

**PEMBANGUNAN USAHAWAN DI SEKTOR PERIKANAN
MALAYSIA**

MOHD NOOR MOHD SHARIFF

JAMAL ALI

BADRUDDIN A. RAHMAN

UNIVERSITI UTARA MALAYSIA

2006

KUMPULAN PENYELIDIK

MOHD NOOR MOHD SHARIFF

KETUA PROJEK

.....
Tandatangan

JAMAL ALI

.....
Tandatangan

BADRUDDIN A. RAHMAN

.....
Tandatangan

Pengakuan tanggungjawab (disclaimer)

PENAKUAN TANGGUNGJAWAB (DISCLAIMER)

Kami, dengan ini, mengaku bertanggungjawab di atas ketepatan semua pandangan, laporan fakta, data, gambarajah, ilustrasi, dan gambar foto yang telah diutarakan di dalam laporan ini. Kami bertanggungjawab sepenuhnya bahawa bahan yang diserahkan ini telah disemak oleh kami dari aspek hakcipta dan hak keempunyaan. Universiti Utara Malaysia tidak bertanggungjawab terhadap ketetapan mana-mana komen, laporan, dan fakta lain, dan terhadap tuntutan hakcipta dan juga hak keempunyaan.

We are responsible for the accuracy of all opinion, factual report, data, figures, illustrations and photographs in the article. We bear full responsibility for the checking whether material submitted is subject to copyright or ownership rights. UUM does not accept any liability for the accuracy of such comment, report and other factual information and the copyright or ownership rights claims.

PENGHARGAAN

Kami memanjatkan setinggi-tinggi kesyukuran ke hadrat Allah S.W.T. atas limpah rahmat yang diberikan sehingga kami berjaya menyiapkan projek penyelidikan ini.

Jutaan terima kasih kami berikan kepada pihak-pihak berikut atas kerjasama dan sokongan yang diberikan sepanjang projek penyelidikan ini dijalankan:

- Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi
- Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani
- Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia
- Jabatan Perikanan Malaysia
- Persatuan Nelayan Kawasan-Kawasan, Negeri-Negeri dan Kebangsaan
- Jabatan Penyelidikan dan Inovasi, UUM
- Fakulti Pengurusan Perniagaan dan Fakulti Ekonomi, UUM
- Universiti Utara Malaysia
- Semua individu dan pihak yang terlibat secara langsung atau tidak langsung

Tidak lupa juga penghargaan kami kepada keluarga atas segala sokongan dan dorongan yang diberikan sehingga penyelidikan ini dapat dihasilkan.

Terima kasih.

ABSTRAK

Pada masa kini, dasar baru kerajaan telah menekankan semula kepentingan sektor pertanian sebagai penggerak pembangunan ekonomi negara seiring dengan sektor perindustrian dan sektor perkhidmatan. Salah satu sub-sektor yang penting dalam sektor pertanian adalah bidang perikanan. Bagi merealisasikan matlamat tersebut, penglibatan pihak yang terlibat dengan pembangunan sektor perikanan, seperti Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) dan Persatuan-persatuan Nelayan (PN) adalah penting. Kajian ini bertujuan mengkaji secara umum keberkesanan PN dalam bidang keusahawanan. Di samping itu kajian secara khususnya mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi sikap kecenderungan keusahawanan di kalangan Ahli Lembaga Pengarah (ALP) Persatuan-persatuan Nelayan kawasan (PNK), negeri (PNN) dan pusat (NEKMAT). Kajian ini cuba menganalisis keberkesanan program Pembangunan Usahawan yang dijalankan oleh PNK, PNN dan NEKMAT dan mengenalpasti peluang-peluang perniagaan yang dijalankan di peringkat kebangsaan dan antarabangsa bagi produk perikanan terutama sekali dalam aktiviti-aktiviti perniagaan yang dijalankan pada masa kini. Pengumpulan data bagi kajian ini adalah melalui pengedaran borang soalselidik kepada 280 orang Ahli Lembaga Pengarah Persatuan Nelayan yang di pilih secara rawak mudah dan temubual mendalam (in-depth interview) di beberapa buah PNK, PNN dan NEKMAT. Penganalisaan data dibuat dengan menggunakan analisis deskriptif, ujian-t, ANOVA, MANOVA, Diskriminan serta kajian kes. Analisis deskriptif di gunakan bagi mendapatkan kekerapan, peratusan dan min responden, manakala ujian-T dan ANOVA di gunakan untuk melihat perbezaan min berdasarkan sikap kecenderungan keusahawanan di kalangan Ahli Lembaga Pengarah PNK, PNN dan NEKMAT. Ujian MANOVA dan analisis Diskriminan di gunakan bagi mengkaji pengelasan Pengurus dan Bukan Pengurus (Pengerusi dan Ahli-Ahli Lembaga Pengarah) PNK, PNN dan NEKMAT terhadap sikap kecenderungan keusahawanan. Kajian kes pula di gunakan bagi melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terdapat di PNK yang dikenalpasti sebagai persatuan nelayan yang daif, kurang maju dan maju. Hasil kajian mendapati terdapat empat faktor ia itu pendapatan, jawatan, kursus keusahawanan dan status PN mempengaruhi sikap kecenderungan keusahawanan di kalangan ALP PN. Terdapat perbezaan yang signifikan di antara Pengurus dan Bukan Pengurus (Pengerusi dan Ahli Lembaga Pengarah) terhadap sikap kecenderungan keusahawanan dengan nilai 65% ketepatan dalam meramalkan keahlian kumpulan berdasarkan klasifikasi koefisien fungsian. Kajian kes mendapati kebanyakan PN masih bergantung kepada perniagaan tradisi seperti jualan minyak diesel, pemasaran ikan, jualan air batu dan medan ikan bakar. Penglibatan PN dalam aktiviti perniagaan lain masih boleh diperkembangkan sekiranya aktiviti kesedaran perniagaan lain boleh disebarkan kepada ALP dan ahli PN. Beberapa cadangan di syorkan oleh ahli-ahli penyelidik bagi program pembangunan usahawan yang sesuai dan lebih baik yang boleh dijalankan oleh PN.

SENARAI JADUAL

Jadual 2.1 : Perbandingan Antara Perikanan Pantai Barat Dan Pantai Timur	17
Jadual 2.2 : Pendaratan dan Nilai Perikanan di Malaysia, 1998 – Jun 2005	19
Jadual 2.3: Kadar Pertumbuhan Tahunan Rancangan Malaysia ke Sembilan.....	19
Jadual 2.4 : Bilangan Vesel Menangkap Ikan Yang Berlesen Mengikut Negeri Dan Kelas Muatan 2002	24
Jadual 2.5 : Komposisi Pertukaran Lesen Bot Perikanan Di Semenanjung Malaysia, 1998 – 2004.....	25
Jadual 2.6 : Bilangan Perkakas Yang Dilesenkan Mengikut Negeri - Tahun 2002.....	27
Jadual 2.7 : Bilangan Perkakas Yang Dilesenkan Mengikut	28
Negeri Tahun 2002	28
Jadual 2.8 : Pendaratan Dan Nilai Perikanan Laut Dalam Mengikut Kumpulan Perkakas Di Semenanjung Malaysia, 2001 dan 2002	29
Jadual 2.9 : Anggaran Bilangan Kumulatif Pukat Tunda Mengikut Negeri.....	30
Di Kawasan Semenanjung Malaysia, 1988, 2000 Dan 2002.....	30
Jadual 2.10: Peratus Pendaratan Ikan Baja Mengikut kumpulan.....	32
Perkakasan Seluruh Malaysia, Tahun 2002	32
Jadual 2.11: Bilangan Persatuan Nelayan Mengikut Kawasan/Negeri Sehingga Ogos 2004.....	38
Jadual 2.12: Jumlah Saham Persatuan Nelayan Negeri Sehingga 31 Disember, 2003.....	40
Jadual 4.1 : Taburan Responden Mengikut Negeri.....	84
Jadual 4.2 : Keputusan Ujian Analisis Kebolehpercayaan Jawapan Responden.....	90
Jadual 5.1: Umur Responden	93
Jadual 5.2: Jantina Responden	94
Jadual 5.3: Tahap Pendidikan Responden	96
Jadual 5.4: Taraf Perkahwinan Responden.....	96
Jadual 5.5: Bilangan/saiz Keluarga Responden	97
Jadual 5.6: Kumpulan Etnik Responden.....	98
Jadual 5.7: Agama Responden.....	98
Jadual 5.8: Latarbelakang Keluarga Responden.....	99
Jadual 5.9: Lingkungan Pendapatan Responden (RM sebulan).....	100
Jadual 5.10: Taburan Responden Menurut Jenis Persatuan Nelayan	100
Jadual 5.11: Jawatan dan Tempoh Penglibatan Responden dalam Persatuan Nelayan	101
Jadual 5.12: Kursus Berkaitan Keusahawanan	101
Jadual 5.13: Ujian ANOVA Sehala bagi Perbezaan Faktor Pendapatan Bulanan, Tahap Pendidikan dan Umur dengan Sikap kecenderungan keusahawanan	103
Jadual 5.14: Ujian <i>Post Hoc Multiple Comparison</i> Kategori Pendapatan.....	104
Jadual 5.15: Ujian t Bagi Perbezaan antara Jawatan, Kursus Keusahawanan, Kursus Teknikal yang diikuti, <i>Role Model</i> , Pengalaman Berniaga dan Sikap Kecenderungan Keusahawanan	106
Jadual 5.16: Ujian ANOVA Sehala bagi Perbezaan Status dan Kategori Umur Persatuan Nelayan dengan Sikap kecenderungan Keusahawanan	107
Jadual 5.17: Ujian <i>Post Hoc Multiple Comparison</i> Kategori Status PN	108
Jadual 5.18: Ujian t Bagi Perbezaan antara Khidmat Nasihat, Rancangan Perniagaan dan Sikap kecenderungan keusahawanan	109

Jadual 5.19:Ujian Analisis MANOVA diantara Pengurus dan Bukan Pengurus dengan Subskala Sikap Keusahawanan.....	110
Jadual 5.20: Analisis Diskriminan Langkah Demi Langkah diantara Pengurus dan Bukan Pengurus dengan Subskala Sikap Keusahawanan	110
Jadual 5.21: Keputusan Klasifikasi daripada Analisis Diskriminan diantara Pengurus dan Bukan Pengurus	111
Jadual 6.1: Analisis Kekuatan PN.....	114
Jadual 6.2: Analisis Kelemahan PN.....	114
Jadual 6.3: Peluang PN	122
Jadual 6.4: Ancaman Kepada PN.....	124
Jadual 6.5: Matriks SWOT	125
Jadual 7.1: Jenis-jenis Projek Ekonomi Yang Dijalankan oleh PNK Mengikut Negeri Bagi Tahun 2003.....	129
Jadual 7.2: Aktiviti-aktiviti Utama Persatuan Nelayan, Tahun 2003	130
Jadual 7.3: Projek dan Aktiviti Ekonomi Utama yang dijalankan oleh Persatuan Nelayan pada masa kini.....	131
Jadual 7.4: Bilangan Projek Ekonomi dan Nilai Urusniaga PNK dan PNN Bagi Tahun 1986 sehingga Julai 2004.....	132
Jadual 7.5: Perkembangan Status PNK dan PNN.....	133
Jadual 7.6: Urusniaga NEKMAT Dari Tahun 1986 Sehingga Jun 2004.....	137
Jadual 7.7: Jumlah Sumbangan NEKMAT Pada Nelayan/PNN/PNK/YANEM Dari Tahun 1986 Sehingga Jun 2004.....	138
Jadual 7.8 Lembaran Imbangan PNK Kuala Kedah, Tumpat dan Setiu pada 31 hb. Disember 2003.....	141
Jadual 7.9: Akaun Untung Rugi PNK Kuala Kedah, Tumpat dan Setiu pada 31 hb. Disember 2003.....	142
Jadual 7.10: Analisis Nisbah PNK Kuala Kedah, Tumpat dan Setiu pada 31 hb. Disember 2003.....	146
Jadual 7.11: Penyata Untung Rugi dari Aktiviti Jualan Minyak Diesel PNK Kuala Kedah	147
Jadual 7.12: Penyata Untung Rugi dari Aktiviti Projek Pemasaran Ikan di PNK Kuala Kedah	148
Jadual 7.13: Penyata Untung rugi dari projek air batu di PNK Kuala Kedah	151
Jadual 7.14: Penyata Untung rugi dari projek lori tangki PNK Kuala Kedah	151
Jadual 7.15: Penyata Untung rugi dari projek memproses hasil perikanan PNK Kuala Kedah	152
Jadual 7.16: Penyata Untung rugi dari projek simpanan kereta PNK Kuala Kedah.....	153
Jadual 8.1: Ringkasan Keputusan Empirikal: Sikap Kecenderungan Keusahawanan.... (Ujian Hipotesis-hipotesis)	163
Jadual 8.2: Analisis Nisbah PNK Kuala Kedah, Tumpat dan Setiu	176

SENARAI RAJAH DAN GAMBAR FOTO

Rajah 2.1: Kawasan-kawasan Perikanan di Malaysia.....	21
Rajah 2.2: Struktur Persatuan Nelayan	39
Rajah 2.3: Carta Organisasi Persatuan Nelayan Kebangsaan (NEKMAT)	41
Rajah 4.1: Kerangka Konseptual Pembangunan Usahawan di Sektor Perikanan Malaysia	78
Rajah 6.1: Amalan Sistem Pemasaran Pelbagai Agen Pemasaran	116
Rajah 6.2: Amalan Sistem Pemasaran Terus	116
Gambar Foto 6.1: Pasar Nelayan di Pelabuhan Perikanan Meinohama, Jepun	117
Gambar Foto 7.1: Projek Jualan Ikan Oleh FCA di R & R Lebu Raya, Jepun.....	140
Gambar Foto 7.2: Marina Khas Untuk Nelayan di Pelabuhan Perikanan Kanezaki, Jepun	150
Gambar Foto 7.3: Hasil Tangkapan Ikan Tuna di Pasar Borong Tsukaji, Jepun.....	156

SENARAI SINGKATAN KATA

ALP	-	Ahli Lembaga Pengarah
BPM	-	Bank Pertanian Malaysia
DPN3	-	Dasar Pertanian Negara Tiga
FAMA	-	Lembaga Pemasaran Pertanian Malaysia
GRT	-	Gross Tonnage
IPK	-	Institut Pembangunan Keusahawanan
IPM	-	Institut Perikanan Malaysia
JPM	-	Jabatan Perikanan Malaysia
MOA	-	Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani
MeCD	-	Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi
LKIM	-	Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia
MARA	-	Majlis Amanah Rakyat
MARDI	-	Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia
PN	-	Persatuan Nelayan Kawasan, Negeri dan Kebangsaan
PNK	-	Persatuan Nelayan Kawasan
PNN	-	Persatuan Nelayan Negeri
PNS	-	Perbadanan Nasional Berhad
NEKMAT	-	Persatuan Nelayan Kebangsaan
Tm	-	Tan metrik

ISI KANDUNGAN

ABSTRAK.....	V
SENARAI JADUAL	VI
SENARAI RAJAH DAN GAMBAR FOTO	VIII
SENARAI SINGKATAN KATA	IX
ISI KANDUNGAN	X
LAMPIRAN A – CONTOH SOAL SELIDIK.....	XII
BAB SATU - PENDAHULUAN.....	1
1.1 PENGENALAN.....	1
1.2 OBJEKTIF KAJIAN	8
1.3 KEPENTINGAN KAJIAN.....	8
1.4 PIHAK YANG MENDAPAT FAEDAH	11
1.5 BATASAN KAJIAN	12
1.6 SUSUNAN LAPORAN KAJIAN.....	13
BAB DUA – SOROTAN LITERATUR BAGI SEKTOR PERIKANAN DAN INSTITUSI-INSTITUSI YANG TERLIBAT	15
2.1 PENGENALAN.....	15
2.2 LATAR BELAKANG SEKTOR PERIKANAN DI MALAYSIA.....	15
2.3 AKTIVITI-AKTIVITI SEKTOR PERIKANAN DI MALAYSIA	18
2.3.1 Peralatan Perikanan dan Pendaratan Ikan.....	22
2.3.2 Perikanan Pukat Tunda	29
2.3.3 Perikanan Laut Dalam.....	32
2.3.4 Akuakultur.....	33
2.4 INSTITUSI-INSTITUSI YANG TERLIBAT DALAM SEKTOR PERIKANAN.....	34
2.4.1 Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia	34
2.4.1.1 Struktur Organisasi.....	34
2.4.1.2 Tugas Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia	35
2.4.1.3 Program Pembangunan Institusi Nelayan.....	35
2.4.2 Persatuan Nelayan.....	36
2.4.2.1 Persatuan Nelayan Kebangsaan (NEKMAT)	39
2.4.3 Jabatan Perikanan Malaysia	43
2.4.3.1 Objektif JPM	43
2.4.3.2 Fungsi JPM.....	43
2.4.3.3 Surat Akuan Pelanggan	44
2.5 KESIMPULAN	46
BAB TIGA - SOROTAN LITERATUR BAGI PEMBANGUNAN USAHAWAN	47
3.1 PENGENALAN.....	47

3.2 KEPENTINGAN PEMBANGUNAN USAHAWAN BAGI PERSATUAN NELAYAN DI SEKTOR PERIKANAN	47
3.3 TEORI-TEORI KEUSAHAWANAN.....	50
3.3.1 <i>Keusahawanan dari Perspektif Ekonomi</i>	51
3.3.2 <i>Keusahawanan dari Perspektif Psikologi</i>	54
3.3.3 <i>Keusahawanan dari Perspektif Personaliti</i>	55
3.3.4 <i>Keusahawanan dari Perpektif Sosiologi</i>	56
3.4 CIRI-CIRI USAHAWAN DAN KECENDERUNGAN KEUSAHAWANAN	58
3.4.1 <i>Pencapaian (Achievement)</i>	58
3.4.2 <i>Kawalan Personal (Personal Control)</i>	59
3.4.3 <i>Penghargaan Diri (Self-Esteem)</i>	60
3.4.4 <i>Inovasi (Innovation)</i>	61
3.4.5 <i>Kecenderungan Keusahawanan</i>	63
3.4.6 <i>Pendekatan Sikap Dalam Menentukan kecenderungan Keusahawanan</i> 72	
3.5 KESIMPULAN	75
BAB EMPAT - METODOLOGI KAJIAN.....	77
4.1 PENGENALAN.....	77
4.2 KERANGKA KONSEPSUAL	77
4.3 DEFINISI.....	79
4.3.1 <i>Persatuan Nelayan</i>	79
4.3.2 <i>Usahawan Nelayan</i>	79
4.3.3 <i>Ahli Lembaga Pengarah (ALP)</i>	80
4.4 HIPOTESIS KAJIAN	80
4.5 KAEDAH PENGUMPULAN DATA	82
4.6 RANGKA PERSAMPELAN	84
4.6.1 <i>Reka bentuk Borang Soalselidik</i>	85
4.6.2 <i>Isi Kandungan soalselidik</i>	86
4.6.3 <i>Kajian Rintis</i>	87
4.7 ANALISIS DATA.....	88
4.7.1 <i>Analisis Diskriptif</i>	88
4.7.2 <i>Analisis Inferensi</i>	89
4.7.3 <i>Analisis Kebolehpercayaan Instrumen</i>	90
4.8 KESIMPULAN	91
BAB LIMA - ANALISIS DAN KEPUTUSAN	92
5.1 PENGENALAN.....	92
5.2 ANALISIS DISKRIPTIF	92
5.2.1 <i>Latar Belakang Responden (Ahli Lembaga Pengarah)</i>	92
5.3 ANALISIS INFERENSI.....	102
5.3.1 <i>Pengujian Hipotesis Kajian</i>	102
5.3.1.1 <i>Hipotesis Demografi Ahli Lembaga Pengarah</i>	102
5.3.1.2 <i>Hipotesis Ciri-ciri Persatuan Nelayan</i>	107
5.3.1.3 <i>Hipotesis Antara Pengurus dan Bukan Pengurus PN</i>	109
5.4 KESIMPULAN	111
BAB ENAM - ANALISIS SWOT PERSATUAN NELAYAN.....	113

6.1	Pengenalan	113
6.2	Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman kepada PERNIAGAAN PERSATUAN NELAYAN	113
6.2.1	<i>Kekuatan</i>	113
6.2.2	<i>Kelemahan</i>	114
6.2.3	<i>Peluang</i>	121
6.2.4	<i>Ancaman</i>	123
6.2.5	<i>Matriks SWOT</i>	124
6.3	Kesimpulan	125
BAB TUJUH - KAJIAN KES KEBERKESANAN PROGRAM DI PN DAN PELUANG-PELUANG PERNIAGAAN		127
7.1	Pengenalan	127
7.2	Program Pembangunan Usahawan Persatuan Nelayan	128
7.3	Faktor-faktor Penentu Keberkesanan Program	138
7.4	Penyata Kewangan sebagai Petunjuk Prestasi	140
7.4.1	<i>Nisbah-nisbah keberuntungan</i>	142
7.4.2	<i>Nisbah-nisbah kecairan</i>	143
7.4.3	<i>Nisbah-nisbah kecekapan</i>	144
7.5	Kajian Kes - Perbandingan Prestasi PNK Kuala Kedah, Tumpat dan Setiu	145
7.5.1	<i>PNK Kuala Kedah</i>	145
7.5.2	<i>PNK Tumpat</i>	153
7.5.3	<i>PNK Setiu</i>	157
BAB LAPAN - PERBINCANGAN DAN CADANGAN		159
8.1	Pengenalan	159
8.2	Kesimpulan dan Perbincangan	160
8.2.1	<i>Ciri-ciri Responden</i>	160
8.2.2	<i>Sikap Kecenderungan Keusahawanan</i>	163
8.2.3	<i>Sosio Ekonomi Persatuan Nelayan</i>	168
8.3	Implikasi Polisi	169
8.3.1	<i>Perkembangan Pasaran Global Untuk Produk Halal</i>	169
8.3.2	<i>Perkembangan Industri Francais Negara</i>	171
8.3.3	<i>Kepelbagaian Aktiviti Perniagaan PN</i>	173
8.4	Keberkesanan Program Pembangunan Usahawan	175
8.5	Cadangan Penyelidikan Lanjutan	176
8.6	Kesimpulan	177
BIBLIOGRAFI		180

LAMPIRAN A – Contoh Soal Selidik

BAB SATU - PENDAHULUAN

1.1 Pengenalan

Sektor pertanian memainkan peranan penting dalam pembangunan sosial dan ekonomi Malaysia. Pada peringkat awal, tanaman makanan seperti padi, sayur-sayuran, buah-buahan, kegiatan menangkap ikan dan aktiviti penternakan telah menyediakan 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. Di samping itu cabaran-cabaran lain ialah, keperluan untuk memperkukuhkan daya saing sektor pertanian negara dan keperluan bagi memastikan pembangunan pertanian dan perhutanan yang mampan. Bagi menghadapi cabaran-cabaran tersebut, Dasar Pertanian Negara (DPN) telah digubal agar dapat disesuaikan dengan perkembangan-perkembangan terbaru yang berlaku di dalam dan di luar Malaysia.

DPN Pertama (1984–1991) dilancarkan dengan memberi penekanan untuk membangun sektor pertanian yang berorientasikan eksport. DPN Pertama telah digubal dan di ganti dengan DPN Kedua (1992-1997) bagi memastikan sektor pertanian terus

berkembang. DPN Kedua mempunyai objektif untuk mencapai pembangunan seimbang antara sektor pertanian dan pembuatan, meningkatkan integrasi sektor pertanian dengan sektor-sektor lain terutamanya pembangunan industri makanan pada tahap yang lebih tinggi dan menyeluruh serta pembangunan mampan sektor pertanian.

DPN Kedua dilanjutkan dengan DPN Ketiga (1998-2010). Matlamat DPN Ketiga pula digubal dengan tujuan menjadikannya satu dasar yang komprehensif, melengkapinya dengan dasar-dasar lain bersifat “complementary”, pragmatik dan fleksibel. Belanjawan 2001 menumpukan kepada kecemerlangan sektor pertanian dan DPN Ketiga diberi tumpuan utama untuk dilaksanakan dengan berkesan. Objektif utama DPN Ketiga ialah untuk memaksimumkan pendapatan melalui penggunaan sumber secara optimum dalam sektor pertanian dan ia meliputi usaha memaksimumkan sumbangan sektor ini dalam Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK). Pendapatan dari hasil eksport pertanian serta pendapatan petani, penternak dan nelayan akan meningkatkan tambah nilai (added value) bagi KDNK dalam sektor pertanian. Objektif DPN Ketiga yang spesifik adalah untuk meningkatkan sekuriti makanan, meningkatkan produktiviti dan daya saing sektor pertanian. Selain itu, ia juga untuk mengukuhkan pertalian antara sektor pertanian (termasuk bidang perikanan) dengan sektor-sektor lain, mewujudkan sumber pertumbuhan yang baru untuk sektor pertanian, memelihara dan menggunakan sumber-sumber asli secara mampan.

Bidang perikanan adalah sebahagian daripada sektor pertanian dan ia turut diambil kira dalam merencana langkah-langkah yang berkesan dalam DPN. Strategi pembangunan sektor pertanian, termasuk perikanan disepadukan untuk mengatasi masalah kekurangan sumber, dan menggalakkan para nelayan mengamalkan teknik-

teknik moden dalam aktiviti berkaitan perikanan seperti penangkapan, pemprosesan dan pemasaran ikan. Tambah nilai bidang perikanan dalam sektor pertanian kepada KDNK sahaja pada tahun 2000 adalah sebanyak RM2.22 bilion (12.4%), dan ia diramalkan meningkat kepada RM2.90 bilion (13.0%) pada tahun 2010 (Ministry of Agriculture, 1999). Langkah ini akan sekali gus mengurangkan arah aliran keluar tunai negara dan menyumbangkan peningkatan sumbangan perikanan dalam sektor pertanian kepada KDNK.

Bidang perikanan yang paling banyak dipelopori oleh nelayan di Malaysia ialah perikanan pantai dan tradisional. Perikanan pantai ialah melakukan aktiviti penangkapan hasil laut bagi kawasan tidak melebihi 30 kilometer dari kawasan pantai. Kebanyakan nelayan terlibat dalam aktiviti perikanan pantai. Berdasarkan perangkaan dari Jabatan Perikanan, pada tahun 2000 terdapat seramai 84,496 nelayan berlesen, dan dari jumlah tersebut terdapat seramai 52,855 nelayan (63%) menjalankan aktiviti di pesisiran pantai dan selebihnya 31,641 nelayan (37%) laut dalam (Jabatan Perikanan Malaysia, 2002). Selalunya aktiviti perikanan pantai yang dijalankan menggunakan pukot hanyut, rawai, jaring, pancing, bot bermotor dan sampan. Hasil tangkapan melalui aktiviti perikanan pantai adalah seperti ikan gelama, kembong, ketam dan udang. Nelayan pantai selalunya ke laut dalam tempoh sehari atau dua hari. Nelayan pantai pergi ke laut berseorangan tetapi bagi mereka yang agak tua di bantu oleh anak ataupun cucu mereka. Kebanyakan golongan nelayan pantai berpendapatan sekitar RM150-RM200 sebulan dan berada di bawah garisan kemiskinan iaitu sekitar RM300 sebulan (Kamaruddin Mohd Said, 1995).

Di Malaysia, perikanan laut dalam pula di pelopori oleh taukeh-taukeh kerana ramai nelayan kurang modal dan kemahiran. Ini kerana menjalankan aktiviti perikanan

laut dalam memerlukan peralatan moden dan modal yang besar. Perikanan laut dalam menggunakan kapal, bot berjinjin, pukut tunda atau pukut jerut, radar, sonar dan peti dingin beku. Hasil tangkapan adalah seperti ikan bawal, tenggiri dan tongkol. Kegiatan penangkapan dijalankan pada jarak lebih dari 30 kilometer dari pantai. Tempoh nelayan ke laut adalah diantara satu minggu hingga tiga bulan.

Mulai tahun 2003, tanggungjawab Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA) telah di perluaskan bukan sahaja kepada pengeluaran pertanian, tetapi juga berperanan meningkatkan aktiviti perusahaan asas tani yang boleh disertai oleh perusahaan kecil dan sederhana (PKS). Bidang yang diutamakan ialah bidang-bidang yang mempunyai tambah nilai yang baru. PKS boleh mewujudkan usahawan baru, usahawan pertengahan dan usahawan matang bagi ketiga-tiga cabang utama sektor pertanian iaitu penternakan, pertanian dan perikanan (Utusan Malaysia, 2006).

Penubuhan Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) pada tahun 1971 dan Jabatan Perikanan Malaysia (JPM) di bawah MOA adalah khusus untuk memajukan dan menguruskan sektor perikanan. LKIM ditubuhkan sebagai sebuah badan berkanun dibawah MOA yang diperbadankan menurut Akta 49, Akta LKIM 1971. Antara objektif LKIM ialah memperbaiki kedudukan sosio-ekonomi nelayan dengan menumpukan kepada peningkatan pendapatan, memperkembangkan dan memajukan sektor perikanan negara.

JPM pula ditubuhkan dengan matlamat berusaha untuk membawa perubahan kepada bidang perikanan kepada satu bidang yang lebih dinamik dan moden serta memastikan penggunaan sumber dapat dipertahankan. JPM memainkan peranan-peranan

tertentu seperti mengadakan program pengembangan perikanan dan penyelidikan-penyelidikan bagi meningkatkan lagi kemajuan dalam bidang perikanan.

Antara usaha penyelidikan yang dijalankan oleh JPM ialah teknik ramalan penawaran ikan. Penyelidikan tersebut dibantu oleh penyelidik-penyelidik Universiti Putra Malaysia (UPM). Teknik peramalan yang dikenali sebagai Sistem Ramalan Ikan Tropika (TroFFS) ini adalah program yang menggunakan teknologi penderiaan jauh satelit dan teknologi Sistem Maklumat Geografi (GIS), yang berupaya untuk meramalkan kawasan perikanan yang mempunyai ikan yang banyak. Program ini dijangka akan dapat membangunkan dan meningkatkan perkembangan industri perikanan, serta dapat dimanfaatkan untuk pengurusan perikanan yang berkesan.

Penubuhan agensi-agensi diatas bukanlah satu jaminan bahawa bidang perikanan akan seiring dengan matlamat kerajaan untuk menjadi negara maju. Ini kerana banyak cabaran yang perlu dihadapi. Oleh demikian, di dalam Rancangan Malaysia Kesembilan (RMKe-9) (2006-2010), pelbagai usaha dan langkah telah dirangka sebagai lanjutan dari rancangan-rancangan Malaysia terdahulu. Antara program yang telah dijalankan ialah memberikan latihan kepada golongan nelayan dan membina pusat latihan baru. Menerusi latihan dan khidmat pengembangan ini, bilangan nelayan yang mengamalkan teknik dan teknologi akan meningkatkan produktiviti.

Dalam RMKe-9 juga aktiviti perikanan laut dalam diberi penekanan agar terus dimajukan terutamanya melalui usahasama dengan sektor swasta dari luar negeri. Latihan dalam perikanan laut dalam akan dipergiatkan bagi melahirkan nelayan yang mahir. Suasana latihan yang disediakan menyamai dengan keadaan yang sebenar.

Kerajaan juga menggalakkan para nelayan supaya menjadikan nelayan yang berjaya agar sumber-sumber perikanan negara terutamanya perikanan laut dalam dapat diteroka dan digunakan seoptimum mungkin. Pengistiharan Zon Ekonomik Eksklusif (ZEE) oleh kerajaan Malaysia pada 1980 telah meluaskan lagi kawasan perairan negara sehingga ke kawasan 200 batu nautikal dari garis asal yang menyeliputi kawasan perairan seluas 160,000 batu nautikal persegi.

Namun begitu, buat masa sekarang bidang perikanan masih lagi ketinggalan berbanding dengan bidang-bidang lain seperti pertanian dan perternakan. Malahan bidang perikanan sering dikaitkan dengan kemiskinan yang membelenggu golongan nelayan. Golongan nelayan yang menghadapi kemelut ini ialah mereka yang terlibat dengan aktiviti perikanan pantai dan perikanan tradisional. Usaha kerajaan bukan sahaja untuk memajukan sektor perikanan tetapi juga untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup nelayan.

Keusahawanan masih lagi baru dan asing bagi masyarakat di Malaysia terutamanya masyarakat Bumiputera. Penglibatan Bumiputera dalam keusahawanan masih rendah berbanding kaum-kaum yang lain. Begitu juga dalam sektor perikanan, jumlah mereka yang terlibat dalam keusahawanan di sektor perikanan masih mengecewakan. Tambahan lagi usahawan dalam bidang ini kurang menonjol dan maklumat mengenai usahawan nelayan yang berjaya kurang diberi pendedahan oleh pihak media. Oleh itu para nelayan tidak dapat melihat contoh atau ciri keusahawanan dari kalangan mereka yang telah berjaya menceburi dalam bidang ini.

Kurangnya penglibatan Bumiputera nelayan dalam keusahawanan adalah kerana kurangnya pengetahuan tentang keusahawanan itu sendiri, sikap suka berpuas hati

dengan apa yang telah dimiliki menyebabkan nelayan Bumiputera masih kurang berminat untuk menjadi usahawan. Walau pun berpendapatan rendah, golongan ini tetap tidak mahu bertukar kerjaya lain. Bagi mereka pekerjaan ini telah sebatu dalam diri mereka. Malahan mereka memegang konsep sekadar cukup makan sudah memadai. Namun begitu, mereka tidak menggalakkan anak-anak mereka mewarisi kerjaya mereka. Ramai daripada anak-anak mereka bekerja sebagai awak-awak dalam perahu pukut tunda (Kamaruddin Mohd Said, 1995). Oleh itu sikap tersebut perlu dikikis dan dibuang dalam diri nelayan Bumiputera dengan memberi pendedahan yang sewajarnya kepada mereka dalam bidang keusahawanan perikanan.

Namun begitu, terdapat ciri-ciri positif pada nelayan yang boleh digunakan untuk menggalakkan mereka terlibat dalam bidang keusahawanan. Antara ciri positif yang dikenalpasti dimiliki oleh nelayan ialah berani menanggung risiko, kuat berusaha dan gigih. Menurut kajian oleh LKIM (1998) seseorang nelayan itu adalah berani dan sanggup menanggung risiko. Ini kerana pemergian mereka ke laut tidak memberikan jaminan bahawa mereka akan pulang dengan selamat. Selain itu masyarakat nelayan juga merupakan golongan yang kuat bekerja, mempunyai kecekapan dan kemahiran dalam menjalankan kerja-kerja penangkapan hasil perikanan.

LKIM telah di tugaskan memastikan Persatuan Nelayan (PN) menjadi sebuah organisasi perantara bagi kerajaan dengan nelayan sebagai ahli PN, dalam menggerakkan pembangunan sosio-ekonomi dan pembangunan usahawan di kalangan masyarakat nelayan. PN telah di tubuhkan mengikut kuatkuasa Akta 44, Akta Persatuan Nelayan, 1971 yang di luluskan oleh Parlimen. Menerusi pindaan Akta A261 Tahun 1974, Akta

Persatuan Nelayan 1971 (Akta 44) dan Akta LKIM (Akta) 49, Ketua Pengarah LKIM telah menjadi Pendaftar kepada PN dan Syarikat-Syarikat Kerjasama Nelayan.

1.2 Objektif Kajian

Objektif umum kajian ialah untuk mengenalpasti keberkesanan PN dalam bidang keusahawanan.

Objektif khusus kajian ini adalah untuk:-

- i. Menganalisis perbezaan di antara ciri-ciri demografi Ahli Lembaga Pengarah (ALP) dan ciri-ciri Persatuan Nelayan (PN) dengan sikap kecenderungan keusahawanan.
- ii. Menenalpasti keberkesanan program pembangunan usahawan yang dijalankan oleh Persatuan Nelayan (PN).
- iii. Menenalpasti peluang-peluang perniagaan yang dijalankan oleh Persatuan Nelayan (PN) di peringkat kebangsaan dan antarabangsa bagi produk perikanan.
- iv. Mencadangkan program pembangunan usahawan yang sesuai dan lebih baik yang boleh dijalankan oleh Persatuan Nelayan (PN) di bawah Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM).

1.3 Kepentingan Kajian

Penentuan kecenderungan keusahawanan di sudut pendekatan sikap telah lama dijalankan secara meluas di negara maju (Drucker, 1970; Gasse, 1985; Greenberger & Sexton, 1988; dan Robinson et al., 1991). Kajian-kajian terdahulu tersebut mendapati sikap kecenderungan keusahawanan boleh mempengaruhi kejayaan aktiviti yang dijalankan

oleh usahawan. Oleh yang demikian kajian ini ingin mengenalpasti pengaruh sikap kecenderungan keusahawanan di kalangan ALP Persatuan Nelayan di Malaysia. Oleh kerana sikap boleh diubah, sikap kecenderungan keusahawanan boleh di pengaruhi oleh pihak yang terlibat secara langsung dengan aktiviti pembangunan nelayan seperti LKIM. Usaha-usaha perubahan yang diberi perhatian ialah perubahan dari segi pemikiran, perasaan dan tindakan perilaku nelayan yang berkaitan dengan ciri-ciri keusahawanan seperti penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan pencapaian (Rosenberg & Hovland, 1960).

Industri Perikanan di Malaysia pada masa kini masih kurang berintegrasi dan lengkap. Ianya jelas tertumpu kepada penangkapan, pendaratan dan pemasaran ikan, manakala bidang-bidang lain seperti industri-industri hulu dan hiliran masih kecil. Oleh yang demikian, usaha kerajaan pada masa kini bukan sahaja untuk memajukan sektor perikanan dengan penyediaan bantuan seperti pemberian subsidi bot dan peralatan penangkapan ikan, tetapi juga berusaha meningkatkan pendapatan dan taraf hidup nelayan melalui penglibatan PN di dalam aktiviti perniagaan. LKIM telah ditugaskan untuk memastikan PN sebagai sebuah organisasi perantara di antara kerajaan dengan nelayan menjadi organisasi yang berupaya untuk menggerakkan aktiviti pembangunan sosio-ekonomi masyarakat nelayan.

Bagi mencapai matlamat di atas dua program utama iaitu Program Pembangunan Sosial Nelayan dan Program Institusi Nelayan telah dijalankan. Contoh Program Pembangunan Sosial Nelayan ialah melalui aktiviti Pembangunan Kepimpinan Nelayan dan Khidmat Sokongan Masyarakat Nelayan. Sebaliknya Program Institusi Nelayan

dijalankan melalui penubuhan Persatuan Nelayan Kebangsaan (NEKMAT), Persatuan Nelayan Negeri (PNN) dan Persatuan Nelayan Kawasan (PNK).

PN boleh mewujudkan golongan usahawan di kalangan ahli-ahlinya melalui pelbagai bantuan khidmat nasihat, kewangan, pegawai (Pengurus Besar NEKMAT, PNN dan PNK), dan pejabat (Pelantar LKIM). Walau bagaimanapun maklumat dari perbincangan dengan pegawai LKIM dan penilitian terhadap Penyata Tahunan PN menunjukkan prestasi PN adalah berbeza-beza di antara satu kawasan dengan kawasan yang lain. Begitu juga pergantungan yang keterlaluan kepada hasil dari jualan minyak diesel sebagai sumber pendapatan utama boleh menjejaskan PN sekiranya kerajaan membuat polisi baru bagi mengurangkan subsidi diesel atau membuat kuota jualan minyak diesel. Penyertaan nelayan sebagai ahli dalam PN hanyalah sebagai memenuhi syarat untuk mendapatkan bantuan dari kerajaan dan kemudahan pinjaman dari Bank Pertanian Malaysia (BPM) (MIER, 1999).

Dengan demikian kajian ini juga ingin mengenalpasti aktiviti utama yang dijalankan oleh PN, dan juga kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh PN. Kajian ini penting dalam mengkaji keberkesanan program pembangunan usahawan sedia ada dalam PN yang boleh memberi sumbangan positif kepada ahli-ahli persatuan, persatuan-persatuan nelayan, masyarakat nelayan dan negara. Kajian ini juga akan dapat mengenalpasti peluang-peluang perniagaan yang boleh dijalankan oleh persatuan-persatuan nelayan di peringkat kebangsaan dan antarabangsa bagi produk perikanan. Hasil kajian ini seterusnya akan dapat memberi cadangan kepada pihak berkepentingan yang menjalankan program pembangunan usahawan dalam PN di Malaysia.

1.4 Pihak Yang Mendapat Faedah

Dalam pengurusan aktiviti pembangunan usahawan perikanan di Malaysia, banyak institusi yang terlibat seperti Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MeCD), Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA), Jabatan Perikanan Malaysia, Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) dan PN.

- (1) **Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi** – kajian dapat membantu MeCD untuk menggubal dasar-dasar yang berkaitan dengan pembangunan usahawan dalam sektor perikanan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan penglibatan nelayan secara umumnya dan persatuan nelayan secara khususnya dalam aktiviti keusahawanan.
- (2) **Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani** – kajian dapat membantu MOA untuk menggubal dasar-dasar yang berkaitan sektor perikanan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan produktiviti. Selain itu, ia dapat memberi gambaran yang lebih jelas tentang masalah-masalah yang dihadapi oleh persatuan nelayan atau pembentukan dasar baru mengenai pembangunan usahawan dalam persatuan nelayan.
- (3) **Jabatan Perikanan Malaysia** – JPM dapat membuat penyelidikan yang meliputi penyelidikan saintifik, ekonomi pengeluaran dan penyesuaian teknologi. Ianya bertujuan untuk memperbaiki taraf hidup nelayan melalui pelbagai program pembangunan seperti penggunaan bot dan peralatan menangkap ikan yang lebih moden. Selain itu, maklumat hasil daripada kajian ini boleh membantu JPM untuk menghasilkan peralatan penangkapan ikan yang lebih moden dan berteknologi tinggi bagi meningkatkan pengeluaran ikan negara bagi PN.

(4) Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia – LKIM dapat membuat penyelidikan yang meliputi penyelidikan sosio-ekonomi nelayan dan aktiviti pemasaran perikanan. Ianya bertujuan untuk memperbaiki taraf hidup nelayan melalui pelbagai program sosio-ekonomi nelayan. Selain itu, maklumat hasil daripada kajian ini boleh membantu LKIM untuk mengenalpasti pembangunan usahawan di kalangan PN peringkat kawasan, negeri dan pusat.

(5) Persatuan Nelayan – PN ditubuhkan adalah untuk meningkatkan taraf sosial dan ekonomi nelayan serta meningkatkan pendapatan nelayan melalui peningkatan pengetahuan, kemahiran berfikir dan daya usaha oleh ahli-ahlinya yang terdiri daripada nelayan. Di samping itu PN memberi kesentosaan kepada ahli-ahlinya serta mewujudkan satu masyarakat nelayan yang gigih, progresif, berdikari dan bersatu padu. Hasil daripada kajian ini dapat digunakan oleh PN dalam melaksanakan program-program pembangunan usahawan di sektor perikanan. Selain itu, ia dapat membantu ALP PN mengenalpasti masalah yang dihadapinya dalam pembangunan usahawan di sektor perikanan dan memperbaiki kelemahan PN di bidang tersebut.

1.5 Batasan Kajian

Kajian ini terbatas kepada kajian pembangunan usahawan dalam persatuan-persatuan nelayan di sektor perikanan dan bukan merangkumi semua nelayan individu yang terlibat dalam pembangunan usahawan. Begitu juga kajian ini tidak melibatkan Bahagian Pembangunan Usahawan di bawah LKIM, JPM dan badan-badan Kerajaan lain yang menjalankan program pembangunan usahawan bagi nelayan individu.

Kawalselia PN telah diambil alih oleh LKIM dari JPM dan Ketua Pengarah LKIM telah menjadi Pendaftar kepada persatuan-persatuan nelayan menerusi pindaan Akta A261 Tahun 1974, Akta PN 1971 (Akta 44) dan Akta LKIM (Akta 49). Semasa penyelidikan dijalankan, terdapat persatuan-persatuan nelayan di beberapa negeri yang tidak menghantar kembali soal-selidik dan ini boleh menyebabkan “regional bias” jika ada perbezaan di antara negeri-negeri bagi ciri-ciri ALP dalam persatuan-persatuan nelayan (Barkham, Gudgin, Hart & Hanvey, 1996). Walau bagaimanapun, kajian-kajian yang lalu telah menolak kawasan atau tempat sebagai faktor yang penting dalam kajian mengenai perusahaan kecil dan sederhana (Mahmud, 1981; Hakim, 1989; Storey, Watson & Wynarczyk, 1989; Keasey & Watson, 1994).

Pasukan penyelidik dapat mengutip data-data di kebanyakan kawasan di negeri-negeri di Malaysia dengan mengumpulkan ALP persatuan-persatuan nelayan kawasan, negeri dan kebangsaan dengan mengadakan Kursus Keusahawanan. Kursus ini mendapat kerjasama dan sokongan dari Bahagian Pembangunan Institusi Nelayan (PIN) LKIM. Pengumpulan data melalui pengedaran borang soalselidik semasa kursus dijalankan telah dibuat di negeri Perlis, Kedah, Perak, Melaka, Negeri Sembilan, Kelantan, Terengganu Pahang, Sabah dan Sarawak. Di samping itu borang soalselidik juga di edarkan ke negeri-negeri lain di Semenanjung Malaysia.

1.6 Susunan Laporan Kajian

Laporan ini disusun seperti berikut. Objektif, kepentingan kajian dan pihak yang mendapat faedah di bincangkan dalam **Bab Satu**. Bab tersebut juga menekankan tentang

batasan kajian. **Bab Dua dan Tiga** menerangkan sorotan literatur berkaitan dengan latar belakang sektor perikanan, institusi-institusi yang terlibat di sektor perikanan dan pembangunan usahawan di PN serta teori-teori keusahawanan. **Bab Empat** menerangkan secara terperinci metodologi kajian. Metodologi kajian meliputi penerangan berkaitan definisi, hipotesis kajian, kaedah pengumpulan data, rangka persampelan, kajian rintis dan analisis data. **Bab Lima dan Enam** melaporkan keputusan analisis deskriptif, pengujian hipotesis kajian, analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman serta kajian kes. **Bab Tujuh** menerangkan faktor-faktor keberkesanan program melalui penyata kewangan dan perbandingan prestasi PNK. Akhir sekali, **Bab Lapan** melaporkan ringkasan kajian, meliputi perbincangan keputusan kajian dan implikasi kajian untuk pembuat polisi.

BAB DUA – SOROTAN LITERATUR BAGI SEKTOR PERIKANAN DAN INSTITUSI-INSTITUSI YANG TERLIBAT

2.1 Pengenalan

Bab ini terbahagi kepada lima bahagian. Bahagian kedua (2.2) mengulas mengenai latar belakang sektor perikanan di Malaysia. Bahagian 2.3 pula membincangkan aktiviti-aktiviti sektor perikanan yang dijalankan di Malaysia, dan bahagian 2.4 menerangkan tentang institusi-institusi yang terlibat dalam sektor tersebut. Akhir sekali bahagian 2.5 membincangkan isu-isu dan persoalan yang berkaitan dengan kajian ini.

2.2 Latar Belakang Sektor Perikanan Di Malaysia

Malaysia adalah sebuah negara kecil di Asia Tenggara dengan keluasan keseluruhan 329,758 kilometer nautikal persegi. Bilangan penduduk Malaysia telah mencapai 24 juta orang pada tahun 2003 dengan kadar pertumbuhan sebanyak 2.5 peratus setahun. Malaysia terdiri daripada 13 buah negeri, 11 daripadanya terletak di Semenanjung Malaysia serta Sabah dan Sarawak yang terletak di Kepulauan Borneo.

Negara Malaysia mempunyai kawasan perikanan laut seluas 352,673 kilometer nautikal persegi (Jabatan Perikanan Malaysia, 2002). Kawasan perikanan utama di Malaysia terbahagi kepada tiga iaitu perairan Semenanjung Malaysia yang terdiri daripada Pantai Barat dan Pantai Timur, perairan Sabah dan perairan Sarawak.

Kawasan penangkapan ikan Pantai Barat di Selat Melaka dilindungi oleh banjaran besar Himalaya dan Pulau Sumatera dari Angin Monsun Timur Laut dan Angin Monsun

Barat Laut. Ini membolehkan aktiviti penangkapan ikan Pantai Barat dijalankan sepanjang tahun. Keadaan ini berbeza dengan perairan Pantai Timur yang terdedah kepada Angin Monsun Timur Laut yang menyebabkan aktiviti penangkapan ikan agak lembab bermula dari bulan November hingga bulan March pada setiap tahun.

Keadaan cuaca di kawasan Pantai Barat adalah sedikit berbeza daripada Pantai Timur. Kawasan Pantai Barat mengalami kesan langsung daripada Angin Monsun Barat Daya dan Angin Monsun Timur Laut. Selain itu, kawasan Pantai Barat mengalami hujan yang lebih rendah diantara 70 hingga 100 inci. Keadaan paras sungai dan laut adalah lebih tenang berbanding di Kawasan Pantai Timur yang membolehkan operasi perikanan dijalankan sepanjang tahun. Jadual 2.1 menunjukkan perbandingan antara perikanan Pantai Barat dan Pantai Timur.

Sektor perikanan boleh dibahagikan kepada empat sub-sektor yang lebih kecil seperti perikanan pinggir pantai, perikanan luar pantai, perikanan darat dan akuakultur (Kuperan & Nik Mustapha, 1993). Jabatan Perikanan Malaysia (2002), membahagikan sektor perikanan laut kepada dua iaitu: -

- a. Sektor perikanan persisiran pantai – perikanan moden yang berskala kecil dan menggunakan teknik-teknik serta peralatan yang berintensifkan buruh.
- b. Perikanan laut dalam – perikanan moden yang berskala besar dan menggunakan teknik-teknik yang berskala besar dan menggunakan teknik-teknik berintensifkan modal serta bersifat komersil.

Jadual 2.1 : Perbandingan Antara Perikanan Pantai Barat Dan Pantai Timur

PANTAI BARAT		PANTAI TIMUR
1.	Dapat dijalankan sepanjang tahun kerana tiada gangguan angin monsun (Monsun Timur laut & Monsun Barat Daya). Laut-nya tenang sepanjang tahun.	Tidak dapat dijalankan kerana laut bergelora gangguan Monsun Timur Laut).
2.	Gunakan cara tangkapan yang moden. Hasil lebih banyak (Kapal tangkapan moden yang lengkap dengan alat menyimpan ikan) - Nelayan berada di laut sehingga berminggu-minggu.	Cara tangkapan yang lama - hasil tangkapan sedikit (cara tradisional)
3.	Kebanyakan nelayannya kaya - mampu sediakan alat tangkapan moden.	Nelayan tak mampu sediakan cara / alat tangkapan moden.
4.	Banyak pelabuhan penda-ratan bot dan kapal perikanan.	Kekurangan pusat-pusat pendaratan ikan menye-babkan ikan-ikan menjadi rosak kerana tidak dapat dipasarkan dengan cepat.
5.	Pasaran - permintaan ikan lebih banyak - banyak bandar besar dan kepadatan penduduk tinggi.	Pasaran kurang meluas.
6.	Banyak kemudahan untuk memproses, membeku dan mengetin ikan dan udang.	Hasil tangkapan kurang kerana : i. kurang kelengkapan ii. gangguan monsun timur laut
7.	Sistem perhubungan - pengangkutan yang lengkap dan teratur - hasil tangkapan dapat dipasarkan dengan cepat dan mudah	Sistem pengangkutan kurang maju – hasil tangkapan tidak dapat dipasarkan segera.
8.	Jalankan perikanan laut dalam dan pinggir pantai.	Kebanyakan nelayannya hanya menjalankan kegiatan perikanan pinggir pantai.

Sumber: Ishak Omar (1994)

JPM dan LKIM pula membezakan zon perikanan berasaskan peralatan yang digunakan. Perikanan pinggir pantai menggunakan peralatan tradisional seperti kail dan pancing, perangkap, pukut sangkut dan hanyut sementara perikanan laut dalam menggunakan peralatan moden seperti pukut tunda dan pukut jerut.

Bagi meningkatkan taraf ekonomi nelayan persisiran pantai, LKIM telah memberikan pelbagai khidmat sokongan sama ada dari segi teknikal, pusat pendaratan dan modal. Contohnya, Tabung Galakan Nelayan telah diwujudkan pada tahun 1997. Di bawah tabungan ini, nelayan boleh mendapatkan pinjaman tanpa faedah bagi membiayai aktiviti berkaitan dengan bidang perikanan. Sejumlah 25,000 nelayan seluruh negara telah mendapat faedah daripada tabungan tersebut (Malaysia 2001).

2.3 Aktiviti-Aktiviti Sektor Perikanan di Malaysia

Sektor perikanan masih memainkan peranan penting sebagai penyumbang utama ikan selaku sumber makanan dan protein kepada negara. Ia telah menyumbang 1.54 peratus kepada KDNK di mana KDNK adalah RM 353.25 juta dan menyediakan peluang pekerjaan kepada 89,453 orang nelayan dan 21,507 orang penternak ikan (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2004). Seperti tahun-tahun yang lalu sektor perikanan marin (pesisir pantai dan laut dalam) masih kekal sebagai pengeluar utama hasil perikanan iaitu sekitar 1.283 juta tan metrik (tm) pada tahun 2003 dan meningkat kepada 1.332 juta tan metrik (tm) pada tahun 2004 (Jadual 2.2).

Di jangka dalam tempoh RMKe-9, sektor perikanan marin akan menyumbangkan tangkapan ikan sebanyak 1.409 juta tm pada tahun 2010 ia itu pada unjuran kadar pertumbuhan sebanyak 1.3 peratus setahun. Di samping itu unjuran bagi akuakultur pada tahun 2010 adalah sebanyak 662,000 tm pada kadar pertumbuhan 21.5 peratus setahun. Manakala ikan hiasan pula, unjuran pengeluaran ialah sebanyak 800 juta ekor ikan dengan kadar pertumbuhan 12.9 peratus setahun. Rumpai laut pula, unjuran pengeluaran adalah 125,000 tm dengan kadar pertumbuhan dijangka sebanyak 14 peratus setahun.

Jadual 2.2 : Pendaratan dan Nilai Perikanan di Malaysia, 1998 – Jun 2005

Perkara	1998	2000	2002	2003	2004	2005^c
Bilangan Nelayan dan Penternak Akuakultur	103,247	103,768	103,794	110,547	110,960	110,873
Jumlah Pendaratan/Pengeluaran						
Kuantiti ('000 tm)	1,348.86	1,453.60	1,463.94	1,480.10	1,533.85	767.85
Nilai (RM Juta)	4,471.49	5,369.52	5,288.08	5,185.90	5,350.17	3,135.80
Perikanan Marin						
Kuantiti ('000 tm)	1,215.21	1,285.70	1,272.10	1,283.30	1,331.65	569.90
Nilai (RM Juta)	3,817.20	4,399.20	4,206.80	4,013.60	4,191.71	1,891.00
Akuakultur						
Kuantiti ('000 tm)	133.65	167.90	191.84	196.87	202.20	197.95
Nilai (RM Juta)	654.29	970.32	1,081.28	1,172.30	1,158.46	1,144.80

^c data bagi Jan – Jun 2005

Sumber: Buku Perangkaan Pertanian 2005, m.s. 107.

Bagi pemprosesan hasil laut di unjurkan pengeluaran sebanyak 876,000 tm dengan kadar pertumbuhan sebanyak 2.61 peratus setahun (Jadual 2.3).

Jadual 2.3: Kadar Pertumbuhan Tahunan Rancangan Malaysia ke Sembilan

Komoditi	Unjuran Pengeluaran 2010 (tm)	Unjuran Kadar Pertumbuhan 2006-2010 (% setahun)
Perikanan tangkapan	1,409,000	1.3
Akuakultur	662,000	21.5
Ikan Hiasan	800 juta ekor	12.9
Rumpai laut	125,000	14.0
Pemprosesan	876,000	2.61

Sumber: Kertas Halatuju Makro Pembangunan Sektor Pertanian Dalam Penyediaan RMKe-9, MOA

Sasaran pengeluaran produk-produk perikanan sehingga 2010 adalah di tumpukan kepada kelompok “cluster” seperti akuakultur udang dengan kuantiti 180,000 tm bernilai RM3.750 billion, akuakultur ikan payau (kuantiti sebanyak 122,000 tm bernilai RM2.274 billion), kerang (kuantiti 130,000 tm bernilai RM127 juta), akuakultur ikan air tawar (kuantiti berjumlah 230,000 tm bernilai RM465 juta), pemprosesan ikan marin (kuantiti berjumlah 876,000 bernilai RM3.147 billion), ikan hiasan (kuantiti berjumlah 800 juta

ekor ikan bernilai RM190 juta) dan rumpai laut (kuantiti berjumlah 125,000 tm bernilai RM380 juta).

Sebagai agensi yang dipertanggungjawabkan mengurus sumber perikanan, pihak Jabatan Perikanan Malaysia (JPM) telah dan sedang mengambil beberapa tindakan untuk meningkatkan pengeluaran ikan negara. Antara usaha yang sedang diambil untuk menambahkan pengeluaran ikan negara adalah dengan menggalakkan tangkapan perikanan laut dalam serta membangunkan sektor akuakultur (MIER, 1999).

Penambahan vesel laut dalam serta pengurusan sumber perikanan secara mampan dan berterusan akan menjamin bekalan sumber ini bagi masa akan datang. Namun begitu, pergantungan kepada pengeluaran perikanan tangkapan mungkin tidak dapat lagi mampu memenuhi permintaan yang kian bertambah. Justeru itu sebagai alternatif, sektor akuakultur telah diberi penekanan bagi menjamin pengeluaran ikan negara memandangkan sektor ini mempunyai kawasan berpotensi yang luas. Dijangkakan bahawa pengeluaran daripada sektor ini akan dapat ditingkatkan empat kali ganda menjelang tahun 2010.

Di antara kepentingan sektor perikanan adalah seperti membekalkan sumber protein yang murah dan mudah didapati, peluang pekerjaan sambilan untuk menambah pendapatan, peluang pekerjaan kepada penduduk tempatan seperti nelayan, pembuat bot, jala, pukot, alat menangkap dan memproses ikan. Selain itu, Malaysia dapat mengurangkan jumlah ikan yang terpaksa diimport. Ikan dan udang menjadi sumber pendapatan eksport Malaysia kerana ia dieksport ke Singapura, Jepun, United Kingdom dan Thailand (Jabatan Perikanan Malaysia, 2002).

Banyak faktor yang turut menyumbang kepada pertumbuhan sektor perikanan di Malaysia. Antara faktor-faktor yang menggalakkan perkembangan sektor perikanan adalah seperti kawasan perikanan yang luas (Rajah 2.1), dikelilingi oleh kawasan perairan Selat Melaka, Laut China Selatan dan Selat Tebrau. Selain itu, ia terletak di atas pentas Sunda - Pentas Sahul (Pelantar) yang kaya dengan ikan-ikan dan makanan ikan iaitu plankton kerana lautnya cetek dan kaya dengan ikan (Malaysian Institute of Economic Research , 1999)



Sumber: Jabatan Perikanan Malaysia, 2003.

Rajah 2.1: Kawasan-kawasan Perikanan di Malaysia

Perikanan di Malaysia boleh dibahagikan kepada empat kategori yang utama. antaranya ialah :-

1) *Perikanan Pesisiran Pantai*

Merupakan jenis perikanan yang terpenting kerana melibatkan ramai nelayan tempatan dan merupakan sumber terbanyak hasil perikanan. Ia dijalankan di kawasan sekitar 30

batu nautikal (48 km) dari persisiran pantai. Nelayan persisiran pantai biasanya menggunakan pukot hanyut, jala, pompang dan tangkul. Hasil tangkapan utama adalah seperti bawal, parang, kurau, ikan merah, ikan bilis, udang dan ketam.

2) *Perikanan Laut Dalam*

Meliputi kawasan melebihi 30 batu nautikal (48 km) dari pantai. Tangkapan yang digunakan lengkap dengan peralatan moden seperti menggunakan pukot tunda. Nelayan kebiasaannya berada di laut selama beberapa hari atau minggu.

3) *Perikanan Air Tawar*

Melibatkan kegiatan menangkap ikan di kolam, tasik, paya, dan sungai. Jenis ikan yang ditangkap antaranya adalah ikan sepat, jelawat, haruan, keli dan sebagainya. Manakala peralatan tangkapan ikan yang digunakan adalah jala, pukot, lukah, bubu, dan pancing.

4) *Perikanan Akuakultur (Menternak Ikan)*

Penternakan ikan, udang dan kerang ada juga dijalankan secara besar-besaran di kolam atau sangkar. Ikan dan udang ditenak dalam kolam, kawasan paya atau sangkar. Ia dijalankan dengan tujuan untuk menambah pengeluaran ikan. Ada juga yang ditenak secara besar-besaran seperti penternakan ikan talapia, kap rumput, jelawat dan kerang). Ia banyak diusahakan di Perak, Selangor, Kedah, Johor, Pulau Pinang, Sabah dan Terengganu (Jabatan Perikanan, 2002).

2.3.1 Peralatan Perikanan dan Pendaratan Ikan

Sejumlah 91,170 orang nelayan telah direkodkan pada tahun 2005 bekerja di atas vesel menangkap ikan berlesen berbanding dengan 89,453 orang pada tahun 2004, iaitu peningkatan sebanyak 1.92 peratus. Seramai 21,313 orang penternak ikan bekerja di sektor penternakan ikan pada tahun 2005 berbanding 21,507 orang pada tahun 2004, iaitu

penurunan sebanyak 0.9 peratus. Walau bagaimanapun dari jumlah keseluruhan tenaga kerja mahir yang bekerja di sektor perikanan adalah berjumlah 113,952 orang pada tahun 2005 berbanding dengan 112,070 orang pada tahun 2004, peningkatan sebanyak 1.68 peratus (Jabatan Perikanan Malaysia, 2005).

Industri perikanan laut dalam seringkali menghadapi masalah kekurangan vesel yang besar dan kekurangan pekerja mahir. Pelbagai langkah telah diambil untuk memastikan aktiviti industri perikanan laut dalam terus berkembang. Di antara langkah yang dijalankan termasuklah mengeluarkan permit laut dalam dan memberi latihan kepada nelayan yang berminat. Namun begitu industri penangkapan ikan laut dalam masih lagi bergantung kepada penggunaan tenaga kerja asing.

Dengan penglibatan vesel “carter” dalam industri laut dalam, bilangan nelayan asing telah bertambah daripada 15,166 orang pada tahun 2000 kepada 18,152 orang pada tahun 2001, iaitu pertambahan sebanyak 19.7 peratus. Seramai 10,182 orang nelayan asing telah diluluskan untuk bekerja di Semenanjung Malaysia, 2,167 orang di Sarawak, 5,767 di Sabah dan 36 orang di Labuan (Jabatan Perikanan Malaysia, 2001).

Kebanyakan vesel beroperasi di laut pantai yang telah dieksploitasikan ke tahap maksimum. Dasar JPM pada masa kini adalah untuk memberi keutamaan kepada vesel menangkap ikan laut dalam yang berpotensi di Malaysia Timur terutama di Sarawak. Bilangan vesel di Semenanjung Malaysia mencatatkan peningkatan 1.5 peratus daripada 18,564 buah pada tahun 2000 kepada 18,846 buah pada tahun 2001 sebelum menurun 5.5 % kepada 17,817 buah vesel pada tahun 2002. Pantai Timur menunjukkan penurunan sebanyak 5.7 peratus dan dan Pantai Barat pula mencatatkan penurunan sebanyak 4.35

peratus. Bilangan vesel menangkap ikan yang dilesenkan di Sabah dan Sarawak tiada perubahan manakala di Labuan kekurangan sebanyak 33 buah vesel (Jadual 2.4).

Jadual 2.4 : Bilangan Vesel Menangkap Ikan Yang Berlesen Mengikut Negeri Dan Kelas Muatan 2002

Negeri/ kawasan	Vesel tidak berjentera	Vesel berjentera sangkut	Vesel berjentera dalam	Jumlah (angka)	% dari Semenanjung Malaysia
Perlis	0 (0%)	126 (0.71%)	535 (3.00%)	661	3.71
Kedah	0 (0%)	295 (1.66%)	838 (4.70%)	1,133	6.36
Pulau Pinang	1 (0.01%)	660 (3.70%)	475 (2.67%)	1,136	6.38
Perak	24 (0.13%)	706 (3.96%)	3,067 (17.21%)	3,797	21.31
Selangor	65 (0.36%)	372 (2.09%)	1,583 (8.88%)	2,020	11.34
Negeri Sembilan	0 (0%)	278 (1.56%)	31 (0.17%)	309	1.73
Melaka	0 (0%)	793 (4.45%)	116 (0.65%)	909	5.10
Johor Barat	14 (0.08%)	1,899 (10.66%)	619 (3.47%)	2,532	14.21
Pantai Barat	104 (0.58%)	5,129 (28.79%)	7,264 (40.77%)	12,497	70.14
Kelantan	0 (0%)	182 (1.02%)	806 (4.52%)	988	5.54
Terengganu	0 (0%)	334 (1.87%)	1,773 (9.95%)	2,107	11.83
Pahang	0 (0%)	154 (0.86%)	790 (4.43%)	944	5.3
Johor Timur	10 (0.06%)	447 (2.51%)	824 (4.62%)	1,281	7.19
Pantai Timur	10 (0.06%)	1,117 (6.27%)	4,193 (23.53%)	5,320	29.86
Semenanjung Malaysia	114 (0.64%)	6,246 (35.06%)	11,457 (64.30%)	17,817	100

Sumber : Perangkaan Tahunan Perikanan, JPM, 2002.

Sehingga kini bilangan vesel menangkap ikan yang berdaftar di Malaysia adalah sebanyak 43,139 buah pada tahun 2004 berbanding dengan 35,458 buah pada tahun 2003, iaitu peningkatan sebanyak 0.22 peratus sahaja. (Jabatan Perikanan Malaysia, 2005).

Pembangunan sektor perikanan laut dalam mengambil kira status sumber perikanan berdasarkan maklumat yang diperolehi dari sumber perikanan. Bilangan vesel menangkap ikan di sektor perikanan laut dalam agak kecil jika dibandingkan dengan bilangan vesel perikanan persisiran pantai. Pada tahun 2004 terdapat 42,278 buah vesel yang dilesenkan untuk menerokai perairan persisiran pantai berbanding dengan hanya 861 buah di perairan laut dalam (Jabatan Perikanan Malaysia, 2005)

Vesel yang digunakan untuk menangkap ikan dikategorikan kepada tiga kumpulan yang utama iaitu vesel tidak berjentera, vesel berjentera sangkut dan vesel berjentera dalam. Bagi tahun 2004 sebanyak 49.2 peratus lesen vesel menggunakan enjin kuasa dalam, vesel tidak berjentera sebanyak 7.5 peratus dan vesel berjentera sangkut sebanyak 43.3 peratus. Seterusnya vesel berjentera dalam dibahagikan mengikut kelas muatan. Bagi vesel berkuasa kurang daripada 10 GRT adalah sebanyak 48.1 peratus dan vesel berjentera yang berkuasa melebihi 70 GRT cuma sebanyak 4.7 peratus (Jadual 2.5).

Jadual 2.5 : Komposisi Pertukaran Lesen Bot Perikanan Di Semenanjung Malaysia, 1998 – 2004

Jenis Vesel	1998	%	2000	%	2002	%	2003	%	2004	%
Tidak berjentera	2,856	8.7	2,712	8.6	2,642	8.6	2,731	7.7	2,697	7.5
Berjentera sangkut	12,718	38.7	11,789	37.4	11,766	38.3	14,724	41.5	15,651	43.3
Berjentera dalam	17,272	52.6	17,030	54.0	16,343	53.1	18,003	50.8	17,788	49.2
Jumlah	32,846	100	31,531	100	30,751	100	35,458	100	36,136	100
<10 GRT	8,257	47.8	8,337	49.0	7,799	47.7	8,947	49.7	8,557	48.1
≤10 <40	6,556	38	6,628	38.9	6,488	39.7	6,722	37.4	6,941	39.0
≥40 <70	1,271	7.4	1,404	4.5	1,384	8.5	1,521	8.4	1,457	8.2
≥70	1,188	6.9	662	3.9	672	4.1	813	4.5	833	4.7

Sumber: Buku Perangkaan Pertanian 2005.

Peralatan untuk menangkap ikan juga perlu dilesenkan. Antara tiga jenis peralatan yang utama digunakan di Malaysia ialah Pukat Tunda, Pukat Tarik dan Pukat Jerut serta berbagai jenis perangkap dan cangkuk. Pukat Tunda dan Pukat Tarik dikategorikan sebagai peralatan komersil. Pada tahun 2002, jumlah lesen peralatan penangkapan ikan di Semenanjung Malaysia adalah sebanyak 17,841 lesen. Peralatan tradisional masih lagi digunakan oleh kebanyakan nelayan di Pantai Timur dan Pantai Barat. Ini kerana 55 peratus peralatan yang digunakan di Pantai Timur dan Pantai Barat adalah peralatan tradisional (Jadual 2.6).

Sesebuah vesel menangkap ikan yang dilesenkan pada kebiasaanya menggunakan sejenis perkakas sahaja. Walau bagaimanapun terdapat juga vesel yang beroperasi menggunakan lebih daripada sejenis perkakas. Oleh sebab itu, bilangan lesen yang dikeluarkan untuk perkakas menangkap ikan dengan bilangan lesen yang dikeluarkan untuk vesel menangkap ikan biasanya tidak sama (Jadual 2.7).

Jadual 2.6 : Bilangan Perkakas Yang Dilesenkan Mengikut Negeri - Tahun 2002

Negeri/ Kawasan	Pukat Tunda	Pukat Jerut Ikan	Pukat Hanyut	Lain-lain*	Jumlah (angka)
Perlis	235 (1.32%)	128 (0.72%)	274 (1.54%)	24 (0.13%)	661 (3.70%)
Kedah	470 (2.63%)	28 (0.16%)	568 (3.18%)	67 (0.38%)	1,133 (6.35%)
Pulau Pinang	96 (0.54%)	21 (0.12%)	852 (4.78%)	140 (0.78%)	1,109 (6.22%)
Perak	1,380 (7.73%)	64 (0.36%)	1,524 (8.54%)	829 (4.65%)	3,797 (21.28%)
Selangor	704 (3.95%)	12 (0.07%)	1,041 (5.83%)	186 (1.04%)	1,943 (10.89%)
Negeri Sembilan	0 (0%)	0 (0%)	327 (1.83%)	49 (0.27%)	376 (2.12%)
Melaka	0 (0%)	0 (0%)	909 (5.10%)	0 (0%)	909 (5.10%)
Johor Barat	162 (0.91%)	0 (0%)	2,181 (12.22%)	189 (1.06%)	2,532 (14.19%)
Pantai Barat	3,047 (17.08%)	253 (1.42%)	7,676 (43.02%)	1,484 (8.32%)	12,460 (69.84%)
Kelantan	107 (0.60%)	152 (0.85%)	505 (2.83%)	224 (1.26%)	988 (5.54%)
Terengganu	212 (1.16%)	280 (1.57%)	629 (3.53%)	1,047 (5.87%)	2,168 (12.15%)
Pahang	328 (1.84%)	45 (0.25%)	288 (1.61%)	283 (1.59%)	944 (5.29%)
Johor Timur	305 (1.71%)	50 (0.28%)	757 (4.24%)	169 (0.95%)	1,281 (7.18%)
Pantai Timur	952 (5.34%)	527 (2.95%)	2,179 (12.21%)	1,723 (9.66%)	5,381 (30.16%)
Semenanjung Malaysia	3,999 (22.41%)	780 (4.37%)	9,855 (55.24%)	3,207 (17.98%)	17,841 (100%)

Nota: *Lain-lain mewakili : pukat jerut bilis, pukat tarik lain, pukat tangguk, bilat, bubu, pancing, pukat bakul, pukat rentang, pukat surung, memungut siput & rampaian.

Sumber: Perangkaan Perikanan, JPM (2002)

**Jadual 2.7 : Bilangan Perkakas Yang Dilesenkan Mengikut
Negeri Tahun 2002**

Negeri/ Kawasan	Pukat Tunda	Pukat Jerut Ikan	Pukat Hanyut	Lain-lain*	Jumlah (angka)
Perlis	235 (1.32%)	128 (0.72%)	274 (1.54%)	24 (0.13%)	661 (3.70%)
Kedah	470 (2.63%)	28 (0.16%)	568 (3.18%)	67 (0.38%)	1,133 (6.35%)
Pulau Pinang	96 (0.54%)	21 (0.12%)	852 (4.78%)	140 (0.78%)	1,109 (6.22%)
Perak	1,380 (7.73%)	64 (0.36%)	1,524 (8.54%)	829 (4.65%)	3,797 (21.28%)
Selangor	704 (3.95%)	12 (0.07%)	1,041 (5.83%)	186 (1.04%)	1,943 (10.89%)
Negeri Sembilan	0 (0%)	0 (0%)	327 (1.83%)	49 (0.27%)	376 (2.12%)
Melaka	0 (0%)	0 (0%)	909 (5.10%)	0 (0%)	909 (5.10%)
Johor Barat	162 (0.91%)	0 (0%)	2,181 (12.22%)	189 (1.06%)	2,532 (14.19%)
Pantai Barat	3,047 (17.08%)	253 (1.42%)	7,676 (43.02%)	1,484 (8.32%)	12,460 (69.84%)
Kelantan	107 (0.60%)	152 (0.85%)	505 (2.83%)	224 (1.26%)	988 (5.54%)
Terengganu	212 (1.169)	280 (1.57%)	629 (3.53%)	1,047 (5.87%)	2,168 (12.15%)
Pahang	328 (1.84%)	45 (0.25%)	288 (1.61%)	283 (1.59%)	944 (5.29%)
Johor Timur	305 (1.71%)	50 (0.28%)	757 (4.24 %)	169 (0.95)	1,281 (7.18)
Pantai Timur	952 (5.34%)	527 (2.95%)	2,179 (12.21%)	1,723 (9.66%)	5,381 (30.16%)
Semenanjung Malaysia	3,999 (22.41%)	780 (4.37%)	9,855 (55.24%)	3,207 (17.98%)	17,841 (100%)

Nota: *Lain-lain mewakili : pukat jerut bilis, pukat tarik lain, pukat tangguk, bilat, bubu, pancing, pukat bakul, pukat rentang, pukat surung, memungut siput & rampaian.

Sumber : Perangkaan Perikanan, JPM (2002)

Purata pendaratan ikan di Semenanjung Malaysia adalah dalam lingkungan 140,000 tm (Jadual 2.8). Nilai purata tangkapan adalah di sekitar RM400 juta setahun.

Jadual 2.8 : Pendaratan Dan Nilai Perikanan Laut Dalam Mengikut Kumpulan Perkakas Di Semenanjung Malaysia, 2001 dan 2002

Alatan	Tahun 2001				Tahun 2002			
	Pendaratan (tm)	%	Nilai (RM)	%	Pendaratan (tm)	%	Nilai (RM)	%
Pukat Tunda	89,038	53.0	146,409,142	36.6	58,402	41.7	142,117,179	34.2
Pukat Jerut bilis	78,389	46.7	254,074,215	63.4	81,533	58.3	273,325,430	65.8
Rawai/Pancing	499	0.3	0	0	0	0	0	0
Jumlah	167,926	100	400,483,357	100	139,935		415,442,607	100

Sumber : Perangkaan Perikanan, JPM (2001 & 2002)

2.3.2 Perikanan Pukat Tunda

Penggunaan Pukat Tunda telah diperkenalkan oleh Thailand di awal tahun 1960-an lagi. Ia merupakan salah satunya teknologi terpenting yang telah mengubah sektor perikanan tempatan dan meningkatkan sumber pelaburan swasta. Peningkatan dan faedah langsung telah menyedarkan pihak tertentu dan memberi pilihan kepada pengguna Pukat Tarik untuk menukar kepada Pukat Tunda bagi meningkatkan jumlah penggunaan Pukat Tunda pada hujung tahun 1960-an. Sehingga 1970-an iaitu 12 bulan selepas pengenalan, dianggarkan sebanyak 200 ribu tm dan 700 ribu tm udang telah ditangkap di Semenanjung Malaysia (Jahara Yahaya, 1988).

Anggaran jumlah penundaan di Semenanjung Malaysia telah meningkat purata tahunan sebanyak 62 peratus antara tahun 1965 dan 1978 (Jabatan Perikanan Malaysia, 2002). Pertumbuhan yang cepat telah mengambil alih tempat di Pantai Barat di mana pada tahun 1978 sebanyak 82 peratus jumlah keseluruhan operasi penundaan dijalankan. Penggunaan pukat tunda sekitar tahun 2000-an telah memusatkan aktiviti penangkapan

ikan. Pendaratan ikan laut telah mengalami peningkatan yang amat ketara dari 58,122 tm pada tahun 2000 kepada 501,839 tm pada tahun 2002 (Jadual 2.9).

Jadual 2.9 : Anggaran Bilangan Kumulatif Pukat Tunda Mengikut Negeri Di Kawasan Semenanjung Malaysia, 1988, 2000 Dan 2002

Negeri/ kawasan	1998 Pendaratan (tm)	Peratus (%)	2000 Pendaratan (tm)	Peratus (%)	2002 Pendaratan (tm)	Peratus (%)
Perlis	2, 589	4.52	2, 939	5.06	24,806	4.94
Kedah	9, 816	17.13	10, 015	17.23	53,693	11.30
Pulau Pinang	1, 164	2.03	1, 112	1.91	20,201	4.03
Perak	15, 466	26.99	16, 530	28.44	127,035	25.31
Selangor	11, 095	19.36	11, 430	19.67	83,009	16.54
Negeri Sembilan	0	0	0	0	0	0
Melaka	0	0	0	0	0	0
Johor Barat	2, 993	5.22	2, 505	4.31	5,391	1.07
Pantai Barat	43, 393	75.73	44, 531	76.62	314,135	62.60
Kelantan	2, 028	3.54	1, 833	3.15	24,622	4.90
Terengganu	3, 198	5.58	2, 970	5.11	13,005	2.59
Pahang	4, 693	8.19	5, 030	8.65	85,531	17.04
Johor Timur	3, 988	6.96	3, 758	6.47	64,546	12.86
Pantai Timur	13, 907	24.27	13, 591	23.38	187,704	37.40
Semenanjung Malaysia	57, 300	100.00	58, 122	100.00	501,839	100

Sumber: Perangkaan Tahunan Perikanan, Jabatan Perikanan Malaysia, 1998, 2000 dan 2002

Peningkatan aktiviti pukat tunda telah menyebabkan sektor perikanan mengalami pelbagai masalah seperti penerokaan sumber secara berlebihan dan persengketaan antara nelayan. Di samping itu juga perkembangan industri akuakultur juga tidak begitu memberansangkan berbanding dengan negara-negara jiran kerana pelbagai masalah

seperti sistem pemasaran, infrastruktur dan teknologi. Justeru itu, sehingga tahun 70-an sektor perikanan dianggap kurang penting dan tidak mempunyai masa depan untuk dibangunkan selaras dengan pembangunan negara. Tumpuan pembangunan lebih bercorak untuk meningkatkan taraf hidup nelayan dan penternak yang terlibat (Ishak Omar, 1994).

Memandangkan keadaan sedemikian, Jabatan Perikanan telah mengambil beberapa langkah untuk membawa perubahan kepada sektor perikanan supaya menjadi sebuah sektor yang beroperasi secara komersil, moden dan mampu memberi pulangan yang baik kepada pelaburan. Langkah-langkah tersebut termasuklah memperkenalkan dasar perlesenan baru pada tahun 1982, meningkatkan pembangunan infrastruktur dan memperkenalkan Akta Perikanan baru pada tahun 1985 (Malaysian Institute Economic Research, 1999). Penyertaan pihak swasta dalam industri perikanan khususnya dalam aktiviti perikanan laut dalam dan akuakultur digalakkan melalui khidmat sokongan, pemberian intensif, penyediaan infrastruktur dan teknologi yang sesuai (Malaysia, 2001).

Pada masa kini terdapat penangkapan yang dilakukan secara berlebihan di kawasan Pantai Barat di mana ia dapat dirasai oleh nelayan dan Persatuan Nelayan. Spesis ikan yang bernilai terutamanya ikan yang bersaiz besar telah terancam. Penggunaan pukut tunda telah menyebabkan semua jenis ikan sama ada ikan-ikan kecil (ikan baja) atau besar tertangkap dan ini merupakan satu masalah yang besar dalam penggunaan pukut tunda dalam kegiatan perikanan di negara ini. Jadual 2.10 menunjukkan pada tahun 2002, Pukat Tunda menghasilkan 46% ikan baja, berbanding dengan Pukat Jerut 4% dan Pukat Hanyut kurang dari 1%.

Jadual 2.10: Peratus Pendaratan Ikan Baja Mengikut kumpulan Perkakasan Seluruh Malaysia, Tahun 2002

Jenis Perkakasan	Jumlah Keseluruhan Pendaratan (tm)	Jumlah Pendaratan Ikan Baja (tm)	Peratus (%)
Pukat Tunda	703,676	325,171	46.21
Pukat Jerut Ikan	290,555	10,367	3.57
Pukat Hanyut	107,467	1,023	0.95
Pukat Bakul	21,716	4,679	21.55
Lain-lain	148,664	17,105	11.51
Jumlah	1,272,078	358,345	28.17

Sumber : Perangkaan Tahunan Perikanan , Jabatan Perikanan Malaysia (2002)

2.3.3 Perikanan Laut Dalam

Perikanan laut dalam telah lama diusahakan di negara ini tetapi hanyalah secara kecil-kecilan dan tidak optimum. Ianya menjadi pilihan kepada nelayan-nelayan yang berani meneroka kawasan baru yang lebih jauh dan mendapat pulangan yang tinggi. Malaysia telah mengistiharkan Zon Ekonomi Eksklusif (ZEE) pada tahun mana keluasan laut negara telah meningkat dari 47, 000 batu nautika persegi kepada 162,000 batu persegi (Kuperan & Sutinen 1998). Ianya telah membuka peluang kepada nelayan-nelayan negara ini menerokai sumber-sumber di kawasan berkenaan secara sah dan dilindungi oleh undang-undang negara. Ramai nelayan dan usahawan mengemukakan permohonan untuk mendapatkan permit laut dalam dari Jabatan Perikanan.

Selaras dengan itu, Kementerian Pertanian telah memasukkan penangkapan ikan laut dalam menjadi teras pembangunan di sektor kecil perikanan ke dalam DPN. Sebagai langkah susulan, Jabatan Perikanan telah menjalankan kajian sumber secara menyeluruh di perairan ZEE negara ini untuk mentaksirkan potensi perikanan dan lokasi-lokasi tumpuan kumpulan ikan. Hasil kajian menunjukkan terdapat lebih kurang 437,000 tm

sumber ikan komersil yang boleh dieksploitasikan secara komersil di dalam perairan ZEE negara. Semua spesis ikan utama yang telah dikenalpasti ialah ikan selar, ikan tuna (Yellow-fin, bigeye dan skipjacks), jenahak, ikan merah dan kerapu. Seterusnya Jabatan Perikanan telah mewujudkan dasar mengenai pengurusan sumber perikanan di ZEE dan kaedah pelesenan vesel penangkapan ikan laut dalam.

2.3.4 Akuakultur

Bidang akuakultur mampu menyediakan peluang pelaburan yang besar. Pada tahun 2004 di anggarkan jumlah tm bagi bidang akuakultur adalah 202,000 tm bernilai RM1.172 billion berbanding pada tahun 2003 sebanyak 197,000 tm dengan nilai sebanyak RM1.170 billion. Di jangka unjuran kadar pertumbuhan bagi bidang akuakultur adalah 21.5 peratus setahun dari tahun 2006 hingga 2010. Pengeluaran di unjurkan meningkat ke 662,000 tm pada tahun 2010. Kemajuan teknologi dalam bioteknologi menyediakan asas yang kukuh kepada para pelabur untuk menerokai sumber tanah dan perairan yang berpotensi untuk akuakultur. Pelaburan pihak swasta secara besar-besaran akan secara langsung meningkatkan pengeluaran ikan negara untuk menampung permintaan dan memperolehi pendapatan eksport. Kawasan daratan sesuai dimajukan bagi ternakan ikan air tawar dan udang galah (*Macrabrachium rosenbergii*) dalam kolam dan tukun ikan hiasan. Di samping itu, perairan tasik dan empangan berpotensi untuk dimajukan dengan tukun ikan air tawar dalam sangkar terapung.

Selain itu, beberapa peraturan lain telah diperkenalkan sebagai tambahan kepada strategi pembahagian zon tangkapan. Peraturan-peraturan tersebut adalah seperti 'meshsize' minimum bagi pukat tunda, kawalan penggunaan 'beam trawl' dan 'pair trawl', penggunaan bahan letupan dan sebagainya (Jahara Yahaya, 1988). Oleh yang

demikian, menurut Nik Hashim (1988), jelas bahawa pengurusan yang baik terhadap sumber perikanan laut amat diperlukan. Tanpa pengurusan yang baik, sumber perikanan pelbagai spesies akan terjejas dan kemungkinan pupus dalam jangka panjang.

2.4 Institusi-Institusi Yang Terlibat Dalam Sektor Perikanan

2.4.1 Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia

Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) merupakan badan berkanun yang ditubuhkan pada tahun 1971 di mana kuasa tertinggi pengurusan terletak kepada satu Jemaah yang dikenali sebagai Jemaah Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia. Walau bagaimanapun, Ketua Pengarah selaku Ketua Eksekutif diberi mandat untuk menggerakkan organisasi mengikut dasar yang ditetapkan oleh Jemaah Lembaga.

2.4.1.1 Struktur Organisasi

Dalam pengurusan harian, Ketua Pengarah dibantu oleh dua orang Timbalan, iaitu Timbalan Ketua Pengarah (Pembangunan), dan Timbalan Ketua Pengarah (Khidmat). Selain daripada kedua-dua Timbalan Ketua Pengarah yang bertanggungjawab terus kepada Ketua Pengarah LKIM, dua Bahagian, iaitu Bahagian Audit Dalam dan Bahagian Perancang Korporat dan Perhubungan Awam juga bertanggungjawab terus kepada Ketua Pengarah. Di peringkat kawasan, Pengarah-Pengarah Negeri juga bertanggungjawab terus kepada Ketua Pengarah LKIM.

Sementara itu, Bahagian Pembangunan Institusi Nelayan, Pembangunan Pemasaran, Pembangunan Industri Perikanan dan Pembangunan Keusahawanan diletakkan di bawah pengawasan Timbalan Ketua Pengarah (Pembangunan). Bahagian

Pentadbiran dan Sumber Manusia, Kejuteraan, Komputer dan Kewangan pula dikawalselia oleh Timbalan Ketua Pengarah (Khidmat).

2.4.1.2 Tugas Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia

Mengikut seksyen 4, Akta Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia 1971, tugas-tugas LKIM adalah seperti berikut:-

- a. Menggalak dan memajukan pengurusan yang cekap dan berkesan mengenai enterprais-enterprais perikanan dan pemasaran ikan;
- b. Mengadakan dan menyelia kemudahan-kemudahan kredit bagi pengeluaran ikan dan memastikan supaya kemudahan-kemudahan ini digunakan sepenuhnya;
- c. Mengambil bahagian dalam enterprais-enterprais perikanan dan bagi maksud itu untuk mengambil bahagian dalam pembinaan bot dan pengeluaran, perbekalan dan kelengkapan menangkap ikan;
- d. Menggalak, menggiat, memudah dan mengusahakan kemajuan ekonomi dan sosial Persatuan-persatuan Nelayan;
- e. Mendaftar, mengawal dan menyelia Persatuan-persatuan Nelayan dan mengadakan peruntukan mengenai perkara-perkara berhubung dengannya; dan
- f. Mengawal dan menyelaraskan pelaksanaan aktiviti-aktiviti tersebut di atas.

2.4.1.3 Program Pembangunan Institusi Nelayan

Matlamat Program Pembangunan Institusi Nelayan adalah:

- a. Mewujudkan masyarakat nelayan yang mempunyai sikap positif dan progresif, bekerjasama, bersatu padu dan berdikari.
- b. Mewujudkan perkampungan nelayan yang serba lengkap dan persekitaran yang lebih bersih dan selesa.
- c. Mewujudkan institusi-institusi nelayan yang kukuh, berkemampuan dan berdaya maju.
- d. Meningkatkan taraf serta mutu kehidupan masyarakat nelayan dengan penglibatan aktif ahli-ahli keluarga nelayan di semua peringkat.

Dibawah program institusi-institusi nelayan ini, LKIM menyediakan peruntukan bagi membantu pembangunan Persatuan-persatuan Nelayan supaya menjadi satu institusi nelayan yang kukuh (LKIM, 2000).

2.4.2 Persatuan Nelayan

Persatuan Nelayan (PN) telah ditubuhkan di bawah sub-seksyen 6 (1) di bawah Akta 44, Akta Persatuan Nelayan 1971. Matlamat penubuhan PN adalah untuk mempertingkatkan lagi taraf ekonomi dan sosial ahlinya, menambahkan hasil dan pendapatan melalui peningkatan pengeluaran, kemahiran dan daya usaha serta memberikan kesentosaan kepada ahli-ahlinya. Mengikut statut Persatuan Nelayan (PN), keahlian PN terbuka kepada nelayan, penternak ikan (akuakultur), pemproses, pengendali dan pemasar ikan (dealers). Keahlian di dalam PN adalah secara sukarela. Mereka yang diterima menjadi ahli PN perlu membayar RM5 yuran pendaftaran, RM5 untuk setiap unit saham, dan RM2 sebagai yuran tahunan.

Keseluruhannya PN memainkan peranan penting kepada masyarakat nelayan dari segi:

- a. Mengatur usaha menangkap ikan atau memelihara hidupan dalam air, mengumpul, memproses, membahagi dan melupus benda-benda keluaran ahli-ahli;
- b. Membantu dalam menyiasat dan pengumpulan perangkaan mengenai perusahaan menangkap ikan;
- c. Mengadakan boya dan lain-lain alat bantuan pelayaran dan kemudahan di pelabuhan perikanan;
- d. Menjadi orang tengah dalam pertingkaian-pertingkaian yang berbangkit dalam perusahaan menangkap ikan dalam mana seorang atau beberapa orang ahli terlibat;
- e. Mengatur penyertaan ahli dalam apa-apa rancangan pemulihan sumber-sumber perikanan;
- f. Mengurus dan mengendalikan rancangan bantuan kewangan untuk mengadakan sumber-sumber kredit dan modal bagi ahli;
- g. Mengendalikan dan mengadakan kemudahan-kemudahan pengangkutan bagi mempergiat usaha-usaha pemasaran ikan dan usaha-usaha yang berkaitan;
- h. Membolehkan pembentukan modal dan pelaburan melalui penubuhan syarikat atau penyertaan ekuiti dalam usaha-usaha perdagangan dan perniagaan;

- i. Memajukan pelajaran dan latihan bagi ahli termasuk pengedaran maklumat mengenai perkara-perkara yang mungkin menarik perhatian ahli;
- j. Mengatur pameran, pasaria, dan pertunjukan;
- k. Mengadakan pusat kesihatan, didikan kanak-kanak, pertubuhan jimat cermat, insuran, bantuan bersama dan lain-lain rancangan kebajikan; dan
- l. Mengadakan kemudahan-kemudahan pemasaran, penyimpanan, pengeringan, penggudangan dan kemudahan-kemudahan lain.

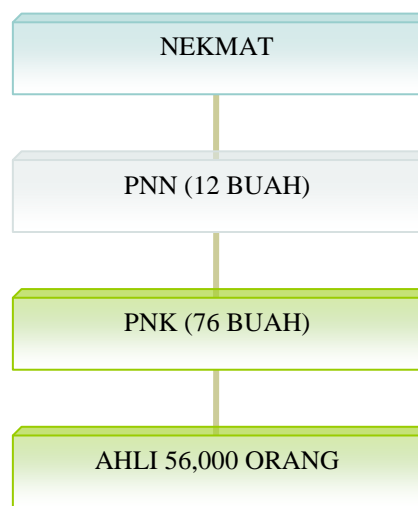
Sehingga bulan Ogos 2004, Persatuan Nelayan Kawasan (PNK) di seluruh negara (termasuk Sabah dan Sarawak) adalah 76 buah (Jadual 2.11). Keseluruhan bilangan nelayan yang menjadi ahli PNK pula ialah seramai 56,000 orang, bersamaan dengan 66 peratus daripada keseluruhan 84,946 orang nelayan di seluruh negara (LKIM, 2004).

Jadual 2.11: Bilangan Persatuan Nelayan Mengikut Kawasan/Negeri Sehingga Ogos 2004

Negeri	Bilangan			
	PNK	Bil Ahli	PNN	Bil PNK & PNN
Perlis	2	1,900	1	3
Kedah	4	7,100	1	5
Pulau Pinang	4	3,600	1	5
Perak	7	7,900	1	8
Selangor	5	5,600	1	6
N.Sembilan	1	300	-	1
Melaka	2	1,600	1	3
Johor	8	5,900	1	9
Pahang	4	3,000	1	5
Terengganu	10	4,600	1	11
Kelantan	4	3,000	1	5
Sarawak	15	8,800	1	16
Sabah	9	2,200	1	10
W.Persekutuan Labuan	1	200	-	1
Jumlah	76	56,000	12	88

Sumber: Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia 2004

Seterusnya Persatuan Nelayan Kawasan (PNK) merupakan ahli kepada Persatuan Nelayan Negeri (PNN). Terdapat sebanyak 12 buah PNN di Malaysia. Kawasan Nelayan yang sedikit seperti di Melaka dan Negeri Sembilan, digabungkan di bawah satu PNN, dinamakan PNN Melaka/Negeri Sembilan. PNK Wilayah Persekutuan Labuan pula berada di bawah PNN Sabah. Seterusnya kesemua Persatuan Nelayan Negeri merupakan ahli kepada Persatuan Nelayan Kebangsaan. Struktur PN di tunjukkan di Rajah 2.2.



Rajah 2.2: Struktur Persatuan Nelayan

2.4.2.1 Persatuan Nelayan Kebangsaan (NEKMAT)

Persatuan Nelayan Kebangsaan (NEKMAT) telah di daftarkan pada 30 November 1985 di bawah Seksyen 18, Akta Persatuan Nelayan, 1971. Ia ditubuhkan bagi tujuan-tujuan untuk mempertingkatkan taraf sosial dan ekonomi nelayan, menambahkan hasil dan pendapatan melalui peningkatan pengetahuan, kemahiran dan dayausaha, memberi kesentosaan kepada ahli-ahlinya, dan mewujudkan satu masyarakat nelayan yang gigih, progresif, berdikari dan bersatu padu. Sehingga Ogos 2004, NEKMAT mempunyai ahli

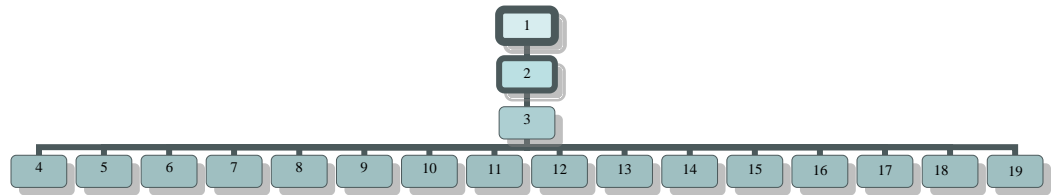
daripada 12 buah Persatuan Nelayan Negeri (PNN) dengan modal saham ahli pada 31 Disember 2003 sebanyak RM 1,343,945 (Jadual 2.12).

Jadual 2.12: Jumlah Saham Persatuan Nelayan Negeri Sehingga 31 Disember, 2003

No. Ahli	Nama	Pemegang Saham (%)	Nilai Saham (RM)
1	PNN Kedah	15.02	201,804.00
2	PNN Perak	20.51	275,704.00
3	PNN Pahang	10.47	140,655.00
4	PNN Terengganu	5.72	76,851.00
5	PNN Kelantan	3.96	53,250.00
6	PNN Pulau Pinang	8.63	115,990.00
7	PNN Sarawak	6.23	83,768.00
8	PNN Johor	8.23	110,629.00
9	PNN Selangor	7.91	106,341.00
10	PNN Perlis	9.02	121,270.00
11	PNN Melaka	3.50	47,083.00
12	PNN Sabah	0.79	10,600.00
Jumlah		100	1,343,945.00

Sumber : NEKMAT 2004

Rajah 2.3 menunjukkan carta organisasi bagi NEKMAT yang terdiri daripada tidak lebih daripada 16 orang Ahli Lembaga Pengarah yang di pilih sekali dalam tiap-tiap dua tahun melalui Mesyuarat Agung Tahunan untuk mengurus hal-ehwal Persatuan yang diamanahkan kepadanya.



1. Pengerusi/ALP dan Ex-Officio
2. Pengurus Besar
3. Timbalan Pengurus Besar
4. 4 hingga 19 - Pengurus Kanan dan Pengurus

Rajah 2.3: Carta Organisasi Persatuan Nelayan Kebangsaan (NEKMAT)

Menteri Pertanian dan Industri Asas Tani Malaysia boleh melantik Pengerusi Lembaga Pengarah. Walau bagaimanapun jika tiada perantikan dibuat dalam masa satu bulan dari tarikh pengarah-pengarah memegang jawatan, maka pengarah-pengarah boleh memilih seorang Pengerusi dari kalangan mereka.

Ahli Lembaga Pengarah (ALP) akan bertanggungjawab bagi merancang, menyusun dan melaksanakan rancangan-rancangan, kegiatan-kegiatan dan kerja-kerja mengikut dasar dan keputusan yang ditetapkan dalam Mesyuarat Agung. Tugas-Tugas Khas bagi ALP adalah seperti berikut:-

- a. menimbang dan meluluskan permohonan, pemberhentian atau pemecatan ahli;
- b. mengkaji laporan-laporan projek dan aktiviti tahunan dan kewangan dan membentangkannya untuk kelulusan Mesyuarat Agung;
- c. mengkaji rancangan projek dan aktiviti tahunan dan belanjawan tahunan untuk diluluskan oleh Mesyuarat Agung;
- d. mengkaji dan membincangkan rancangan-rancangan projek dan aktiviti dan laporan kewangan bulanan;

- e. mengkaji laporan-laporan dan penyata kira-kira yang telah diperiksa oleh Juruaudit dan membentangkannya untuk kelulusan Mesyuarat Agung;
- f. mengkaji cadangan-cadangan pembelian dan penjualan harta-harta (harta tetap atau harta yang tinggi nilainya) untuk diluluskan oleh Mesyuarat Agung;
- g. mengkaji dan memberi kebenaran kepada Pengurus Besar atau Pengerusi Lembaga Pengarah untuk memborong, membuat kontrak dan lain-lain urusan bagi pihak Persatuan ini, tertakluk kepada fasal 59;
- h. mengaturkan mesyuarat-mesyuarat dan menyediakan perkara-perkara untuk diluluskan oleh Mesyuarat Agung;
- i. mengemukakan dokumen-dokumen dan laporan-laporan, mengikut keperluan undang-undang kepada Pendaftar untuk pertimbangan dan kelulusan;
- j. mengeluarkan saham-saham baharu dan menjalankan kutipan ansuran-ansuran saham;
- k. mencadang dan mengkaji pindaan-pindaan kepada Perlembagaan Persatuan ini untuk diluluskan oleh Mesyuarat Agung;
- l. membuat peraturan-peraturan kecil dengan syarat mendapat kelulusan Mesyuarat Agung dan Pendaftar.
- m. melantik jawatankuasa-jawatankuasa kecil atau pakar-pakar bagi membantu Lembaga Pengarah;
- n. menetapkan syarat-syarat perkhidmatan kakitangan yang dilantik dan digajikan oleh Persatuan; dan

- o. menerima perlantikan Pengurus Besar dan/atau pekerja yang dipinjamkan/ditempatkan oleh Lembaga/Kerajaan serta menetapkan tugas dan tanggungjawab mereka.

2.4.3 Jabatan Perikanan Malaysia

JPM dapat membuat penyelidikan yang meliputi penyelidikan saintifik, ekonomi pengeluaran dan penyesuaian teknologi. Ianya bertujuan untuk memperbaiki taraf hidup nelayan melalui pelbagai program pembangunan seperti penggunaan bot dan peralatan menangkap ikan yang lebih moden. Selain itu, maklumat hasil daripada kajian ini boleh membantu JPM untuk menghasilkan peralatan penangkapan ikan yang lebih moden dan berteknologi tinggi bagi meningkatkan pengeluaran ikan negara.

2.4.3.1 Objektif JPM

JPM bermula apabila Unit Perikanan Kolonial diwujudkan oleh Kerajaan British di bawah Pentadbiran Setiausaha Rendah Bagi Negeri-Negeri Melayu Bersekutu dan Selat. JPM bertanggungjawab penuh ke atas pengurusan, pentadbiran dan pembangunan sumber ikan negara ke peringkat antarabangsa.

- a. Meningkatkan pengeluaran ikan negara.
- b. Mengurus sumber perikanan secara mapan.
- c. Membangunkan industri perikanan yang dinamik.
- d. Meningkatkan pendapatan pengusaha perikanan.
- e. Memesatkan industri berasaskan perikanan.

2.4.3.2 Fungsi JPM

JPM adalah bertanggungjawab terhadap pembangunan dan pentadbiran sektor perikanan negara. Di antara fungsi utama Jabatan Perikanan adalah :

- a. Merumus dasar dan strategi pembangunan dan pengurusan sektor perikanan negara.
- b. Menguatkuasa Akta Perikanan 1985.
- c. Mengurus dan memulihara sumber perikanan secara mapan.
- d. Menjalankan penyelidikan perikanan.
- e. Memberi latihan kepada pengusaha dan usahawan perikanan.
- f. Membangun dan mengurus akuakultur dan perikanan darat.
- g. Membangun dan mengurus perikanan rekreasi.
- h. Melaksanakan pengurusan kesihatan ikan dan kuarantin.
- i. Menyediakan data-data asas perikanan.
- j. Mengujudkan standard dan menjalankan pemeriksaan ke atas produk perikanan dengan kerjasama agensi yang berkaitan.
- k. Mengawal eksport dan import ikan hidup.
- l. Mengawalselia pencemaran perairan perikanan.

2.4.3.3 Surat Akuan Pelanggan

Selaras dengan objektif Jabatan untuk membangunkan industri perikanan negara, kami berikrar akan memberi perlindungan yang wajar, adil dan saksama serta perkhidmatan yang cepat, tepat dan mesra kepada pelanggan kami iaitu nelayan, penternak dan pengusaha industri perikanan seperti berikut: -

- a. Merancang dan menyelia kegunaan sumber perikanan secara saintifik dan rasional.

- b. Menyediakan berbagai maklumat saintifik dan sokongan teknikal untuk pengurusan dan pembangunan sumber hidupan akuatik yang berkekalan melalui aktiviti-aktiviti penyelidikan dan pembangunan (R&D).
- c. Memberi nasihat teknikal kepada bakal-bakal pelabur di dalam sektor perikanan.
- d. Mengadakan program latihan dan khidmat pengembangan kepada kumpulan sasar dalam semua bidang perikanan.
- e. Memberi perkhidmatan perhubungan 24 jam melalui Pusat Kawalan Operasi bagi membantu nelayan-nelayan yang menghadapi kesulitan atau bencana di laut.
- f. Membekal benih ikan tertentu kepada mereka yang memenuhi syarat dalam tempoh 3 bulan dari tarikh penerimaan permohonan.
- g. Mengeluarkan Sijil Keterangan Negara Asal dan Sijil Kesihatan dan Sijil Premis ikan ke bawah 70 GRT dalam tempoh 10 hari dan bagi vesel 70 GRT dan ke atas dalam tempoh 14 hari dari tarikh penerimaan permohonan setelah mematuhi semua syarat-syarat pembaharuan lesen.
- h. Mengeluarkan semua permit di bawah bidang kuasa Jabatan Perikanan dalam tempoh satu hari sekiranya memenuhi syarat permit berkenaan.
- i. Keputusan bagi kes tangkapan yang boleh ditawarkan kompoun diputuskan dalam tempoh 7 hari dari tarikh penangkapan.

2.5 Kesimpulan

Dua bab yang awal ini membincangkan latar belakang dan strategi pembangunan sektor pertanian umumnya, dan sektor perikanan khususnya melalui pelaksanaan Dasar Pertanian Negara (DPN). Seterusnya dibincangkan penglibatan nelayan dalam bidang keusahawanan melalui Persatuan-persatuan Nelayan Kawasan dan Negeri, serta peranan LKIM dalam usaha tersebut. Dalam bahagian kepentingan kajian penyelidikan menerangkan mengapa kajian pembangunan usahawan di sektor perikanan perlu dilakukan. Ianya meliputi keperluan mengenalpasti ciri-ciri kecenderungan keusahawanan di kalangan pengurusan persatuan nelayan dalam bidang keusahawanan, aktiviti perniagaan yang dijalankan oleh persatuan-persatuan nelayan, daya-maju projek yang telah dijalankan, dan peluang-peluang perniagaan lain yang boleh dijalankan oleh persatuan nelayan.

Bab Kedua membincangkan mengenai sorotan literatur bagi latar belakang sektor perikanan di Malaysia dan menerangkan tentang institusi-institusi yang terlibat dalam sektor tersebut. Di atas asas-asas ini, Bab 3 akan membincangkan pula sorotan literatur mengenai pembangunan usahawan dan teori-teori keusahawanan untuk membentuk asas teoritikal dalam penyelidikan ini.

BAB TIGA - SOROTAN LITERATUR BAGI PEMBANGUNAN USAHAWAN

3.1 Pengenalan

Bab kedua sebelum ini berbincang mengenai sektor perikanan dan institusi-institusi yang terlibat dalam sektor perikanan di Malaysia. Isu-isu dan permasalahan berkaitan dengan sektor perikanan juga di rumuskan di Bab kedua tersebut. Seterusnya Bab ketiga ini pula menerangkan kepentingan pembangunan usahawan bagi persatuan nelayan di sektor perikanan dan mengulas mengenai teori-teori keusahawanan dan kecenderungan keusahawanan yang berkaitan dengan objektif kajian.

3.2 Kepentingan Pembangunan Usahawan bagi Persatuan Nelayan di Sektor Perikanan

Jika dilihat kepada kejayaan Persatuan-Persatuan Nelayan dan Pertubuhan-Pertubuhan Peladang di negara-negara yang lebih berjaya, didapati mereka berjaya menjalankan fungsi sosial kerana mereka mantap dari segi ekonomi dan perniagaan. Prinsip PN sebagai badan perniagaan bukanlah baru. Menurut Pertubuhan Koperasi Antarabangsa (ICO), telah mengenalpasti bahawa kunci kejayaan gerakan koperasi atau persatuan yang berdaya maju adalah di segi perniagaan dan ekonominya.

Kajian oleh Abdul Aziz Abdul Rahman (2002), contohnya mendapati Koperasi Nelayan di Australia, memiliki dan menjalankan operasi pasar borong ikan di beberapa bandar raya, memiliki perniagaan pengangkutan dan juga bot-bot ikan laut dalam. Di

Jepun, Korea dan Taiwan pula, Koperasi Nelayan berjaya mengendalikan pelabuhan-pelabuhan ikan dan projek-projek marinovasi yang menguntungkan.

Zimmerer & Scarborough (1998) mengatakan sifat proaktif, bermotifkan matlamat dan komitmen kepada pihak lain sebagai ciri-ciri usahawan yang berjaya. Dengan demikian bolehlah dikatakan ciri-ciri keusahawanan pemilik (dalam kajian ini di panggil Pemimpin Persatuan Nelayan atau Ahli Lembaga Pengarah) boleh mempengaruhi Persatuan Nelayan berjaya dalam bidang keusahawanan. Walau bagaimanapun penulis tersebut juga mengakui setiap usahawan mempunyai ciri-ciri keusahawanan yang berbeza dengan usahawan yang lain. Adalah sukar untuk menetapkan ciri-ciri usahawan tertentu sebagai penentu usahawan yang berjaya.

Drucker (1987) dan Greenly (1989) pula menyatakan dari segi strategi perniagaan, ciri-ciri keusahawanan seseorang akan mempengaruhi kemahiran dan kecekapan mereka dalam membentuk perancangan organisasi, dan seterusnya melaksanakan strategi yang dirancang. Sebagai petunjuk prestasi organisasi, Pearson (1988) menggunakan petunjuk pertumbuhan keuntungan, pendapatan bersih, dan imbuhan tunai sebagai penentu organisasi mempunyai prestasi yang baik ataupun tidak.

Keusahawanan boleh memberi sumbangan positif kepada individu, perusahaan berkeajaan, masyarakat, negara dan dunia sejagat. Justeru, pembangunan usahawan bagi PN di sektor perikanan haruslah digalakkan dan diberi tumpuan oleh negara membangun seperti Malaysia.

Kepentingan pembangunan usahawan boleh di lihat dari segi sumbangan keusahawanan kepada pembangunan individu, masyarakat dan negara. Menurut Mohd Salleh Hj. Din (2003):

Dengan keusahawanan, pembangunan akan tercapai dan seterusnya boleh menghasilkan kehidupan yang selesa. Usahawan melalui perniagaan dapat menghasilkan peluang pekerjaan. Peluang pekerjaan yang dihasilkan oleh usahawan akan menyumbang ke arah kehidupan dan kemakmuran bersama. Dengan itu wajarlah, galakan dalam bentuk insentif percukaian dan sebagainya di beri kepada usahawan untuk melaburkan di tempat, daerah atau sektor yang tertentu.

Kerajaan telah mengarahkan kepada Kementerian Kewangan memastikan sektor berpotensi seperti sektor pertanian umumnya dan sektor perikanan khususnya mendapat peruntukan secukupnya selaras sasaran kerajaan untuk membasmi kemiskinan. Gerakan PN perlu mendokong pembasmian kemiskinan dan menyusun semula masyarakat nelayan selaras dengan kehendak negara menerusi Wawasan 2020.

Dari segi membasmi kemiskinan kerjaya sebagai usahawan dapat memberi peluang kepada ahli-ahli PN mencebur diri dalam perniagaan melalui aktiviti-aktiviti perniagaan yang di jalankan oleh PN. Di samping itu pembangunan usahawan di kalangan nelayan akan dapat mengurangkan risiko mereka atau keluarga mereka terjebak dalam gejala sosial (Spinali & Mortimer, 2001). PN juga dapat menggemblingkan dan menggunakan sumber-sumber yang ada untuk menyumbang ke arah peningkatan produktiviti masyarakat nelayan menerusi keusahawanan. Seterusnya, keusahawanan dapat membantu ke arah pengagihan pendapatan nelayan yang lebih saksama.

Dari segi perspektif penyusunan semula masyarakat nelayan, PN boleh berusaha mewujudkan golongan usahawan-usahawan di kalangan ahli-ahlinya yang boleh mendirikan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) berasaskan perikanan. PN juga boleh bekerjasama dengan LKIM bagi melatih ahli-ahlinya supaya mempunyai kemahiran dan dapat menggunakan teknologi tinggi dalam penangkapan ikan. Dengan cara ini LKIM umumnya dan PN khususnya dapat mencapai matlamat negara bagi mewujudkan golongan nelayan moden dan berpengetahuan.

Rahman et al. (2003) menekankan bahawa keusahawanan bukan setakat proses pertumbuhan perusahaan-perusahaan (enterprises). Ia juga berkaitan dengan pembangunan nilai baru. Oleh sebab itu para nelayan dari sektor yang lemah seperti di bidang perikanan perlu di beri perhatian yang khusus untuk di bangunkan sebagai usahawan. Di samping itu Program Pembangunan Usahawan di sediakan untuk golongan tersebut (Pareek Udai dan Rao, 1978). Begitu juga dengan negara maju seperti Jepun yang telah melaksanakan konsep Marinovasi di kawasan nelayan dan ini menjadi contoh kepada negara lain seperti di Malaysia untuk mewujudkan pembangunan kawasan nelayan setempat secara menyeluruh dan bersepadu dengan mengintegrasikan projek-projek serta kemudahan yang ada dipersekitaran dan dengan tumpuan kepada peningkatan pengeluaran serta membangunkan sektor perikanan sebagai industri berproduktiviti tinggi.

3.3 Teori-teori Keusahawanan

Bahagian ini cuba merujuk kepada tinjauan mengenai teori-teori dan model keusahawanan yang merupakan fenomena pelbagai aspek disiplin ilmu sains sosial termasuk ekonomi, psikologi, sosiologi, antropologi, sejarah dan sains politik. Empat golongan utama dalam sains sosial yang dikatakan memberi sumbangan paling besar dalam memperkayakan ilmu keusahawanan ialah ekonomi, psikologi, personaliti dan sosiologi. Memandang hakikat ini, ulasan karya dalam bahagian 3.3.1 hingga 3.3.4 hanya menumpukan perhatian kepada teori-teori dan model keusahawanan mengikut empat bidang ini.

3.3.1 Keusahawanan dari Perspektif Ekonomi

Pada awal sejarah ekonomi, tidak ada ahli ekonomi yang memperkatakan tentang usahawan. Ia mula diperkatakan oleh Cantillon (1951) dalam karyanya bertajuk “*Essai sur la nature du commerce en général*”, mengenai peranan usahawan dalam teori ekonomi. Cantillon menyatakan usahawan sebagai seseorang yang melakukan aktiviti untuk mendapatkan untung. Kegiatan ekonomi yang dijalankan dinilai dan dikaji bagi menghadapi keadaan yang tidak menentu. Usahawan digambarkan membeli pada harga tertentu dan menjualnya pada harga yang tidak menentu atau tidak tetap iaitu perbezaan diantara keuntungan atau kerugian. Ini kerana bagi Cantillon ketidakpastian adalah sebahagian dari kehidupan manusia. Cantillon turut menekankan pentingnya usahawan dalam sesebuah ekonomi. Jika tiada usahawan, pasaran sesebuah ekonomi tidak dapat beroperasi.

Dari sudut ekonomi, usahawan ialah seorang yang membawa sumber, buruh dan aset-aset lain dan digabungkan hingga mewujudkan pertambahan nilai dari sebelumnya. Usahawan juga ditakrifkan sebagai mereka yang memperkenalkan perubahan, inovasi dan pesanan baru (new order) (Hisrich & Peters, 1998).

Usahawan mungkin menyediakan modal untuk sesuatu perniagaan tetapi tidak berfungsi seperti kapitalis. Usahawan dengan menggunakan pengetahuan dan kepakaran menghasilkan barangan untuk penggunaan masyarakat. Bagi mengekalkan kejayaan usahawan perlu mempunyai keupayaan membuat perancangan untuk ramalan permintaan masa depan, mengenalpasti jumlah barangan yang sesuai dengan masa melalui penyelidikan pasaran.

Selain itu, usahawan perlu membuat pengiraan keatas kos pengeluaran dan harga jualan serta mempunyai kemahiran dalam pengurusan (Say, 1845). Schumpeter (1934) memperkenalkan konsep inovasi sebagai fungsi keusahawanan. Schumpeter membezakan antara pengurus dan usahawan dimana pengurus adalah orang yang mengendalikan sesuatu perniagaan manakala usahawan adalah pencipta. Terdapat lima jenis inovasi yang dilakukan oleh usahawan iaitu inovasi dalam bahan mentah, inovasi terhadap produk, inovasi ke atas cara pengeluaran, inovasi kepada pemasaran dan pengurusan. Herbert & Link (1988) mengenalpasti dua belas elemen usahawan dalam ekonomi;

- 1) usahawan ialah seseorang yang menyediakan sumber kewangan;
- 2) usahawan seperti seorang penguasa;
- 3) usahawan adalah pemilik kepada sesuatu pemiagaan;
- 4) usahawan sebagai majikan kepada faktor pengeluaran;
- 5) usahawan ialah seseorang yang mengandaikan risiko mempunyai hubungan dengan ketidakpastian (uncertainty);
- 6) Ushawan adalah pencipta;
- 7) Usahawan adalah pembuat keputusan;
- 8) Usahawan sebagai pemimpin atau pendahulu industri;
- 9) Usahawan sebagai pengusun dan pengatur sumber-sumber ekonomi;
- 10) Usahawan adalah kontraktor;

11) Usahawan sebagai orang tengah (arbitrageur);

12) Usahawan memperuntukkan sumber untuk penggunaan alternatif.

Sementara itu, Casson (1982) merumuskan keusahawanan sebagai:

- 1) keusahawanan ialah tentang ekonomi dan sosial secara keseluruhannya. Perhubungan mengenai usahawan dan pihak lain, usahawan dengan bukan usahawan, pemimpin dan pengikut.
- 2) dapatan atau capaian maklumat penting dalam mendorong dan menggalakkan aktiviti keusahawanan terutamanya maklumat mengenai peluang-peluang untuk mendapatkan keuntungan perlu di dapati dari pelbagai sumber.
- 3) gelagat usahawan boleh dijelaskan melalui kewujudan halangan semasa memasuki bidang keusahawanan. Contohnya, kekurangan modal menjadi halangan usahawan memasuki bidang keusahawanan.
- 4) usahawan perlu mempunyai pelbagai kemahiran seperti kemahiran berunding, kemahiran berorganisasi, kemahiran pengiklanan, pemasaran, pengurusan inventori, dan kawalan kualiti. Kemahiran inovasi merupakan kemahiran yang paling penting kerana perkembangan dan kewujudan pemiagaan banyak bergantung kepada inovasi produk.

3.3.2 Keusahawanan dari Perspektif Psikologi

Dari perspektif psikologi pula, usahawan disebutkan sebagai ancaman dan pesaing yang agresif bagi peniaga. Namun begitu, usahawan dan peniaga mungkin bergabung untuk mendapatkan sumber penawaran dan pelanggan. Usahawan juga mencipta kekayaan untuk orang lain, mencari jalan yang lebih baik untuk menggunakan sumber dan mengurangkan pembaziran di samping mewujudkan peluang pekerjaan yang lebih baik.

Ini dapat dilihat dalam pernyataan Hisrich & Peters (1998) seperti dibawah:

“To one businessman, an entrepreneur appear as a threat, an aggressive competitor, whereas to another businessman the same entrepreneur may be an ally, a source of supply, a customer, or someone who creates wealth for others as well, who finds better ways to utilize resources and reduce waste, and who produces jobs others are glad to get”.

Pada pandangan ahli-ahli psikologi usahawan memiliki identiti yang tersendiri yang membolehkan dilihat berbeza dengan bukan usahawan. Pelbagai kajian telah dilakukan untuk mengetahui elemen atau sifat-sifat yang membawa kepada munculnya identiti itu. Hasil dari salah satu kajian yang dijalankan menunjukkan bahawa seseorang itu mempunyai punca kawalan diri “locus of control” (Rotter, 1966). Model Psikodinamik yang dikemukakan oleh Kets de Vries (1996) berpendapat bahawa usahawan adalah individu yang masa kecilnya tidak berpeluang untuk mendapat kemudahan-kemudahan tertentu dan keadaan yang mendesak akhirnya mendorong untuk ia memberontak. Hasil dari pengalaman ini melahirkan individu yang ingin bebas dan ingin membuktikan pada dunia tentang keupayaannya.

Usahawan sentiasa bersedia menghadapi dan menanggung risiko. Dia menganggap risiko sebagai keperluan dalam perniagaan dan oleh itu risiko adalah cabaran bukan halangan (Barjoyai Bardai, 2000). Hasil dari kajian Brockhaus (1980)

didapati tiada perbezaan hubungan yang signifikan terhadap usahawan dan bukan usahawan di segi risiko. Terdapat dua instrumen untuk mengukur tahap pengambilan risiko yang biasa digunakan. Dua instrument tersebut ialah “Wallach & Kogan Choice Dilemma Questionnaire” (CDQ) dan “Risk Preference Questionnaire.”

Skala Rotter's digunakan secara meluas dalam kajian mengenai usahawan. Brockhaus (1982) dan Shapero (1975) dalam kajian yang mereka lakukan, menyatakan bahawa usahawan mempunyai ciri-ciri lokus kawalan dalaman. Namun begitu, Brockhaus (1982), menunjukkan lokus kawalan hanya dapat membezakan kejayaan atau kegagalan seseorang usahawan bukan kepada perbezaan antara usahawan dan bukan usahawan.

3.3.3 Keusahawanan dari Perspektif Personaliti

Channing (1977), dan Welsh & Brush (1984) mendapati terdapat sebelas ciri-ciri yang biasanya ada pada seseorang usahawan iaitu, mempunyai kesihatan yang baik, yakin pada diri, realistik, mahukan kawalan, sukakan cabaran, tahap kebolehan yang tinggi, ada kawalan diri, mempunyai inisiatif, seimbang dan ada kawalan, kestabilan emosi yang baik dan suka berusaha. Usahawan adalah mereka yang tidak tergesa-gesa, mengambil peluang yang ada, tidak suka menjadi pengikut, kreatif, pengubah, suka mengambil risiko, bebas dan tidak terikat dalam mengambil tindakan dan lebih berpengaruh. Usahawan juga bertindak balas secara positif terhadap perubahan (Sexton dan Bowman, 1984).

McClelland (1961) menggunakan “Thematic Apperception Test” (TAT) dan berpandangan bahawa usahawan perlu keperluan kepada pencapaian untuk menjalankan tanggungjawab kepada diri bagi menyelesaikan masalah, menetap dan berusaha untuk

mencapai matlamat tersebut dengan usaha mereka sendiri, perlukan tindak balas segera dan adanya lokus kawalan luaran.

Andaian asas menyatakan bahawa usahawan mempunyai perbezaan dengan masyarakat iaitu perbezaan dari segi personaliti. Ciri-ciri personaliti dikaji untuk mengetahui sama ada wujud perbezaan tersebut lantaran terdapat pelbagai hujah-hujah dari penyelidik. Secara umumnya, terdapat kesepadanan di antara personaliti dan keutamaan kerjaya yang akan dipilih terutamanya bagi mereka yang memilih kerjaya yang sesuai dengan ciri-ciri kehendak dirinya. Hasil penyelidikan menyatakan ciri-ciri personaliti seseorang adalah bebas dan tidak bergantung antara satu sama lain (Scherer, Brodzinski & Wiebe, 1990). Brockhaus dan Horwitz (1986) merumuskan bahawa tiada pernyataan yang boleh menyatakan secara tepat personaliti usahawan dan hubungannya dengan ciri-ciri pemilihan kerjaya.

Pendekatan personaliti digunakan untuk mengenal pasti ciri-ciri personaliti. Namun begitu, Robinson (1987) menyatakan faktor personaliti tidak dapat menggambarkan gelagat usahawan secara menyeluruh. Malahan Gatner et al. (1988) turut mempersoalkan pendekatan personaliti ini yang tidak efisien untuk menggambarkan keadaan keusahawanan itu sendiri. Oleh itu, para penyelidik mencadangkan penggunaan pendekatan tingkah laku kerana pendekatan tingkah laku lebih produktif.

3.3.4 Keusahawanan dari Perpektif Sosiologi

Ahli-ahli sosiologi yang meneliti dan mengkaji tentang masyarakat tidak dapat diketepikan sumbangan mereka dalam usaha ke arah memperkayakan ilmu keusahawanan terutama sekali dari segi teori dan model yang dikemukakan. Weber

(1958) mengemukakan satu model keusahawanan yang memasukkan elemen keagamaan sebagai asas untuk mencapai kejayaan dalam kegiatan ekonomi. Model ini adalah berasaskan kajian yang telah dibuat ke atas golongan Protestant mengenai kejayaan mereka dalam ekonomi. Model ini dibincangkan dalam buku tulisan beliau iaitu “The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism”. Namun model ini menerima kritikan daripada ahli-ahli akademik yang berpegang pada aliran sekularisma.

Sementara itu, Hagen juga telah mengemukakan satu teori keusahawan iaitu proses melahirkan usahawan akan berlaku di kalangan kumpulan bawahan yang tidak berpuas hati dalam masyarakat. Rasa tidak puas hati akan membawa kepada lahirnya usaha untuk mengatasi permasalahan ini. Usaha ini akan membentuk kegiatan-kegiatan ekonomi dan penerokaan dalam bidang perniagaan baru. Teori yang telah dibawa oleh Hagen adalah berdasarkan kajian kes sejarah Jepun, Colombia, United Kingdom dan Rusia. Teori ini turut dikecam hebat oleh penyelidik lain. Gidd dan Ritchie (1988) telah mendekati bidang keusahawanan melalui pendekatan sosiologi dengan mengemukakan model pembangunan sosial “Social Development Model”. Model ini berkaitan dengan proses yang dialami serta perhubungan sosial yang dilakukan oleh seseorang. Ia menekankan bahawa manusia akan sentiasa berubah dalam hidupnya. Pada satu tahap seseorang itu akan mengambil keputusan untuk menceburkan diri didalam dunia perniagaan adalah bergantung kepada individu itu sendiri dan langkah yang diambil itu akan memberi kesan kepada individu lain.

3.4 Ciri-ciri Usahawan dan kecenderungan Keusahawanan

3.4.1 Pencapaian (Achievement)

Didalam teori keperluan kepada pencapaian (needs for achievement), McClelland (1961) menyatakan bahawa motif akan dipelajari dan boleh dilihat sebagai jangkaan. Bagi kebanyakan ciri-ciri yang berkaitan dengan usahawan, motivasi pencapaian (achievement motivation) merupakan satu sifat yang konsisten. Umumnya, motivasi pencapaian adalah berdasarkan jangkaan melakukan sesuatu yang lebih baik atau lebih cepat berbanding pencapaian orang lain atau lebih baik daripada pencapaian sebelumnya. Menurut Hansemark (1998), ianya juga merupakan proses perancangan dan pencapaian untuk kecemerlangan malahan pengasas perniagaan yang mempunyai tahap pencapaian motivasi tinggi mencadangkan faktor ini adalah penting bagi pembangunan ekonomi serta pertumbuhan perniagaan. Hasil kajian Hansemark (1998), mendapati golongan muda yang menyertai program keusahawanan mempunyai peningkatan signifikan dalam skor pencapaian motivasi mereka. Di antara instrumen pengukuran yang digunakan untuk mengukur elemen pencapaian dalam penyelidikan keusahawanan ialah “Edward’s Personal Preference Schedule” (Edward, 1959).

Scanlan (1979) mendapati sekumpulan usahawan yang memperolehi skor yang tinggi dalam prestasi perniagaan mempunyai keperluan pencapaian yang tinggi manakala mereka yang mempunyai skor sederhana mempunyai kadar pertumbuhan jualan yang sederhana.

Sandberg (1984) pula mengaitkan sampel yang menunjukkan keperluan pencapaian tinggi dengan pertumbuhan syarikat. Hasil kajian menunjukkan tiada

perbezaan prestasi di antara usahawan yang mempunyai keperluan pencapaian sederhana dan rendah.

3.4.2 Kawalan Personal (Personal Control)

Rao (1985) telah membangunkan skala lokus kawalan terutamanya kepada usahawan yang dikenali sebagai “The Entrepreneurial Orientation Inventory.” Beliau menyatakan bahawa kawalan personal merujuk kepada ciri-ciri primer kepada sesiapa yang bertindak sebagai agen perubahan dengan tujuan meningkatkan kemajuan sendiri, komuniti atau organisasi mereka. Hansemark (1998) sekali lagi mendapati bahawa golongan muda yang melibatkan diri mereka dalam program keusahawanan mampu membentuk kawalan personal dalaman. Robinson et al. (1991) menyatakan faktor ini juga dikenalpasti mampu mendorong ke arah sikap keusahawanan yang positif dan merupakan elemen penting untuk golongan belia berbanding faktor mengambil risiko. Selain itu, Venkatapathy (1984) menyatakan bahawa elemen kawalan personal telah menjadi minat pengkaji dalam bidang keusahawanan dan telah dikenalpasti salah satu ciri keusahawanan paling dominan.

Menurut Rotter (1966) pengukuhan kawalan personal berkait rapat dengan jangkaan kejayaan atau kegagalan dalam tugas pengadilan. Orang ramai akan menyifatkan sebab berlakunya sesuatu kepada mereka sama ada melalui persekitaran dalaman atau luaran.

Brockhaus (1980) dan Gasse (1985) mendapati jika seseorang usahawan mempunyai kawalan personal dalaman yang kuat bagi populasi umum, maka dengan itu golongan usahawan percaya hasil daripada perniagaan akan dipengaruhi oleh usaha mereka sendiri.

Scanlan (1979) yang telah menjalankan kajian terhadap pelajar-pelajar mendapati mereka mempunyai tahap kawalan diri yang tinggi, mendapat markah yang tinggi dalam ujian, berkeyakinan dalam pelajaran dan mempunyai minat yang tinggi terhadap pelajaran berbanding dengan pelajar yang kurang kawalan diri.

Sexton dan Bowman (1984) mendapati pelajar dalam bidang keusahawanan dan perniagaan mempunyai skor yang sama ke atas kawalan dalaman. Manakala pelajar yang bukan dalam bidang perniagaan didapati mempunyai skor yang tinggi dalam kawalan dalaman. Rao (1985) menyatakan bahawa lokus kawalan dalaman mempunyai hubungan terhadap kerja. Mereka yang mempunyai lokus kawalan dalaman lebih berkerjasama, percaya kepada diri sendiri, lebih mengetahui mengenai kerja, mempunyai pengarahan diri, bertanggungjawab dan menganggap seseorang mempunyai kebolehan yang sama serta menganggap keusahawanan bukan bidang perjudian. Ia mempunyai hubungan dengan penghargaan diri yang menganggap kebolehan seseorang. Lokus kawalan diukur dengan menggunakan skel lokus kawalan Rotter (1966) yang telah menghasilkan keputusan yang signifikan terhadap kajian yang dijalankan oleh Brockhaus (1982).

3.4.3 Penghargaan Diri (Self-Esteem)

Model penghargaan diri telah diperkenalkan oleh Arkes dan Garske (1982) dengan menyediakan rangka kerja lain untuk pengukuran keusahawanan. Yakin diri dan penghargaan diri merupakan istilah analogi yang sering digunakan dalam penyelidikan keusahawanan dan membawa maksud mengenalpasti bagaimana individu merasakan kemampuan diri mereka. Kourilsky (1980) menyifatkan kedua-dua istilah tersebut merupakan pembolehubah penting bagi kejayaan peramalan keusahawanan. Robinson et

al. (1991) juga mencadangkan faktor penghargaan diri sangat berhubungkait dengan perhubungan perniagaan iaitu salah satu ciri keusahawanan yang begitu menonjol.

Umumnya, penghargaan diri merupakan satu keperluan tetapi tidak mencukupi untuk menerangkan konsep keusahawanan. Pengukuran penghargaan diri turut mengundang beberapa masalah. Crandall (1973) menegaskan bahawa penghargaan diri mestilah dipertimbangkan dengan aspek kehidupan seseorang seperti fizikal, mental, moral, semangat, kesihatan, kedudukan kewangan, kelakuan baik, yakin di sekolah dengan orang lain serta di tempat kerja dan sebagainya. Dalam pengukuran penghargaan diri, dua pertimbangan yang perlu diberi perhatian iaitu sesetengah dimensi penting bagi individu yang mungkin ketinggalan dan sesetengah bidang mungkin lebih penting berbanding bidang yang lain.

Berdasarkan skala-skala yang dirujuk oleh Crandall (1973), bukan kesemuanya meliputi bidang kerja yang berkaitan dengan penghargaan diri. Item-item tersebut hanya menumpukan skala kognitif, afektif dan kelakuan yang dihubungkan dengan penghargaan diri. Secara keseluruhan tidak ada satu konsep dan skor yang konsisten telah dikendalikan sebagai prosedur tambahan bagi pengukuran penghargaan diri dalam bidang keusahawanan.

3.4.4 Inovasi (Innovation)

Pengukuran terakhir bagi ciri-ciri keusahawanan yang digunakan dalam kajian ini ialah inovasi. Inovasi ialah proses di mana usahawan menukar peluang kepada idea-idea yang boleh dipasarkan dan ia memerlukan pemikiran yang kreatif dalam melihat masalah sebagai peluang dan akan menggunakan peluang tersebut sebaik yang mungkin. Menurut Kirton (1976) inovasi ialah kebolehan untuk melakukan sesuatu perkara yang berbeza

dan lebih baik. Usahawan merupakan pengubah (innovator) yang cekap dan pantas untuk merebut peluang.

Manakala kreativiti pula ialah proses penjaanaan idea ke arah meningkatkan keberkesanan atau kecekapan proses atau sistem. Herbert Simon (1984) memberikan pendapat mengenai konsep kreatif dan prosesnya. Beliau menyatakan:

"Acts are judged to be creative when they produce something that is novel and that is thought to be interesting or to have social value. Interesting or valuable novelty is the touchstone of the creative. Acquaintance with a creative act, one's own or another's is often accompanied by surprise: "how did he (or she) manage to do 'that'?" this quality of unobviousness partly accounts for the sense of mystery and awe that creativity often evokes."

Terdapat konsep teoritikal yang meluas telah menyokong konsep inovasi sebagai sebahagian daripada keusahawanan (Schumpeter 1934; Drucker 1987). Ramai penyelidik telah menyatakan bahawa inovasi dan kreativiti adalah pembolehubah yang penting (Kourilsky, 1980). Inovasi boleh didefinisikan sebagai penciptaan produk baru, kaedah, pasaran atau sebuah organisasi baru manakala kreativiti pula ditakrifkan sebagai kesanggupan untuk mencari pendekatan alternatif dan kaedah penyelesaian masalah seperti manifestasi yang fleksibel dan pemikiran yang menyimpang dari niat asal. Faktor ini turut dikenalpasti mampu menjadi peramalan keusahawanan yang berjaya (Kourilsky, 1980).

Ahli ekonomi Gilad (1984) menyatakan bahawa kreativiti dan keusahawanan tidak boleh dipisahkan memandangkan beliau mentakrifkan keusahawanan sebagai peluang untuk mendapatkan keuntungan bagi penggunaan sumber-sumber tertentu. Produk kreatif pula didefinisikan sebagai berguna, tepat, boleh dipindahkan serta sesuai dengan penggunaannya (Jackson & Messick, 1967). Berdasarkan dua definisi tersebut Gilad (1984) membuat kesimpulan bahawa dua konsep tersebut adalah sama. Pertama,

usahawan cuba meneroka cara baru. Kedua, ianya bertepatan sama ada di dalam keperluan atau pasaran “niche”. Ketiga, produk boleh dipindahkan dari produk atau servis atau pasaran lama dalam sumber sedia ada. Akhirnya, peringkasan merujuk kepada unifikasi konsep ekstrim seperti “simplicity” dan “complexity.” Sungguhpun banyak pencanggahan tentang definisi keusahawanan dan kreativiti telah dihujahkan, maka jelaslah kedua-dua konsep tersebut mempunyai hubungan diantara satu sama lain. Carland et al. (1984) telah membandingkan idea Schumpeter mengenai kreativiti keusahawanan termasuklah memperkenalkan barangan baru, kaedah pengeluaran baru, membuka pasaran baru, membuka penawaran baru dan mengelolakan semula industri.

Menurut Bird (1989) kreativiti adalah sebagai suatu yang abstrak dan merupakan proses memulakan suatu organisasi yang baru menerusi penemuan, penciptaan dan inovasi. Sexton dan Bowman (1984) dalam kajiannya mendapati usahawan yang lebih berpotensi mempunyai inovasi adalah pelajar yang bukan mengkhususkan dalam perniagaan. Bagi Kaltsounis & Honewell (1980), keperluan kreatif dikalangan pelajar kolej adalah berkaitan dengan kerjaya keusahawanan dan kesediaan mencipta suatu yang baru bagi membolehkan mereka mengenalpasti diri. Jacobowitz & Vidler (1982) telah mendapati seorang usahawan yang kreatif berupaya mengenalpasti masalah berbanding dengan mereka yang bukan usahawan yang kreatif.

3.4.5 Kecenderungan Keusahawanan

Kecenderungan seseorang untuk mencebur diri dalam bidang keusahawanan didorong oleh beberapa faktor. Faktor ini boleh dikategorikan sebagai Faktor Tertolak “Push Factors” dan Faktor Tertarik “Pull Factors”. Faktor Tertolak merangkumi kekecewaan dan budaya keusahawanan yang diwarisi. Kekecewaan timbul akibat

peluang terbatas, ekonomi meleset dan ketidakpuasan. Manakala Faktor Tertarik merangkumi psikologi dan keuntungan. Individu akan tertolak untuk menceburi bidang keusahawanan akibat kekecewaan kerana terbatasnya peluang pekerjaan dan mobiliti sosial. Kemelesetan ekonomi juga menyebabkan seseorang itu terdorong memilih bidang keusahawanan kerana peluang kerja sama ada di sektor awam dan swasta menjadi semakin terbatas.

Selain itu, individu yang tidak mendapat kepuasan kerja dalam pekerjaan semasa samada kerja tidak memuaskan, ganjaran yang kurang memuaskan, konflik dengan ketua atau budaya organisasi yang difikir tidak sesuai akan menjadi faktor pendorong untuk menceburi bidang keusahawanan. Bagi sesetengah individu yang berada dalam kumpulan atau golongan yang kaya dengan budaya keusahawanan, proses sosialisasi yang berterusan dan disokong dengan bantuan dalam bentuk material dan moral yang berterusan samada secara langsung dan tidak langsung juga boleh mendorong seseorang untuk menceburkan diri dalam bidang keusahawanan.

Individu juga boleh tertarik menjadi seorang usahawan kerana dorongan psikologi. Keegoan individu untuk melaksanakan sesuatu yang dihasilkannya sendiri dan kemahuan tidak mahu diperintah oleh orang lain tetapi sebaliknya memerintah sendiri menjadi punca kepada individu itu untuk menjadi seseorang usahawan. Disamping itu keinginan untuk mencari keuntungan juga menyebabkan seseorang itu cenderung untuk menceburkan diri dalam bidang keusahawanan. Keuntungan dalam bidang perniagaan dilihat sebagai pendapatan yang melebihi pendapatannya jika bekerja dengan orang lain atau makan gaji.

Terdapat beberapa kajian mengenai kecenderungan seseorang untuk menjadi usahawan. Misalnya kajian yang dijalankan oleh Crant (1996) mendapati bahawa kecenderungan keusahawanan dapat dikaitkan dengan pertimbangan yang dibuat oleh seseorang individu untuk memiliki perniagaan sendiri. Kajian ini dijalankan di sebuah universiti di Amerika Syarikat juga menunjukkan bahawa jantina, taraf pendidikan dan ibubapa yang mempunyai perniagaan sendiri mempengaruhi pembentukan kecenderungan keusahawanan. Kenyataan yang dipetik oleh Cromie dan O'Donoghue (1992) daripada Caird (1988) yang menyatakan bahawa kecenderungan keusahawanan juga merujuk kepada tahap dimana seseorang individu itu mempunyai kecenderungan untuk menubuhkan dan menjalankan sesuatu projek. Selain itu, Caird (1988) juga merumuskan bahawa kecenderungan keusahawanan mempunyai kaitan dengan keperluan kepada otonomi, lokus kawalan dalaman, kreatif, mengambil risiko dan yakin kepada diri sendiri.

Satu kajian selidik yang dibuat oleh Mazzarol, Volery, Doss & Thein (1999) di kalangan 93 responden yang terdiri daripada usahawan di Australia Barat, mendapati bahawa faktor-faktor persekitaran seperti faktor sosial, ekonomi, politik dan pembangunan infrastruktur dan faktor-faktor personaliti seperti sifat individu dan latar belakang responden mempengaruhi kecenderungan untuk menubuhkan perniagaan sendiri.

Ciri-ciri dan sifat usahawan yang dimiliki oleh seseorang individu serta faktor-faktor demografi juga telah dibuktikan sebagai mempunyai pertalian yang rapat dengan kecenderungan untuk menjadi seorang usahawan dengan menubuhkan sebuah perniagaan baru. Penyelidikan-penyelidikan yang lepas telah menunjukkan mengenai kepentingan

pelbagai pembolehubah demografi seperti personaliti, modal insan (*human capital*), etnik, taraf perkahwinan, tahap pendidikan, bilangan/saiz keluarga, status pekerjaan dan pengalaman, umur, jantina, status sosio-ekonomi, agama dan sifat-sifat personaliti dalam mempengaruhi penubuhan sebuah perniagaan (Mazzarol et al., 1999). Begitu juga dengan ciri-ciri usahawan dimiliki oleh seseorang dan dikaitkan pula dengan kecenderungan untuk menubuhkan sebuah perniagaan telah dinyatakan oleh beberapa pengkaji seperti McClelland (1961) tentang keperluan kepada pencapaian, Brockhaus (1982) mengenai kecenderungan mengambil risiko kawalan diri dalaman, Schere (1982) berkenaan bertolak ansur dengan ketidakpastian, Greenberger & Sexton (1988) pula menumpukan terhadap keperluan kepada kawalan personal. Selain itu, beberapa faktor latar belakang yang berkaitan dengan personaliti individu seperti pekerjaan lepas (Ronstadts, 1985), latarbelakang keluarga (Matthews & Moser, 1996), jantina (Buttner & Rosen, 1989), pendidikan (Storey, 1982) dan etnik (Aldrich, 1980) juga telah dikaitkan dengan kecenderungan untuk menubuhkan perniagaan. Di samping itu, faktor geografi dan bantuan dari orang luar juga dapat mempengaruhi individu yang mempunyai sifat-sifat keusahawanan untuk menubuhkan perniagaan baru (Chrisman, 1999).

Kecenderungan keusahawanan juga dikaitkan dengan lima faktor utama seperti faktor ciri-ciri personal (keperluan kepada pencapaian, kawalan diri dalaman dan mengambil risiko), faktor persekitaran personal (status keluarga, jantina dan mempunyai keluarga yang memiliki perniagaan), faktor matlamat peribadi (menjadi ketua kepada perniagaan sendiri, jaminan kewangan dan wawasan), faktor persekitaran perniagaan (persaingan, sikap masyarakat terhadap perniagaan baru dan kemudahan pinjaman untuk berniaga) dan faktor idea perniagaan (Naffziger, Hornby & Kuratko, 1994). Kajian yang

dijalankan oleh Mazzarol, et al. (1999) ke atas sekumpulan usahawan di Australia Barat mengenai perkaitan di antara faktor-faktor demografi seperti umur, tahap pendidikan, etnik, jantina, pengalaman kerja lepas, pengangguran, lokasi tempat tinggal serta pengalaman perniagaan keluarga dan bekerja sendiri dengan kecenderungan untuk menubuhkan perniagaan sendiri mendapati, hanya tiga angkubah iaitu jantina, pekerjaan yang lepas dengan kerajaan dan pengangguran didapati tidak menyumbang kepada kecenderungan untuk menubuh perniagaan sendiri. Manakala angkubah-angkubah lain mempunyai pengaruh yang kuat sebagai pendorong kepada kecenderungan untuk menjadi usahawan. Kajian yang dijalankan oleh Crant (1996) ke atas sekumpulan pelajar ijazah pertama seramai 91 orang dan lepasan ijazah seramai 90 orang mendapati bahawa kecenderungan keusahawanan di kalangan responden mempunyai pertalian yang signifikan dengan jantina, pendidikan, mempunyai keluarga yang ada perniagaan dan mempunyai sifat personaliti yang proaktif.

Dalam satu kajian perbandingan yang dibuat oleh Cromie & O'Donoghue (1992) ke atas 194 orang pengurus dan 661 pelajar ijazah pertama dengan sekumpulan usahawan mendapati bahawa pengurus mempunyai kecenderungan keusahawanan yang tinggi dengan memiliki sifat-sifat atau ciri-ciri seperti kehendak kepada pencapaian, kawalan diri dalaman, keperluan kepada otonomi, kreatif, mengambil risiko serta mempunyai keyakinan diri yang tinggi berbanding dengan pelajar-pelajar ijazah pertama. Kajian yang dijalankan oleh Matthews & Moser (1996) ke atas 89 orang bekas pelajar jurusan pentadbiran perniagaan mendapati bahawa jantina dan keluarga yang mempunyai perniagaan mempengaruhi kecenderungan keusahawanan di kalangan responden yang dikaji. Keadaan ini sama dengan kajian yang dijalankan oleh Scherer & Brodzinski

(1990) yang mendapati bahawa jantina mempengaruhi pemilihan kerjaya keusahawanan responden yang dikaji. Faktor tanggungjawab juga mempengaruhi seseorang individu untuk mencebur diri dalam bidang keusahawanan. Keadaan ini dibuktikan oleh kajian yang dijalankan oleh Buttner & Moore (1997) ke atas 129 eksekutif dan profesional wanita yang meninggalkan kerjaya mereka di syarikat-syarikat besar untuk menjadi usahawan dengan menubuhkan syarikat sendiri. Mereka bertindak demikian adalah untuk memenuhi faktor-faktor penggerak (motivasi) seperti kehendak kepada cabaran, kehendak sendiri serta mengimbangi tanggungjawab terhadap keluarga dan tanggungjawab sosial.

Selain daripada faktor-faktor yang dinyatakan di atas, faktor menyertai program yang berkaitan juga dapat mempengaruhi seseorang individu untuk menjadi seorang usahawan. Hal ini dibuktikan oleh kajian yang dibuat oleh Hatten & Ruhland (1995) ke atas 220 orang pelajar kolej yang mengikuti program anjuran “Small Business Institute” di Amerika Syarikat. Kajian ini mendapati bahawa kecenderungan pelajar untuk menjadi usahawan adalah tinggi setelah mengikuti program ini dan ianya dapat dikaitkan dengan kawalan dalaman yang tinggi serta umur peserta. Kajian yang dijalankan oleh Barcelona & Valida (1992) ke atas 800 pelajar tahun akhir di Universiti Utara Malaysia (UUM) juga mendapati wujudnya korelasi yang signifikan di antara sifat-sifat personal responden dengan kecenderungan atau ciri-ciri keusahawanan. Bagi usahawan teknikal yang pernah bekerja sebagai pensyarah universiti dan penyelidik, ciri-ciri seperti latarbelakang keluarga, kecenderungan matlamat, personaliti dan motivasi, pengalaman kerja, pendidikan dan umur merupakan ciri-ciri yang dapat dikaitkan dengan keputusan untuk menjadi usahawan teknikal (Robert, 1991). Kajian oleh Louis et al. (1989) ke atas

pensyarah-pensyarah Fakulti Sains Hayat di beberapa buah universiti di Amerika Syarikat mendapati bahawa umur dan jantina merupakan faktor-faktor yang boleh mendorong pensyarah-pensyarah untuk menjadi usahawan akademik “academic entrepreneurship.”

Secara umumnya dapat disimpulkan bahawa kajian-kajian yang dijalankan oleh penyelidik-penyelidik yang disebutkan di atas adalah berdasarkan kepada dua pendekatan iaitu pendekatan personaliti atau sifat dan pendekatan demografi. Namun begitu, kedua-dua pendekatan ini telah dikritik oleh Robinson et al. (1991) yang menyatakan bahawa kedua-dua pendekatan ini mempunyai kelemahan tersendiri dan didapati kurang sesuai dan tidak menghasilkan keputusan yang tepat dalam pengukuran kecenderungan keusahawanan. Pendekatan personaliti untuk mengenalpasti kecenderungan usahawan mengandungi pengukuran secara langsung ke atas sifat-sifat personaliti yang dimiliki oleh usahawan, manakala dalam pendekatan demografi pula ia lebih menitikberatkan kepada satu generalisasi ke atas satu kumpulan individu yang dianggap mempunyai ciri-ciri demografi yang sama dengan satu populasi lain bagi tujuan mengukur kecenderungan keusahawanan.

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

- a) Terdapat sedikit sahaja instrumen yang dibentuk khususnya untuk tujuan penyelidikan keusahawanan.
- b) Terdapat instrumen berbeza dibentuk untuk mengukur konsep yang sama tetapi memberi keputusan yang berbeza iaitu pada tahap korelasi yang lemah.

- c) Teori personaliti bertujuan untuk digunakan dalam situasi yang lebih luas bagi mengukur kecenderungan.
- d) Kajian semasa mengenai gelagat manusia lebih menekan kepada model – model yang bersifat intraaktif iaitu model yang mempengaruhi dan dipengaruhi oleh aktiviti-aktiviti dala persekitaran.

Memandangkan teori personaliti digunakan dalam situasi yang lebih luas bagi mengukur kecenderungan keusahawanan, adalah didapati bahawa pengukuran personaliti seringkali hilang keberkesanannya apabila digunakan untuk sesuatu bidang yang khusus seperti bidang keusahawanan. Kewujudan keadaan ini bertepatan dengan kajian yang dijalankan oleh Ajzen & Fishbein (1977). Mereka mendapati hilangnya keberkesanan adalah kerana wujudnya pertambahan ralat yang dikaitkan dengan semua situasi dimana 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 menjuruskan 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 mengenalpasti ciri-ciri demografi usahawan yang telah dikenalpasti, ianya dapat digunakan pula untuk meramalkan keusahawanan dikalangan 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 yang mempengaruhi kecenderungan keusahawanannya.
- b) Kaedah demografi juga tidak dapat digunakan untuk menentukan samada seseorang itu berkemungkinan menjadi usahawan ataupun tidak. Ini adalah kerana pendekatan ini tidak dapat dikaitkan dengan kriteria-kriteria yang lepas yang wujud bagi tujuan penilaian penyelidikan dan teori sains sosial. Pandangan ini disokong oleh penyelidik seperti Hisrich & Peters (1998) yang menyatakan bahawa pengetahuan mengenai susunan kelahiran, tahap pendidikan atau pewarisan keluarga telah menghasilkan keputusan yang berbeza dalam menentukan kecenderungan keusahawanan. Selain daripada itu, faktor-faktor ini telah berlaku pada masa lepas dan dengan itu tidak boleh digunakan untuk mempengaruhi perkembangan gelagat-gelagat keusahawanan dikalangan individu atau kumpulan samada 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.

3.4.6 Pendekatan Sikap Dalam Menentukan kecenderungan Keusahawanan

Sikap adalah lebih mudah berubah berbanding dengan personaliti. Sikap boleh berubah atau diubah melalui masa dan situasi semasa proses berinteraksi dengan keadaan sekeliling (Chaiken & Stangor, 1987; Rosenberg & Hovland, 1960). Menurut Allport (1935) sikap ialah fikiran yang menyatakan kesediaan mengurus melalui pengalaman di mana berupaya mengarah atau mengubah, mempengaruhi tindak balas individu terhadap semua objek dan situasi yang berkaitan. Teori sikap juga boleh digunakan dalam pendekatan alternatif personaliti berdasarkan model psikologikal (Drucker, 1970; Gasse, 1985; Greenberger & Sexton, 1988; Olson & Bosserman, 1984).

Pengkaji-pengkaji seperti Ajzen (1982) dan Rosenberg & Hovland (1960) telah mendefinisikan sikap sebagai keadaan dimana fikiran seorang berada dalam keadaan bersedia untuk bertindak balas samada dalam gelagat yang baik atau kurang baik terhadap objek sikap. Objek sikap wujud dalam berbagai kategori seperti seseorang yang khusus, tempat, benda, peristiwa, aktiviti, konsep mental, kecenderungan kognitif, gaya hidup atau pun gabungan kategori-kategori diatas. Beberapa pengkaji seperti Ajzen (1982), Ajzen & Madden (1986) dan Ajzen & Fishbein (1977), menyatakan bahawa sikap juga wujud pada peringkat am atau khusus bagi kebanyakan objek. Justeru itu, 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 ianya akan meningkatkan ketepatan pengukuran didalam “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 Hassan & Ainon Mohd (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.

King (1985) telah cuba mendapatkan potensi keusahawanan melalui soal selidik menguji gelagat dan sikap. Kaedah yang beliau gunakan dibandingkan dengan profil subjek dengan menggunakan pembangunan bentuk umum untuk membina usahawan. Robinson (1987) menyatakan kemungkinan keusahawanan boleh diramalkan dengan menggunakan model sikap (attitudinal model). Beliau telah membangunkan skala "Entrepreneurial Attitude Orientation Scale" (EAO) untuk mengukur ciri-ciri sikap keusahawanan dalam diri individu. Beliau juga menghubungkan beberapa perspektif psikologikal untuk dibincangkan (seperti lokus kawalan, keperluan pencapaian) dalam model sikap. Malahan beliau percaya berasaskan pengukuran teknologi dan teori sikap, instrumen skala EOA dapat diramal dengan lebih baik berbanding dengan skala personaliti keturunan (generic personality scale). Hasil dapatan mendapati usahawan

mempunyai sikap mahukan pencapaian yang tinggi, bersikap inovatif dan mempunyai lokus kawalan luaran.

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 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 sub-skala “subscale” iaitu inovasi, keperluan kepada pencapaian, kawalan personal dan penghargaan diri. Bagi setiap skala ini pula ianya mempunyai komponen sikap seperti afektif, kognitif dan konatif.

Pendapat dan hasil kajian Robinson et al. ini sebenarnya didokong oleh kajian terdahulu yang dijalankan oleh Carson (1985) dimana 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 dalaman, inovasi dan penghormatan diri.

3.5 Kesimpulan

Teori asas keusahawanan merupakan pecahan dari disiplin ilmu ekonomi, psikologi, personaliti dan sosiologi. Dari sudut ekonomi, usahawan ialah seorang yang membawa sumber, buruh dan aset-aset lain dan digabungkan hingga mewujudkan pertambahan nilai dari sebelumnya. Dari perspektif psikologi pula, usahawan disebutkan sebagai ancaman dan pesaing yang agresif bagi peniaga. Mereka mungkin bergabung untuk mendapatkan sumber penawaran dan pelanggan. Usahawan juga mencipta kekayaan untuk orang lain, mencari jalan yang lebih baik untuk menggunakan sumber dan mengurangkan pembaziran di samping mewujudkan peluang pekerjaan yang lebih baik. Pendekatan personaliti menjurus kepada mengetahui sama ada wujud perbezaan usahawan dengan masyarakat dari segi personaliti. Keusahawanan dari perspektif sosiologi telah dikemukakan oleh Gidd dan Ritchie melalui model pembangunan sosial. Ianya berkaitan dengan proses yang dialami serta perhubungan sosial yang dilakukan oleh seseorang yang melibatkan proses perubahan di dalam hidup manusia. Kecenderungan seseorang untuk mencebur diri dalam bidang keusahawanan didorong oleh Faktor Tertolak dan Faktor Tertarik. Terdapat beberapa kajian mengenai seseorang untuk menjadi usahawan. Ini termasuklah faktor-faktor demografi dan personaliti yang mempengaruhi seseorang individu untuk mencebur diri dalam bidang keusahawanan. Namun, begitu, kedua-dua pendekatan tersebut telah di kritik oleh Robinson et al. (1991) yang menyatakan bahawa kedua-dua pendekatan mempunyai kelemahan tersendiri dan didapati kurang sesuai dan tidak menghasilkan keputusan yang tepat dalam pengukuran kecenderungan keusahawanan. Pendekatan sikap dalam menentukan kecenderungan keusahawanan dilihat sebagai alternatif kepada kedua-dua pendekatan kerana darjah

kebolehpercayaannya dengan menggunakan ujian EAO adalah dalam piawaian yang boleh diterima dan dapat membezakan secara signifikan kumpulan usahawan dan bukan usahawan dengan menggunakan empat sub-skala ciri-ciri keusahawanan iaitu inovasi, pencapaian, kawalan personal dan penghargaan diri.

BAB EMPAT - METODOLOGI KAJIAN

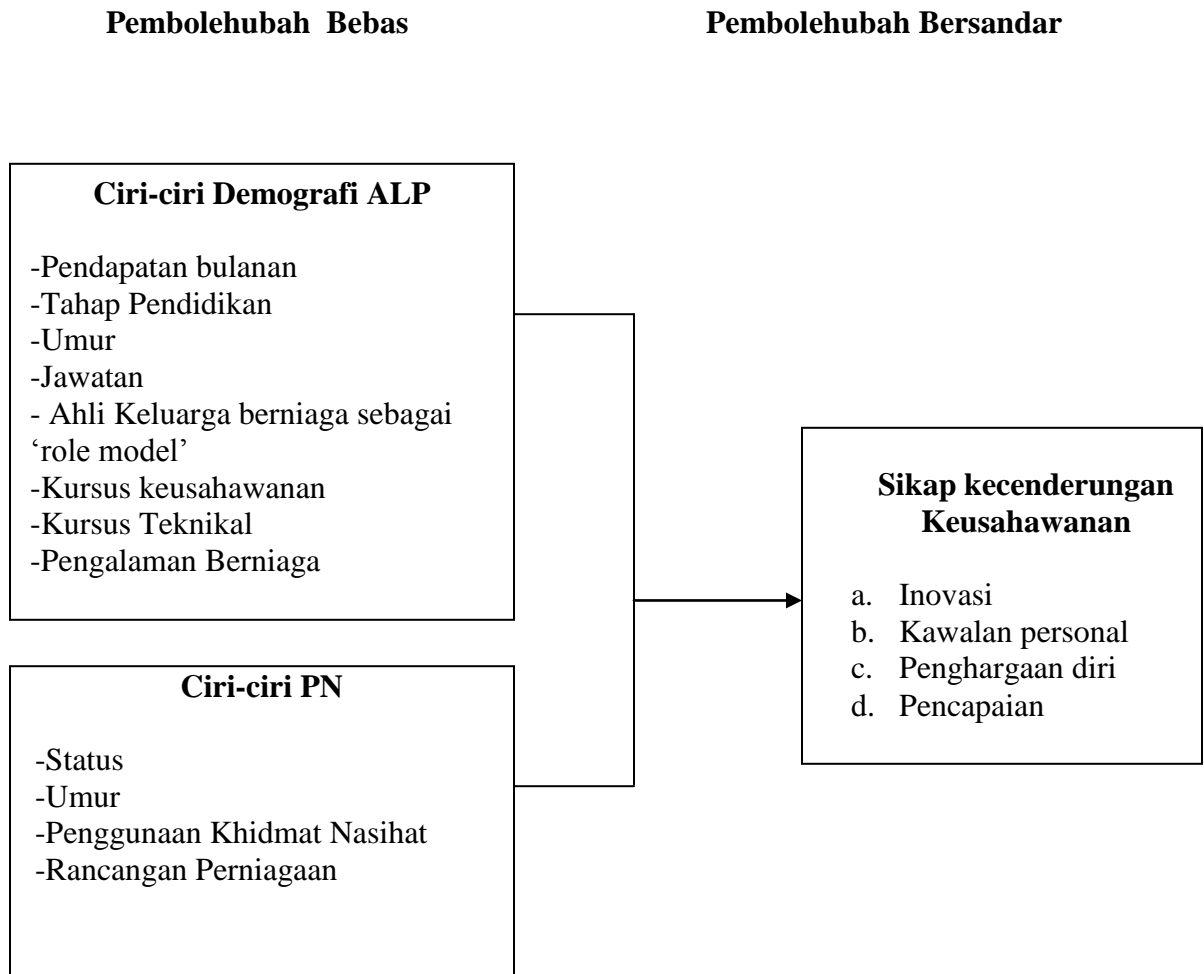
4.1 Pengenalan

Bab kedua dan ketiga mengandungi sorotan literatur terhadap kajian yang pernah dijalankan oleh penyelidik-penyelidik lain sebelum ini. Bab 4 mengandungi lapan bahagian. Bahagian 4.2 seterusnya membincangkan pembentukan kerangka konseptual bagi kajian ini. Bahagian 4.3 mendefinisikan pembolehubah-pembolehubah yang telah di kenalpasti dalam sorotan literatur sebelum ini dan Bahagian 4.4 menetapkan hipotesis-hipotesis kajian. Bahagian 4.5 dan Bahagian 4.6 menjelaskan tatacara pengumpulan data dan kajian rintis yang di buat ke atas responden untuk memastikan tatacara yang digunakan ada kesahannya. Bahagian 4.7 selanjutnya, menerangkan kaedah-kaedah analisis data yang digunakan bagi menganalisis data-data. Akhir sekali Bahagian 4.8 memberi kesimpulan mengenai Bab 4.

4.2 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual atau model kepada kajian ini memerlukan kepada pemilihan beberapa perspektif atau pendekatan mengenai ciri-ciri kecenderungan keusahawanan. Kerangka konsep pembangunan usahawan yang ingin di kemukakan menggabungkan beberapa bidang ilmu menerusi pendekatan personaliti atau sifat, pendekatan demografi dan pendekatan sikap. Model yang dipelopori oleh Carson (1985) dan digunakan oleh di Robinson et al. (1991) dan Mohd Noor, Ooi Yeng Keat & Mohd Zin (2004) adalah kaedah yang didapati sesuai bagi mengkaji sikap kecenderungan keusahawanan. Model ini menggunakan empat sub-skala “sub-scale” yang berkaitan dengan kecenderungan

keusahawanan iaitu inovasi, kawalan personal, penghargaan diri serta pencapaian. Setiap empat sub-skala itu mengandungi komponen utama sikap iaitu afektif, kognitif dan konatif.



Rajah 4.1: Kerangka Konseptual Pembangunan Usahawan di Sektor Perikanan Malaysia

Rajah 4.1, menunjukkan kerangka konseptual pembangunan usahawan dalam sektor perikanan di Malaysia. Kajian ini banyak menyentuh tentang pembangunan usahawan dalam persatuan-persatuan nelayan di sektor perikanan Malaysia dan model

yang digunakan amat sesuai bagi mengkaji kecenderungan keusahawanan di kalangan ALP persatuan-persatuan nelayan.

4.3 Definisi

4.3.1 Persatuan Nelayan

Bagi tujuan kajian ini, Persatuan Nelayan di definisi mengikut Akta Persatuan Nelayan, 1971 sebagai PNK, PNN dan NEKMAT. Penubuhan PNK boleh ditubuhkan mengikut peruntukan Akta ini atau mana-mana peraturan yang dibuat dibawahnya. Dengan kelulusan Pendaftar PN, mana-mana dua PNK atau lebih yang didaftarkan mengikut Akta ini boleh bergabung menjadi satu PNN. Dengan kelulusan Pendaftar, mana-mana dua PNN atau lebih yang didaftarkan mengikut Akta ini boleh bergabung menjadi satu NEKMAT. Tiada suatu PNK, PNN dan NEKMAT boleh menjalankan urusan melainkan ia ditubuhkan dan didaftarkan mengikut peruntukan Akta ini.

4.3.2 Usahawan Nelayan

Mengikut Akta Perikanan Malaysia (1984) seseorang yang bekerja tidak kurang daripada 6 bulan dan memperolehi tidak kurang 60 peratus pendapatan tahunannya daripada kegiatan berkaitan dengan perikanan akan dikategori sebagai nelayan.

Sebagai pendaftar, LKIM ditugaskan untuk menyelia dan mengawal kegiatan-kegiatan nelayan melalui keahlian mereka dalam PN disamping memberikan bantuan dan sokongan untuk mereka mencebur diri dalam aktiviti-aktiviti komersial. Untuk menggalakkan PN terus maju dan bergiat cergas dalam projek-projek ekonomi, LKIM

memberi bantuan pinjaman kewangan tanpa faedah melalui Tabung Pembangunan Ekonomi PN.

Menurut Akta Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia 1971 (Akta 49) telah mendefinisikan pemasaran sebagai bahan penjualan, pembelian, pengumpulan, penyimpanan, pengangkutan, pemprosesan, pemeringkatan, pembungkusan, pengiklanan dan penggalakan.

Disebabkan setakat ini ketiadaan satu definisi khusus dibuat untuk menjelaskan usahawan nelayan maka pasukan penyelidik menetapkan mana-mana ALP PN yang terlibat dalam kegiatan ekonomi termasuk pemasaran ikan layak untuk dipanggil Usahawan Nelayan.

4.3.3 Ahli Lembaga Pengarah (ALP)

Ahli Lembaga Pengarah (ALP) atau Pemimpin PN ialah badan yang mengurus sesuatu PN yang pengurusan hal ehwalnya telah diamanahkan kepadanya. Ini termasuklah pengerusi, ahli-ahli LP dan pengurus PNK, PNN dan NEKMAT.

4.4 Hipotesis Kajian

Berdasarkan kepada sorotan literatur di Bab 3 dan kerangka konseptual di Bahagian 4.2, hipotesis-hipotesis dikemukakan oleh pasukan penyelidik di dalam kajian ini seperti berikut:

Ciri-ciri Demografi Ahli Lembaga Pengarah

H_a1: Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan pendapatan bulanan.

- H_a2:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan tahap pendidikan.
- H_a3:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan umur.
- H_a4:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan kepada jawatan.
- H_a5:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan pernah mengikuti kursus keusahawanan.
- H_a6:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan pernah mengikuti latihan teknikal.
- H_a7:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan ahli keluarga berniaga sebagai “role model”.
- H_a8:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan pengalaman berniaga.

Ciri-ciri Persatuan Nelayan

- H_a9:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan status persatuan nelayan.
- H_a10:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan umur persatuan nelayan.
- H_a11:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan penggunaan khidmat nasihat.
- H_a12:** Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan mempunyai rancangan perniagaan.

H_a13: Terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan bagi subskala penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan pencapaian yang tinggi bagi pengurus berbanding dengan bukan pengurus PN.

4.5 Kaedah Pengumpulan Data

Kaedah pengumpulan data mengaplikasikan kaedah tinjauan keratan rentas, temubual dan data sekunder. Borang soalselidik diedarkan kepada pihak ALP PNK, PNN dan NEKMAT di seluruh Malaysia, manakala temubual dibuat dengan pihak pengurusan atasan LKIM. Maklumat data sekunder di perolehi daripada Laporan Tahunan PNK, PNN dan NEKMAT, serta Laporan Tahunan LKIM dan Jabatan Perikanan Malaysia.

Strategi pengumpulan data yang berbagai dalam kajian ini adalah untuk menjawab persoalan kajian berbentuk hipotesis dan kajian kes. Menurut Sapsford dan Jupp (1996):

“There is no single best way of collecting data; the method chosen depends on the nature of the research questions posed and the specific questions you want to ask respondents. The aim of all methods is to obtain valid and reliable data – true answers to questions, not distorted by the methods of collection or prone to chance fluctuation – which can be used as the basis for credible conclusions”.

Borang soal selidik di gunakan bagi menjawab hipotesis-hipotesis yang di kemukakan dalam kajian ini, manakala temubual dan pengumpulan data sekunder di gunakan bagi kajian kes berkaitan dengan keberkesanan program pembangunan usahawan dan peluang-peluang perniagaan yang dijalankan oleh persatuan-persatuan nelayan di peringkat kebangsaan dan antarabangsa bagi produk perikanan.

Bagi mendapatkan maklum balas dari responden dikalangan ALP PN supaya dapat mengisi borang soalselidik, kerjasama telah diperolehi dari LKIM untuk mengumpulkan responden dikalangan ALP PN melalui Kursus Keusahawanan di beberapa negeri. Ini memberi peluang kepada ahli-ahli penyelidik untuk menubual secara lebih mendalam (in-depth interviews) bagi membantu menjalankan kajian kes bagi PN-PN tertentu. Di samping itu salah seorang ahli penyelidik di beri peluang untuk menjalani Latihan Industri selama 9 bulan di Bahagian Pembangunan Masyarakat dan Institusi Nelayan di Kuala Lumpur, beberapa Persatuan Nelayan di Utara Semenanjung Malaysia dan di Ibu Pejabat NEKMAT Kuala Lumpur. Terdapat juga borang soalselidik yang di hantar melalui pos kepada Persatuan-Persatuan Nelayan tertentu seperti di Johor, Selangor, Pulau Pinang, Sabah dan Sarawak.

Temubual juga di buat dengan pihak tertinggi pengurusan LKIM di peringkat negeri, Pusat dan NEKMAT bagi mendapat gambaran mengenai projek-projek yang di jalankan. Di samping itu temubual membantu ahli-ahli penyelidik menjawab persoalan objektif kedua iaitu menganalisis keberkesanan program pembangunan usahawan PN. Data sekunder mengenai aktiviti perikanan dan aktiviti PN di perolehi melalui bahan rujukan dan laporan-laporan tahunan PN yang terdapat di Perpustakaan Institusi Pengajian Tinggi Awam dan Perpustakaan LKIM di Kuala Lumpur. Ini dapat membantu ahli-ahli penyelidik mengkaji kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang di alami oleh PN dan menganalisis laporan-laporan tahunan dengan menggunakan kaedah penganalisaan nisbah (ratio analysis). Seperti yang di sarankan oleh Brannen (1992) bahawa pendekatan antara kaedah (*between-methods approach*):

“Can serve as an exercise in clarification: in particular it can help to clarify the formulation of the research problem and the most appropriate ways in which the problem may be theorised and studied”.

4.6 Rangka Persampelan

Rangka persampelan merupakan senarai semua item yang boleh dimasukkan ke dalam populasi bagi tujuan penyelidikan (Mohd Sheffie Abu Bakar, 1995). Menurut Hague dan Harris (1993) rangka persampelan yang baik mempunyai ciri-ciri berikut:

- (i) Rangka persampelan mesti mengandungi senarai ahli-ahli dalam populasi.
- (ii) Rangka persampelan mesti mempunyai senarai ahli yang terkini.
- (iii) Tiada ahli dalam senarai populasi lebih daripada satu.
- (iv) Senarai populasi mengandungi maklumat mengenai tiap-tiap unit yang boleh di stratakan.

Maklumat mengenai jumlah responden di kalangan ALP PN boleh di perolehi daripada laporan tahunan terkini PN dan LKIM bagi tahun 2004 untuk di jadikan rangka persampelan kajian ini. Jumlah populasi keseluruhannya adalah 979 orang ALP (Jadual 4.1).

Jadual 4.1 : Taburan Responden Mengikut Negeri

Negeri	Populasi		Sampel	
	Bilangan Responden (ALP)	Peratus	Bilangan Responden (ALP)	Peratus
Perlis	33	3.4	19	6.8
Kedah	55	5.6	27	9.6
Pulau Pinang	55	5.6	0	0
Perak	88	9.0	31	11.1
Selangor & W. Pesekutuan	77	7.9	6	2.1
Melaka & Negeri Sembilan	44	4.5	31	11.1
Johor	99	10.1	4	1.4
Pahang	55	5.6	17	6.1
Terengganu	121	12.3	37	13.2
Kelantan	55	5.6	20	7.1
Sarawak	176	18.0	56	20.0
Sabah & Labuan, WP	121	12.4	32	11.4
Jumlah	979	100.0	280	100.0

Bilangan Responden (n) = 280

Mengikut Krejcie dan Morgan (1970), jika saiz persampelan sebanyak 278 orang responden maka jumlah populasi bagi kajian adalah sebanyak 1000 orang. Sejumlah 300 responden telah dipilih untuk dijadikan saiz persampelan dan 286 orang responden (95.3 peratus) telah mengembalikan borang soalselidik dalam tempoh kutipan data selama 1 tahun. Hanya 280 (93.3 peratus) soalselidik boleh digunakan dalam kajian ini. Rangka sampel kajian ini mempunyai kekuatan atau “robustness” dan memenuhi kriteria yang di cadangkan oleh Hague dan Harris (1993) dan Roscoe (1975).

4.6.1 Reka bentuk Borang Soalselidik

Tujuan mereka bentuk borang soalselidik dalam kajian ini adalah untuk menjawab persoalan-persoalan objektif kajian secara berkesan, dan mengelakkan dari mengambil masa yang panjang kepada responden yang agak sibuk dengan urusan mereka. Soalan-soalan yang dikemukakan dalam soalselidik ini di reka berdasarkan kepada kajian yang lalu terutama sekali daripada Robinson et al. (1991) dan Mohd Noor et al. (2004). Walau bagaimanapun terdapat juga soalan-soalan dalam soalselidik yang di perolehi dari maklum balas dari pihak pengurusan LKIM dan di gunakan bagi tujuan memenuhi keperluan kajian ini. Soal selidik dibahagikan kepada tiga (3) bahagian. Bahagian A mengandungi soalan-soalan berkaitan dengan demografi responden, pengalaman kerja, kursus atau seminar mengenai perniagaan atau keusahawanan dan latihan teknikal dan pendapatan/pekerjaan sambilan. Bahagian B pula terdiri daripada maklumat PN seperti bilangan ahli, aktiviti-aktiviti, keuntungan serta kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang di hadapi oleh PN dan rancangan perniagaan. Bahagian C mengandungi tujuh puluh lima (75) soalan yang mana ianya mengandungi komponen utama sikap iaitu afektif, kognitif dan konatif serta empat sub-skala yang berkaitan dengan

kecenderungan keusahawanan iaitu inovasi, kawalan personal, penghargaan diri dan keperluan kepada pencapaian. Salinan soalselidik yang di gunakan dalam kajian ini di lampirkan bersama di Lampiran A.

4.6.2 Isi Kandungan soalselidik

Menurut Berdie et al. (1986), jumlah dan mutu tindak balas responden mempunyai hubungan yang positif dengan format dan susunan soalselidik kajian. Langkah-langkah telah di ambil untuk memastikan kadar tindak balas yang baik daripada responden dengan berpandukan kepada saranan Dilman (1978) dan Sudman & Bradburn (1982); ia itu dengan menggunakan bentuk penyediaan “booklet”. Sudman & Bradburn (1982) telah mengariskan tiga sebab kenapa penggunaan format berbentuk “booklet” amat sesuai digunakan:

- i. Ia mencegah halaman daripada kehilangan atau tercicir.
- ii. Ia memudahkan responden untuk membuka halaman soalselidik.
- iii. Ia kelihatan lebih profesional dan mudah diikuti.

Soalan-soalan distrukturkan bagi memudahkan responden untuk menjawabnya. Soalan-soalan di dalam soalselidik di mulai dengan soalan-soalan yang bukan sensitif/bukan ancaman (Dilman, 1978; Sudman & Bradburn, 1982). Soalan sensitif/soalan ancaman di soal pada peringkat akhir soalselidik. Soalselidik di cetak dengan terang dan format soalan-soalan adalah jelas dan konsisten dengan arahan-arahan yang di berikan kepada responden untuk menjawabnya. Seperti contoh, apabila responden di kehendaki untuk memberikan jawapan kepada soalan-soalan yang memerlukan satu respon, maka responden akan menandakan satu jawapan.

Bagi soalan-soalan yang memerlukan kepada beberapa respon, responden akan menandakan jawapan-jawapan yang berkaitan. Arahan lain juga di berikan bagi menjawab soalan-soalan yang menggunakan 5-titik skala “Likert”. Ruang kosong yang di sediakan di akhir soalselidik adalah bagi memberikan komen. Oleh kerana perkara ini adalah opsional, maka ia tidaklah di anggap sebagai ancaman.

Tujuan soalselidik adalah untuk mendapatkan dua maklumat yang berbeza: pertama, data inferensi berkaitan dengan ciri-ciri demografi responden dan ciri-ciri PN berkaitan sikap kecenderong keusahawanan di kalangan ALP PN. Kedua adalah mengenai latar belakang responden dan data deskriptif PN bagi kajian kes mengenai keberkesanan program pembangunan usahawan yang di jalankan oleh PN.

4.6.3 Kajian Rintis

Menurut Dilman (1978), soalselidik perlu di lakukan melalui pra-uji kepada tiga kumpulan ia itu: rakan-rakan; pengguna-pengguna yang menggunakan data-data kajian dan para responden yang di ambil daripada persampelan tersebut. Proses ini juga di ambil kira dalam kajian ini.

Walaupun soalselidik kajian ini direka berpandukan kepada kajian-kajian yang lalu, terutama sekali dari Robinson et al. (1991) dan Mohd Noor et al. (2004), perbincangan dan temubual tidak berstruktur dengan pihak yang terlibat dalam pengurusan Persatuan Nelayan iaitu NEKMAT, PNN, dan PNK juga dijalankan. Pihak-pihak ini telah memberikan komen yang berguna terutama sekali tentang tatacara dan susunan soalan-soalan yang akan dikemukakan kepada responden. Di samping itu soalselidik di berikan kepada pihak LKIM untuk dinilai semula bagi memastikan bahawa maklumat-maklumat yang relevan ada di dalam soalselidik seperti jawatan dan

penglibatan dalam persatuan, pendapatan dan lain-lain perkara mengenai PN. Soalan-soalan mengenai sikap kecenderungan keusahawanan adalah berpandu kepada instrumen “Entrepreneurial Attitude Orientation Scale” (EAO) dari Robinson et al. (1991) yang telah di terjemahkan dalam Bahasa Malaysia dan di adaptasi dari kajian Mohd Noor et al. (2004).

Soalselidik diedarkan kepada Ahli Lembaga Pengarah PNK dan PNN Negeri Perlis semasa Kursus Keusahawanan di adakan di Kangar bagi mendapatkan jawapan dan maklumbalas responden. Sejumlah 19 orang (58 peratus) daripada 33 orang Ahli Lembaga Pengarah PNK dan PNN Negeri Perlis telah menghadiri kursus tersebut. Mereka telah menjawab soalan-soalan yang di kemukakan dalam borang soalselidik. Segala komen yang diberikan oleh responden telah di ambil kira bagi penyediaan versi soalselidik yang akhir.

4.7 Analisis Data

4.7.1 Analisis Diskriptif

Data yang diperolehi dianalisis menggunakan perisian “Statistical Package for Social Science” (SPSS) versi 12.0. Analisis deskriptif seperti kekerapan dan peratusan di gunakan bagi memproses data yang diperolehi daripada soalselidik terhadap responden seperti umur, jantina, tahap pendidikan, taraf perkahwinan, bilangan/saiz keluarga, kumpulan etnik/bangsa, agama, latarbelakang keluarga, lingkungan pendapatan, taburan menurut jenis PN, jawatan dan tempoh penglibatan dalam PN, pengalaman dalam persatuan, menghadiri kursus keusahawanan dan teknikal, pendapatan sampingan, memiliki dokumen Rancangan Perniagaan, sumber khidmat nasihat dan lain-lain. Di

sampling itu, maklumat-maklumat ini di gunakan bagi menyokong kajian kes berkaitan dengan keberkesanan program pembangunan usahawan yang dijalankan oleh PN.

4.7.2 Analisis Inferensi

Data yang di perolehi melalui soalan ciri-ciri demografi ALP, ciri-ciri PN dan profil sikap responden (5-titik skala “Likert”) di gunakan bagi “One-Way Analysis of Variance” atau analisis *ANOVA* satu hala dan “Independent-Samples T Test” atau Ujian-t bagi menguji hipotesis-hipotesis kajian.

Ujian *ANOVA* satu hala digunakan bagi pembolehubah yang bersandar dan pembolehubah bebas yang mempunyai lebih dari dua kumpulan (pendapatan bulanan, tahap pendidikan, umur responden, status PN dan tahap umur PN) secara serentak. Ujian *Post-Hoc ANOVA* dilaksanakan untuk mengetahui kumpulan manakah yang sebenarnya berbeza secara signifikan (Zaidatun dan Mohd Salleh, 2003). “Independent-Samples T Test” atau Ujian-t digunakan untuk menguji kewujudan perbezaan antara min satu pembolehubah bagi dua kumpulan sampel yang tidak bergantung (ada/tidak ada “role model”, ada/tidak ada pengalaman perniagaan, jawatan (pengurus/bukan pengurus), pernah/tidak pernah menghadiri kursus keusahawanan, pernah/tidak pernah menghadiri latihan teknikal, ada atau tiada khidmat nasihat dan ada atau tidak ada rancangan perniagaan). Tujuan ujian ini adalah untuk menentukan sama ada terdapat perbezaan signifikan atau tidak antara pembolehubah bersandar dan pembolehubah bebas

Bagi Hipotesis untuk menguji samada responden ia itu Pengurus mempunyai nilai sub-skala sikap keusahawanan yang tinggi berbanding dengan Pengerusi dan Ahli-Ahli Lembaga Pengarah, ujian *MANOVA* dan Diskriminan Langkah Demi Langkah di gunakan. Tujuan ujian ini adalah untuk menentukan perbezaan yang signifikan antara

kedua-dua kumpulan bagi sikap kecenderungan keusahawanan (penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan keperluan kepada pencapaian).

4.7.3 Analisis Kebolehpercayaan Instrumen

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 ” di gunakan terhadap pembolehubah bersandar (sikap kecenderungan keusahawanan). Di dalam soalan-soalan tersebut di bahagikan kepada 4 sub-skala keusahawanan iaitu inovasi, keperluan kepada pencapaian, kawalan personal dan penghargaan diri dan tiga komponen utama sikap iaitu afektif, kognitif dan konatif. Berdasarkan kepada keputusan ujian tersebut, nilai apha yang diperolehi adalah 0.853 (Jadual 4.2). Jika diukur nilai ini adalah tinggi dan keputusan ini menunjukkan bahawa jawapan yang diberikan oleh responden adalah tidak diragui dan kebolehpercayaan berada di tahap yang tinggi iaitu menghampiri 1 (satu).

Jadual 4.2 : Keputusan Ujian Analisis Kebolehpercayaan Jawapan Responden

Reliability Coefficients	
N of Cases = 280	N of Items = 75
Alpha = 0.853	

Menurut Nunnally (1978), “Cronbach’s Alphas” lebih daripada 0.70 adalah di terima untuk kajian peringkat awal manakala “Alphas” lebih daripada 0.80 menunjukkan bahawa ukuran dapat mengecilkan ralat. Zaidatun & Mohd Salleh (2003) menyatakan “Alphas” kurang daripada 0.60 adalah di anggap mempunyai kebolehpercayaan dalaman yang rendah bagi semua kajian.

4.8 Kesimpulan

Bab ini membincangkan pembentukan kerangka konseptual bagi kajian dan mengenalpasti pembolehubah-pembolehubah bebas dan pembolehubah bersandar. Pembolehubah bebas terdiri daripada ciri-ciri demografi ALP dan ciri-ciri PN manakala pembolehubah bersandar adalah sikap kecenderungan keusahawanan.

Hipotesis-hipotesis di tetapkan dan penjelasan mengenai tatacara pengumpulan data dan kajian rintis di buat ke atas responden. Akhir sekali, kaedah-kaedah seperti analisis diskriptif seperti kekerapan dan peratusan dan analisis inferensi seperti *ANOVA* satu hala, Ujian t, *MANOVA* dan Diskriminan Langkah Demi Langkah di gunakan bagi menguji hipotesis-hipotesis tersebut.

BAB LIMA - ANALISIS DAN KEPUTUSAN

5.1 Pengenalan

Bab 4 menerangkan metodologi kajian dan seterusnya Bab 5, Bahagian 5.2 akan membincangkan analisis deskriptif latar belakang responden (ALP) dan aktiviti-aktiviti ekonomi yang dijalankan oleh PN. Bahagian 5.3 selanjutnya akan menjalankan analisis inferensi dari hipotesis-hipotesis yang di sediakan dalam Bab 3. Di bahagian akhir akan memberi rumusan hasil daripada analisis dan keputusan.

5.2 Analisis Diskriptif

Bahagian ini menerangkan mengenai dapatan data kekerapan yang di sediakan menggunakan analisis SPSS. Dengan menggunakan dapatan kekerapan dapat membantu pasukan penyelidik mengenalpasti kesilapan kemasukan data di samping data kekerapan boleh digunakan dalam mana-mana bentuk angkuabah tanpa mengira tahap ukurannya (Diamantopoulos dan Schlegelmilch, 1997).

5.2.1 Latar Belakang Responden (Ahli Lembaga Pengarah)

Bahagian ini menyediakan maklumat mengenai latar belakang responden iaitu Ahli Lembaga Pengarah (ALP) PNK, PNN dan NEKMAT. Ciri-ciri yang di kaji termasuk umur, jantina, tahap pendidikan, taraf perkahwinan, bilangan/saiz keluarga, kumpulan ethnik, agama, latar belakang keluarga, lingkungan pendapatan, taburan responden menurut jenis PN, jawatan dan tempoh penglibatan responden dalam PN dan menghadiri kursus keusahawanan.

Umur

Jadual 5.1 menunjukkan latar belakang responden mengikut kumpulan umur. Daripada 280 responden, di dapati majoriti responden berada dalam lingkungan umur 41 hingga 60 tahun (74.7%). Seterusnya hanya 16.8% daripada responden berada dalam lingkungan umur di bawah 40 tahun, dan 8.6% berumur melebihi 61 tahun. Ini menunjukkan majoriti responden terdiri daripada orang yang telah lama terlibat dalam PN dan mempunyai pengalaman dalam aktiviti PN. Laporan LKIM (1998), dalam kajian sosioekonomi nelayan 1995, juga mendapati terdapat kekurangan sambutan daripada mereka yang berumur di antara 15 hingga 24 tahun untuk memilih kerjaya sebagai nelayan berbanding sumber tenaga negara yang sedia ada. Di samping itu kajian yang di lakukan oleh Louis et al. (1989), menunjukkan bahawa faktor umur mempunyai pertalian dengan kecenderungan seseorang itu untuk menjadi usahawan. Umur yang muda dikatakan mempunyai kecenderungan yang lebih tinggi terhadap keusahawanan berbanding dengan umur yang tua.

Jadual 5.1: Umur Responden

Had Umur	Kekerapan	Peratusan	Peratusan Terkumpul
40 tahun dan ke bawah	47	16.8	16.8
41 – 50 tahun	117	41.8	58.6
51 – 60 tahun	92	32.9	91.4
61 tahun dan ke atas	24	8.6	100
Jumlah	280	100.0	

Bilangan Ahli LP (n) = 280

Jantina

Sebahagian besar daripada responden adalah golongan lelaki iaitu 98.6% (Jadual 5.2). Penglibatan golongan wanita sebagai ALP adalah kecil berdasarkan dari jumlah sampel yang di kutip dan keadaan ini (responden wanita di pilih menjadi ALP) masih kecil dan

tidak berubah pada masa kini. Bidang kerjaya sebagai nelayan memang di ketahui umum sebagai suatu pekerjaan yang memerlukan kekuatan tenaga dan tahap ketahanan mental yang tinggi dan tidak sesuai dengan fizikal seorang wanita (LKIM, 1998). Kebanyakan wanita adalah isteri-isteri nelayan yang merupakan suri rumah tangga dan mereka terpaksa meluangkan banyak masa sehingga 15 hingga 16 jam untuk menjalankan aktiviti-aktiviti seperti memasak, membasuh, membersihkan dan menjaga anak-anak yang kecil. Isteri-isteri nelayan juga membantu keluarga mereka menjalankan aktiviti ekonomi seperti membersihkan, menjemur, membungkus, mengedar dan memasarkan ikan (Jahara Yahaya, 1994).

Faktor tanggungjawab juga mempengaruhi seseorang individu untuk menceburkan diri dalam bidang keusahawanan. Keadaan ini dibuktikan oleh kajian yang dijalankan oleh Buttner dan Moore (1997) terhadap golongan eksekutif dan profesional wanita yang meninggalkan kerjaya mereka di syarikat-syarikat besar untuk menjadi usahawan dengan menubuhkan syarikat sendiri. Mereka bertindak demikian untuk memenuhi faktor-faktor penggerak (motivasi) seperti kehendak kepada cabaran, kehendak sendiri serta mengimbangi tanggungjawab terhadap keluarga dan tanggungjawab sosial.

Jadual 5.2: Jantina Responden

Jantina	Kekerapan	Peratusan	Peratus Terkumpul
Lelaki	276	98.6	98.6
Wanita	4	1.4	100.0
Jumlah	280	100.0	

Bilangan Ahli LP (n) = 280

Tahap Pendidikan

Jadual 5.3 menunjukkan tahap pendidikan responden. Majoriti daripada responden, iaitu 62.5% mempunyai tahap pendidikan hingga ke peringkat Penilaian Menengah Rendah

(PMR), 19.6% mempunyai tahap pendidikan sehingga peringkat SPM, manakala selebihnya ia itu sebanyak 17.9% mempunyai pendidikan hingga ke peringkat ijazah sarjana muda. Kajian yang dijalankan oleh pengkaji-pengkaji seperti Mohd Noor et al. (2004); Bradley & Philip (1997); Blanchflower & Meyer (1991); Evans & Leighton (1990); Kassicieh, Radosevich & Umbarger (1996); Crant (1996); Ronstadts (1985) dan Douglas (1976) menunjukkan bahawa tahap pendidikan mempengaruhi sikap kecenderungan keusahawanan. Profil dalam sampel ini menunjukkan gambaran bahawa tahap pendidikan di kalangan ALP khususnya dan nelayan umumnya adalah rendah. Kajian yang di lakukan oleh Masamichi Hotta (1985), turut mendapati nelayan di beberapa kawasan di Malaysia mempunyai tahap pendidikan yang rendah. Kajian yang dijalankan oleh Mohammad Raduan Mohd. Ariff (1988), mendapati 73.82% nelayan yang dikaji menerima pendidikan hingga ke peringkat sekolah rendah sahaja. Menurut beliau nelayan yang mempunyai pelajaran hingga ke peringkat sekolah menengah tinggi (SPM dan ke atas), menjadikan pekerjaan nelayan sebagai pekerjaan sementara sahaja, sebelum mendapat pekerjaan tetap yang bersesuaian dengan kelulusan. Anak-anak nelayan yang tidak mampu disekolahkan ke peringkat sekolah menengah selalunya akan belajar dan membantu ibu bapa mereka di dalam kerja-kerja berkaitan dengan penangkapan ikan. Dari sinilah wujudnya pewarisan pekerjaan sebagai nelayan. Dalam konteks kajian ini, bolehlah dilihat perkaitan kecenderungan keusahawanan dengan tahap pendidikan responden.

Jadual 5.3: Tahap Pendidikan Responden

Tahap Pendidikan	Kekerapan	Peratus	Peratus Terkumpul
Tamat Sekolah Rendah	133	47.5	47.5
PMR	42	15.0	62.5
SPM	55	19.6	82.1
STPM	22	7.9	90.0
Diploma	18	6.4	96.4
Ijazah	10	3.6	100
Jumlah	280	100.0	

Bilangan Responden (n) = 280

Taraf Perkahwinan

Jadual 5.4 menunjukkan 95.4% responden telah berkahwin, manakala 1.8% adalah bujang dan 2.8% adalah duda atau berpisah. Kajian LKIM (1998) mendapati lebih ramai nelayan tradisional yang telah berkahwin dengan umur mereka yang lebih tua berbanding responden nelayan komersil.

Jadual 5.4: Taraf Perkahwinan Responden

Taraf Perkahwinan	Kekerapan	Peratus	Peratus Terkumpul
Berkahwin	267	95.4	95.4
Bujang	5	1.8	97.2
Duda/Berpisah	8	2.8	100
Jumlah	280	100.0	

Bilangan Responden (n) = 280

Bilangan/saiz Keluarga

Kebanyakan responden mempunyai bilangan/saiz keluarga yang besar. Daripada responden yang diambil kira, didapati 90.7% daripada mereka mempunyai tanggungan lebih dari empat orang. Purata bilangan/saiz keluarga bagi persampelan adalah 6.6 orang

(Jadual 5.5). Ini juga bersamaan dengan dapatan dari Kajian LKIM (1998) yang mendapati bahawa 66.8% isi rumah nelayan mempunyai tanggungan lebih dari 5 orang. Mengenai saiz keluarga dikatakan “purata saiz isi rumah-isi rumah nelayan dalam tahun 1995 ialah 5.61 orang dibandingkan dengan purata bagi isi rumah kebangsaan Banci Penduduk 1991 iaitu 4.8 orang seisi rumah”. Jelas menunjukkan bahawa saiz keluarga ALP adalah besar dan melebihi purata saiz keluarga penduduk Semenanjung Malaysia. Saiz keluarga yang besar dengan pendapatan yang rendah tidak mengizinkan nelayan mengubah corak hidupnya kearah yang lebih melegakan (Mohammad Raduan Mohd. Ariff, 1988).

Jadual 5.5: Bilangan/saiz Keluarga Responden

Bilangan/saiz Ahli Keluarga	Kekerapa n	Peratus	Peratus Terkumpul
3 orang dan ke bawah	26	9.3	9.3
4 - 6 orang	122	43.6	52.9
7 - 9 orang	93	33.2	86.1
10 - 12 orang	26	9.3	95.4
Lebih 12 orang	8	2.9	98.2
Tiada	5	1.8	100
Jumlah	280	100.0	

Bilangan Responden (n) = 280, min atau purata saiz keluarga = 6.6

Kumpulan Etnik

Jadual 5.6 menunjukkan 88.9% responden adalah Melayu, 2.5% adalah Cina dan 8.6% bangsa lain. Taburan responden mengikut bangsa menggambarkan juga struktur nelayan sebenar di negara ini (LKIM, 1998). Terdapat ramai ALP PN berbangsa Melayu di Kedah, negeri-negeri Pantai Timur Semenanjung Malaysia dan Sarawak. ALP bangsa Cina adalah dari negeri Perak, Selangor, Pulau Pinang dan Johor, manakala ALP di Sarawak terdiri daripada bangsa Iban dan Melanau.

Jadual 5.6: Kumpulan Etnik Responden

Bangsa	Kekerapan	Peratus	Peratus Terkumpul
Melayu	249	88.9	88.9
Cina	7	2.5	91.4
Lain-lain	24	8.6	100.0
Jumlah	280	100.0	

Bilangan Responden (n) = 280

Agama

Dalam jadual 5.7, didapati majoriti responden adalah beragama Islam (97.1%), Buddha, (2.1%), Confucian/Tao(0.4%) dan Kristian (0.4%). Kaitan yang nyata antara agama dan kumpulan etnik menonjolkan majoriti responden berbangsa Melayu dan Melanau beragama Islam, responden bangsa Cina menganuti agama Buddha, Confucian dan Tao, dan responden bangsa Iban beragama Kristian.

Jadual 5.7: Agama Responden

Agama	Kekerapan	Peratus	Peratus Terkumpul
Islam	272	97.1	97.1
Buddha	6	2.1	99.3
Confucian/Tao	1	0.4	99.6
Kristian	1	0.4	100.0
Jumlah	280	100.0	

Bilangan Responden (n) = 280

Latarbelakang Keluarga

Lebih daripada separuh ALP (60.4%) mempunyai latarbelakang keluarga dalam bidang perikanan manakala 39.6% mempunyai latarbelakang keluarga bukan dalam bidang perikanan (Jadual 5.8). Menurut Wan Hashim (1980), “Faktor kejayaan dalam pelajaran adalah berkaitan dengan kebolehan bermobiliti dari strata sosioekonomi bawahan kepada strata yang lebih tinggi. Apabila pencapaian dalam bidang pelajaran agak rendah, maka peluang untuk bermobiliti juga adalah rendah. Sudah menjadi kenyataan bahawa

merupakan satu dimensi yang paling penting bagi orang Melayu untuk bermobiliti dari bawah ke atas (mobiliti menegak) sejak dari zaman penjajahan hinggalah ke hari ini”. Kajian oleh Matthews & Moser (1996) mendapati latarbelakang keluarga sebagai “role model” juga telah dikaitkan dengan kecenderungan untuk menubuhkan perniagaan. 9.3% responden mempunyai keluarga yang menjalankan perniagaan dan kajian ini boleh melihat perkaitan kecenderungan keusahawanan dengan latarbelakang keluarga bagi mendorong ALP untuk mewarisi perniagaan keluarga.

Jadual 5.8: Latarbelakang Keluarga Responden

Latarbelakang	Respons	Peratus	Peratus Terkumpul
Perikanan	169	60.4	60.4
Perternakan	16	5.7	66.1
Perladangan	25	8.9	75.0
Pertanian	40	14.3	89.3
Perniagaan	26	9.3	98.6
Lain-lain	4	1.4	100.0
Jumlah	280	100.0	

Bilangan Responden (n) = 280

Lingkungan Pendapatan

Jadual 5.9 menunjukkan seramai 72 orang (25.7%) dari responden mempunyai pendapatan kurang RM500 sebulan, 94 orang (33.6%) mempunyai pendapatan di antara RM501 hingga RM1,000, 33 orang (11.8%) mempunyai pendapatan di antara RM1,001 hingga 1,500, dan 81 orang (28.9%) mempunyai pendapatan lebih dari RM1,501.

Menurut laporan Unit Perancangan Ekonomi (UPE) Jabatan Perdana Menteri, Pendapatan Garis Kemiskinan (PGK) di Semenanjung Malaysia adalah RM529.50 sebulan, dan bagi Sabah dan Sarawak adalah RM600.00 untuk tahun 2005 dalam RMK-8. Pendapatan purata bagi responden bagi sampel ini adalah RM1,275, iaitu melebihi dari

PGK bagi penduduk di Malaysia. Berdasarkan nilai ini, bolehlah dikatakan bahawa kebanyakan ALP persatuan nelayan memperoleh pendapatan yang agak kukuh dari aktiviti yang berkaitan dengan sektor perikanan dan seterusnya sanggup menjadi ALP persatuan nelayan.

Jadual 5.9: Lingkungan Pendapatan Responden (RM sebulan)

Pendapatan	Kekerapan	Peratus	Peratus Terkumpul
RM500 dan ke bawah	72	25.7	25.7
RM501- RM1,000	94	33.6	59.3
RM1,001- RM1,500	33	11.8	71.1
RM1,501 dan ke atas	81	28.9	100.0
Jumlah	280	100.0	

Bilangan Responden (n) = 280. Min/purata pendapatan = RM1,275

Taburan Responden Menurut Jenis Persatuan Nelayan

Jadual 5.10 menunjukkan taburan responden mengikut jenis persatuan nelayan. Seramai 255 orang dari responden merupakan ALP Persatuan Nelayan Kawasan, 19 orang ALP Persatuan Nelayan Negeri dan 6 ALP Persatuan Nelayan Kebangsaan (NEKMAT).

Jadual 5.10: Taburan Responden Menurut Jenis Persatuan Nelayan

Jenis Persatuan Nelayan	Kekerapan	Peratus	Peratus Terkumpul
Persatuan Nelayan Kawasan	255	91.1	91.1
Persatuan Nelayan Negeri	19	6.8	97.9
Persatuan Nelayan Kebangsaan	6	2.1	100.0
Jumlah	280	100.0	

Bilangan Responden (n) = 280

Jawatan dan Tempoh Penglibatan Responden dalam Persatuan Nelayan

Berdasarkan Jadual 5.11, didapati kebanyakan responden (155 orang) memegang jawatan di dalam Persatuan Nelayan tidak melebihi dari 6 tahun. Ini menunjukkan perlembagaan Persatuan Nelayan yang menghendaki pemilihan jawatan dilakukan setiap tahun sekali

telah membolehkan seseorang ALP Persatuan Nelayan memegang jawatan tidak terlalu lama. Min pengalaman sebagai ALP persatuan nelayan pula ialah 2 tahun.

Jadual 5.11: Jawatan dan Tempoh Penglibatan Responden dalam Persatuan Nelayan

Jawatan	Tempoh Menjawat Jawatan				Jumlah
	Kurang dari 6 tahun	6-10 tahun	11-15 tahun	Lebih 15 Tahun	
Pengerusi	31	18	11	3	63
Pengurus	32	9	8	5	54
Ahli Lembaga Pengarah	92	46	19	6	163
Jumlah	155	73	38	14	280

Bilangan Responden (n) = 280, min pengalaman = 2 tahun

Kursus Berkaitan Keusahawanan

Latihan adalah penting bagi membantu ALP mendapatkan idea, mengetahui teknik pelaksanaan perniagaan dan seterusnya melaksanakan program yang dirancang dengan berkesan. Berdasarkan Jadual 5.12, didapati di antara organisasi yang kerap memberi kursus kepada ALP ialah Jabatan Perikanan Malaysia (JPM) (21.8%), diikuti oleh LKIM (11.5%), MARDI (2.9%) dan lain-lain institusi dan agensi kerajaan (23.0%). Walau bagaimanapun terdapat lebih dari 40% dari ALP melaporkan mereka tidak pernah menghadiri apa-apa kursus keusahawanan.

Jadual 5.12: Kursus Berkaitan Keusahawanan

Kursus Berkaitan Keusahawanan	Kekerapan	Peratus
Jabatan Perikanan Malaysia	61	21.8
LKIM	32	11.5
MARDI	8	2.9
UiTM	1	0.4
Lain-lain	65	23.0
Tidak Pernah Menghadiri Kursus	113	40.4
Jumlah	280	100.0

5.3 Analisis Inferensi

5.3.1 Pengujian Hipotesis Kajian

Bahagian 5.2 menggunakan analisis diskriptif berkaitan demografi responden, projek dan aktiviti utama PN dengan menggunakan dapatan data kekerapan yang di sediakan melalui analisis SPSS. Bahagian 5.3.1 selanjutnya akan menguji hipotesis-hipotesis kajian yang dikemukakan di bahagian 4.4, dengan menggunakan Ujian *ANOVA* satu hala, Ujian *t* dan ujian *MANOVA* dan Diskriminan Langkah Demi Langkah. Ujian ini dijalankan untuk memastikan sama ada hipotesis alternatif (H_a), diterima atau ditolak. Bagi mengukur hipotesis ini, aras keertian 0.05 (95%) telah dipilih. Penerimaan atau penolakan hipotesis alternatif adalah berdasarkan kepada aras keertian ini.

5.3.1.1 Hipotesis Demografi Ahli Lembaga Pengarah

Ujian *ANOVA* satu hala di gunakan bagi **Hipotesis-hipotesis H_{a1} hingga H_{a3}** ia itu, terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan kepada pendapatan bulanan, tahap pendidikan dan umur (Jadual 5.13). Keputusan kajian menunjukkan terdapat perbezaan min yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan kepada pendapatan bulanan ($F(3,276) = 2.797, p < 0.05$). Statistik $F = 2.797$ dengan nilai signifikannya ialah 0.041 dan ia lebih kecil dari 0.05.

Hasil kajian ini bertepatan dengan kajian di jalankan oleh Buttner dan Moore (1997) yang menyatakan bahawa keadaan untuk memperolehi lebih banyak wang merupakan antara faktor pencetus atau pendorong untuk menceburi bidang keusahawanan dan perniagaan. Bagaimana pun hasil kajian Hoh (1996) mendapati bahawa pendapatan bulanan bukan merupakan satu faktor penting untuk mempengaruhi

perubahan karier kepada bidang keusahawanan dan perniagaan. Ini di sokong juga oleh Mazzarol et al. (1999) apabila mendapati faktor gaji bulanan yang tetap merupakan penghalang kepada kecenderungan keusahawanan.

Bagaimanapun, bagi aspek-aspek yang lain iaitu tahap pendidikan dan umur tidak mempunyai perbezaan min yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan.

Jadual 5.13: Ujian ANOVA Sehala bagi Perbezaan Faktor Pendapatan Bulanan, Tahap Pendidikan dan Umur dengan Sikap kecenderungan keusahawanan

		SUM OF SQUARE	df	MEAN SQUARE	F	Sig
Pendapatan Bulanan	Antara Kumpulan	3705.489	3	1235.163	2.797	0.041*
	Di Dalam Kumpulan	121893.90	276	441.645		
	Jumlah	125599.40	279			
Tahap Pendidikan	Antara Kumpulan	2435.962	5	487.192	0.775	0.569
	Di Dalam Kumpulan	172355.03	274	629.033		
	Jumlah	174791.00	279			
Umur	Antara Kumpulan	1099.939	3	366.646	0.583	0.627
	Di Dalam Kumpulan	173691.06	276	629.315		
	Jumlah	174791.00	279			

* $p < 0.05$

Bagi melihat perbezaan dalam aspek pendapatan bulanan dan sikap kecenderungan keusahawanan, ujian *Post Hoc* (Tukey) dilakukan dengan mengambil kira nilai signifikan 0.05 sebagai ukuran perbezaan (Jadual 5.14). Keputusan ujian analisis menunjukkan perbezaan min yang signifikan ($\text{sig} = 0.038$), terhadap sikap kecenderungan keusahawanan di antara Kategori responden yang mempunyai pendapatan RM501 hingga RM1,000 dengan Kategori responden yang mempunyai pendapatan RM500 dan ke bawah. Ini menunjukkan bahawa kebanyakan responden adalah golongan yang berada di bawah Pendapatan Garis Kemiskinan (PGK) yang di takrifkan oleh Unit Perancangan Ekonomi (UPE) sebanyak RM529.50 sebulan di Semenanjung Malaysia, dan bagi Sabah dan Sarawak adalah RM600 sebulan bagi RMKe8. Kebanyakan daripada responden yang

berada di bawah PGK mempunyai pekerjaan sebagai Awak-awak dan Taikong (Rujuk Jadual 5.9).

Jadual 5.14: Ujian *Post Hoc Multiple Comparison* Kategori Pendapatan

Min Mengikut Kategori Pendapatan		Perbezaan Min Antara Kategori Pendapatan			
		RM501 – RM1,000	RM1,501 – dan ke atas	RM1,001 – RM1,500	RM500 dan ke bawah
RM501 – RM1,000	(244.2553)	-	3.6504	7.7402	10.4359*
RM1,501 – dan ke atas	(240.6049)		-	4.0898	6.7855
RM1,001 – RM1,500	(236.5151)			-	2.6957
RM500 dan kebawah	(233.8194)				-

* $p < 0.05$

Ujian t selanjutnya dijalankan ke atas Hipotesis-hipotesis **H_{a4} hingga H_{a8}** ia itu, terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan kepada jawatan, kursus keusahawanan, latihan teknikal, ahli keluarga berniaga sebagai “role model” dan pengalaman berniaga (Jadual 5.15). Hasil analisis menunjukkan terdapat perbezaan min yang signifikan [$t(278) = 2.232, p < 0.05$] dari segi jawatan dengan sikap kecenderungan keusahawanan. Keputusan ujian analisis menunjukkan, Kategori Pengurus PN mempunyai sikap kecenderungan keusahawanan yang lebih tinggi berbanding dengan responden dari bukan Pengurus PN. Keputusan kajian ini bertepatan dengan kajian perbandingan yang dibuat oleh Cromie dan O’Donoghue (1992) ke atas 194 orang pengurus dan 661 pelajar ijazah pertama. Mereka mendapati pengurus mempunyai sikap kecenderungan keusahawanan yang tinggi dengan memiliki ciri-ciri seperti kehendak kepada pencapaian, kawalan personal, keperluan kepada otonomi, kreatif, mengambil risiko serta mempunyai keyakinan diri yang tinggi

berbanding dengan pelajar-pelajar ijazah pertama. Kebanyakan bukan Pengurus (pengerusi dan ahli-ahli Lembaga Pengarah) merupakan nelayan sepenuh masa samada sebagai Taukeh/Pemilik bot, Taikong atau Awak-awak dan mereka kebanyakannya bergantung kepada Pengurus PN menjalankan segala urusan perniagaan dan pentadbiran persatuan nelayan dengan di bantu oleh kakitangan-kakitangan Pentadbiran PN.

Bagi Hipotesis **H_{a5}** menunjukkan terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan dan mengikuti kursus keusahawanan iaitu, ($t(278) = 2.144, p < 0.05$). Nilai min tinggi bagi responden yang mengikuti kursus keusahawanan iaitu 241.8503, menunjukkan sikap kecenderungan keusahawanan yang tinggi berbanding dengan responden yang tidak menghadiri kursus keusahawanan iaitu nilai min adalah 235.0860. Keputusan kajian ini bertepatan dengan hasil kajian yang telah dijalankan oleh Hatten dan Ruhland (1995), di mana mereka mendapati bahawa para peserta yang telah mengikuti kursus keusahawanan anjuran “Small Business Institute” menunjukkan sikap kecenderungan untuk menjadi usahawan. Berdasarkan kepada Bahagian 5.2.2 (Rujuk Jadual 5.12), mendapati responden menerima latihan/kursus keusahawanan dari Agensi-agensi kerajaan seperti Jabatan Perikanan Malaysia (JPM) (21.8%), diikuti oleh LKIM (11.5%), MARDI (2.9%) dan lain-lain institusi dan agensi kerajaan (23.0%). Seperti di nyatakan dalam Bab 5 di Jadual 5.12, kebanyakan responden yang mengikuti kursus adalah terdiri daripada Pengurus PN.

Hipotesis **H_{a6} hingga H_{a8}** iaitu, mengikuti latihan teknikal, ahli keluarga sebagai “role model” dan pengalaman berniaga tidak mempunyai perbezaan min yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan (Jadual 5.15).

Jadual 5.15: Ujian t Bagi Perbezaan antara Jawatan, Kursus Keusahawanan, Kursus Teknikal yang diikuti, Role Model, Pengalaman Berniaga dan Sikap Kecenderungan Keusahawanan

	N	MIN	SP	t	Sig
Jawatan dan Sikap Kecenderungan Keusahawanan:					
Pengurus	54	286.5741	19.48449	2.232	0.026*
Bukan Pengurus	226	279.4513	21.42708		
Kursus Keusahawanan Yang Di Ikuti dan Sikap Kecenderungan Keusahawanan:					
Pernah	187	241.8503	24.89891	2.144	0.033*
Tidak Pernah	93	235.0860	24.81175		
Kursus Teknikal Yang Di Ikuti dan Sikap kecenderungan Keusahawanan:					
Pernah	162	279.9691	21.32051	0.79	0.430
Tidak Pernah	118	282.0000	21.11588		
"Role Model" Keluarga Berniaga dan Sikap Kecenderungan Keusahawanan:					
Ada	26	243.1154	27.23135	0.751	0.454
Tiada	254	239.2441	24.82340		
Pengalaman Berniaga dan Sikap Kecenderungan Keusahawanan:					
Ada	26	241.0385	23.90562	0.306	0.760
Tiada	254	239.4567	25.18273		

***p<0.05**

Keputusan ini berlawanan dengan kajian-kajian yang lalu oleh beberapa pengkaji, antara lainnya pengkaji-pengkaji seperti Krueger dan Casrud (1993); Lankard (1991); Mathews dan Moser (1996), Robert (1991); Crant (1996); Shapero (1984); Cooper dan Dunkelberg (1987); Shefsky (1994) dan Brokhaus dan Howitz (1986), dimana mereka mendapati bahawa faktor "role model" sebagai pencetus kepada sikap kecenderungan keusahawanan. Begitu juga Mazzarol et al. (1999) mendapati pengalaman berniaga mempunyai pertalian yang rapat dengan sikap kecenderungan untuk seorang untuk berniaga.

5.3.1.2 Hipotesis Ciri-ciri Persatuan Nelayan

Ujian ANOVA satu hala di gunakan bagi **Hipotesis-hipotesis H_{a9} hingga H_{a10}** ia itu, terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan kepada status dan umur PN (Jadual 5.16).

Keputusan kajian menunjukkan terdapat perbezaan min yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan kepada status PN ($F(6,248) = 2.155, p < 0.05$). Statistik $F = 2.155$ dengan nilai signifikannya ialah 0.048 dan ia lebih kecil dari 0.05. Bagaimanapun, bagi umur persatuan nelayan tidak mempunyai perbezaan min yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan.

Jadual 5.16: Ujian ANOVA Sehalu bagi Perbezaan Status dan Kategori Umur Persatuan Nelayan dengan Sikap kecenderungan Keusahawanan

		SUM OF SQUARE	df	MEAN SQUARE	F	Sig
Status	Antara Kumpulan	5849.150	6	974.858	2.155	.048*
	Di Dalam Kumpulan	11202.18	248	452.432		
	Jumlah	118052.33	254			
Umur	Antara Kumpulan	5.376	2	2.688	.006	.994
	Di Dalam Kumpulan	125629.05	277	453.534		
	Jumlah	125634.42	279			

***p<.05**

Dari segi perbezaan antara status PN dan sikap kecenderungan keusahawanan, analisis selanjutnya menggunakan ujian *Post Hoc* (LSD) dengan mengambil kira nilai signifikan sebagai ukuran perbezaan (Jadual 5.17). Keputusan ujian analisis menunjukkan, Kategori status Sederhana B1 (keuntungan dari RM3,000 hingga kurang RM5,000 sebulan) mempunyai sikap kecenderungan keusahawanan yang lebih tinggi berbanding dengan Kategori Maju A2 (keuntungan dari RM5,000 hingga kurang

RM10,000 sebulan). Kategori Sederhana B1 (keuntungan dari RM3,000 hingga kurang RM5,000 sebulan) mempunyai sikap kecenderungan keusahawanan yang lebih tinggi berbanding dengan Kategori Sederhana B2 (keuntungan dari RM1,000 hingga kurang RM3,000 sebulan dan Kategori Dhaif C1 (keuntungan kurang daripada RM1,000). Bagi Kategori Dhaif C1 (keuntungan kurang daripada RM1,000) menunjukkan sikap kecenderungan yang lebih tinggi berbanding dengan Kategori PN baru.

Jadual 5.17: Ujian *Post Hoc Multiple Comparison* Kategori Status PN

Perbezaan Min Antara Kategori Status PN							
Kategori Status PN	Sederhana B1	Baru	Dhaif C2	Maju A1	Sederhana B2	Maju A2	Dhaif C1
Sederhana B1	-	8.3333	16.3039	19.3797	23.4355*	26.7222*	31.2500*
Baru		-	7.9706	11.0464	15.1022	18.3889	22.9167*
Dhaif C2			-	3.0758	7.1316	10.4183	14.9461*
Maju A1				-	4.0558	7.3425	11.8703
Sederhana B2					-	3.2867	7.8145
Maju A2						-	4.5278
Dhaif C1							-
		Kategori Status PN	Jumlah	Min			
		Sederhana B1	4	300.5000			
		Baru	6	292.1667			
		Dhaif C2	51	284.1961			
		Maju A1	133	281.1203			
		Sederhana B2	31	277.0645			
		Maju A2	18	273.7778			
		Dhaif C1	12	269.2500			

* $p < 0.05$

Ujian t selanjutnya dijalankan ke atas Hipotesis-hipotesis **H_{a11} hingga H_{a12}** ia itu: terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan kepada penggunaan khidmat nasihat dan mempunyai rancangan perniagaan. Hasil analisis menunjukkan tidak terdapat perbezaan min yang signifikan ($t(278) = .247$,

$p > 0.05$) dari segi penggunaan khidmat nasihat dengan sikap kecenderungan keusahawanan (Jadual 5.18). Begitu juga dengan memiliki dokumen rancangan perniagaan tidak terdapat min yang signifikan ($t(278) = 0.859, p > 0.05$).

Jadual 5.18: Ujian t Bagi Perbezaan antara Khidmat Nasihat, Rancangan Perniagaan dan Sikap kecenderungan keusahawanan

	N	MIN	SP	t	Sig
Khidmat Nasihat dan Sikap kecenderungan Keusahawanan:					
Ada	249	280.9357	20.87375	.247	.805
Tiada	31	279.9355	24.18668		
Rancangan Perniagaan dan Sikap kecenderungan keusahawanan					
Ya	208	281.4663	20.64559	.859	.391
Tidak	72	278.9722	22.84977		

$p < 0.05$

5.3.1.3 Hipotesis Antara Pengurus dan Bukan Pengurus PN

Ujian *MANOVA* dijalankan bagi menguji H_{a13} : ia itu menentukan samada Pengurus mempunyai subskala penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan pencapaian yang tinggi berbanding dengan bukan Pengurus PN. Ujian *MANOVA* terhadap sikap kecenderungan keusahawanan adalah signifikan ($F_{4, 275} = 6.538, p < 0.05$). Dapatan keputusan ujian yang di jalankan oleh *Univariate F Test* bersama dengan min kumpulan bagi Pengurus dan bukan Pengurus PN, menunjukkan perbezaan signifikan yang tinggi di antara dua kumpulan tersebut dalam subskala pencapaian dan penghargaan diri dan sikap kecenderungan keusahawanan (Jadual 5.19). Kemungkinan pencapaian dan penghargaan diri memberi sumbangan yang tinggi kepada fungsian diskriminan oleh kerana mengoperasikan pengurus sebagai orang yang perlu mencapai keuntungan PN, dan penghargaan diri di segi pemberian bonus dan kenaikan pangkat jika PN mencapai status

maju. Tiada dalam diri responden-responden untuk cuba menginovasikan aktiviti-aktiviti perniagaan dan tiada kawalan personal bagi merubah diri mereka dengan tujuan meningkatkan kemajuan sendiri, komuniti atau PN (Rao, 1985).

Jadual 5.19:Ujian Analisis MANOVA diantara Pengurus dan Bukan Pengurus dengan Subskala Sikap Keusahawanan.

Ujian <i>Univariate</i> bagi Signifikan	F	df	Sig	Min Kumpulan	
				Pengurus	Bukan Pengurus
Pencapaian	9.662	1,278	.002	88.3148	84.8628
Penghargaan Diri	7.653	1,278	.006	53.2222	51.5000
Kawalan Personal	0.022	1,278	.881	48.3889	48.5000
Inovasi	3.810	1,278	.052	93.0926	90.6814

*p < .0125

Ujian analisis Diskriminan Langkah Demi Langkah (*stepwise discriminant*) menggunakan *Wilks' lambda* di jalankan terhadap empat subskala bagi menentukan nilai *predictive* dua kumpulan tersebut (Jadual 5.20). Tiga daripada empat subskala tersebut menyumbang secara signifikan kepada fungsian discriminan kecuali inovasi. Fungsian discriminan mempunyai $\lambda = 0.915$ ($\chi^2 = 24.422$, $df=3$, $p<0.0125$).

Jadual 5.20: Analisis Diskriminan Langkah Demi Langkah diantara Pengurus dan Bukan Pengurus dengan Subskala Sikap Keusahawanan

Subskala	F to <i>remove</i>	WILK'S LAMBDA	Sig	Klasifikasi Koefisien Fungsian	
				Pengurus	Bukan Pengurus
Langkah 1: Pencapaian	9.662	.966	.002	.974	.858
Langkah 2: Kawalan personal	10.417	.930	.000	2.214	2.115
Langkah 3: Penghargaan Diri (Constant)	8.495	.915	.000	-.011 -102.342	.161 -95.461

Bagi meramalkan ketepatan (*accuracy*) dua kumpulan ini, klasifikasi koefisien fungsian (*function coefficient*) di gunakan. Ketepatan sebanyak 65% (Jadual 5.21) di dapati dan

ketepatan ini lebih rendah berbanding yang di dapati dari kajian Robinson, Stimpson, Huefner & Hunt (1991) yang mempunyai ketepatan sebanyak 77.0%.

Jadual 5.21: Keputusan Klasifikasi daripada Analisis Diskriminan diantara Pengurus dan Bukan Pengurus

Kumpulan Sebenar	Jumlah Kes	Kumpulan Yang di Ramalkan	
		Pengurus	Bukan Pengurus
Pengurus	54	35 (64.8%)	19 (35.2%)
Bukan Pengurus	226	80 (35.4%)	146 (64.6%)
Peratusan kes di klasifikasikan betul : 65%			

5.4 Kesimpulan

Bab ini menganalisis data-data yang didapati dari soal selidik terutama sekali berkaitan dengan pembolehubah-pembolehubah bebas dengan pembolehubah bersandar ia itu sikap kecenderungan keusahawanan.

Analisis *SPSS* seperti kekerapan di gunakan bagi membuat kesimpulan mengenai ciri-ciri demografi responden dan juga ciri-ciri PN. Kaedah statistik yang di bincangkan di dalam Bab 4 di gunakan bagi menguji hipotesis-hipotesis tersebut. Lapan daripada dua belas hipotesis di tolak.

Pembolehubah-pembolehubah bebas yang menunjukkan perbezaan min yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan adalah pendapatan bulanan, jawatan, kursus keusahawanan yang di hadiri oleh responden dan status PN.

Ujian *MANOVA* menunjukkan terdapat perbezaan yang signifikan bagi pengurus dan bukan pengurus bagi empat subskala sikap kecenderungan keusahawanan iaitu penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan pencapaian. Ujian analisis Diskriminan Langkah Demi Langkah mendapati tiga daripada empat subskala menyumbang secara signifikan kepada fungsian diskriminan kecuali inovasi.

Akhir sekali bagi meramalkan ketepatan bagi dua kumpulan tersebut, klasifikasi koefisien fungsian mendapati ketepatan sebanyak 65% bagi pengelasan kumpulan tersebut.

BAB ENAM - ANALISIS SWOT PERSATUAN NELAYAN

6.1 Pengenalan

Bab 5 adalah berkaitan dengan analisis dan keputusan kajian. Bab 6 selanjutnya akan menganalisis keberkesanan program pembangunan usahawan yang dijalankan oleh PN berdasarkan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT analysis) PN nelayan secara umumnya.

6.2 Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman kepada Perniagaan Persatuan Nelayan

6.2.1 Kekuatan

Dalam bidang keusahawanan, ALP atau pemimpin PN perlu juga mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada pada PN di dalam usaha mereka melibatkan diri dalam aktiviti perniagaan. Dengan adanya insentif seperti kemudahan mendapat pinjaman, bantuan pendidikan kepada anak-anak, tabung khairat kematian dan potensi untuk dipilih sebagai ALP atau pemimpin PN menyebabkan begitu ramai nelayan yang berminat dan menyertai PN yang ditubuhkan di kawasan Perkampungan Nelayan mereka. Jadual 6.1 menunjukkan di antara persepsi utama ALP PN mengenai kekuatan mereka ialah sokongan padu ahli terhadap kepimpinan ALP. Penemuan ini tidak menghairankan kerana pemilihan ALP PN adalah melalui pemilihan secara demokrasi. ALP PN juga menganggap sokongan agensi kerajaan sebagai kekuatan. Faktor ini memang jelas sekali kerana agensi-agensi kerajaan terutama LKIM dan JPM sememangnya banyak

menyokong aktiviti PN. Malahan LKIM meletakkan beberapa orang pegawai seperti Pengurus Kawasan di setiap PN. Kekuatan lain ialah PN mewakili kumpulan masyarakat yang ramai. Strategi mengadakan mesyuarat sekurang-kurangnya setahun sekali dan Penyata Kewangan Tahunan yang diaudit memastikan Pengurusan PN dapat dikawal dan mendapat sokongan dari ahli dan agensi-agensi kerajaan yang berkaitan dengan sektor perikanan seperti LKIM dan JPM.

Jadual 6.1: Analisis Kekuatan PN

<i>Faktor Kekuatan</i>	Bilangan Respons	Peratus
Sokongan padu ahli	119	30.4
Sokongan agensi kerajaan	111	28.4
Penglibatan ahli yang ramai	87	22.3
Pengalaman dalam bidang pengurusan	63	16.1
Lain-lain	11	2.8
Jumlah Respons	391	100.0

6.2.2 Kelemahan

Di antara kelemahan PN mengikut keutamaan dari persepsi responden ialah kekurangan sumber kewangan, kekurangan keupayaan pengurusan pembiayaan, kelemahan pemasaran, kurang kemahiran teknikal, ketidakcekapan pengurusan strategik, kurang sumber manusia terlatih dan Ahli LP yang konservatif (Jadual 6.2).

Jadual 6.2: Analisis Kelemahan PN

Faktor Kelemahan	Bilangan Respons	Peratus
Kurang sumber kewangan	84	19.3
Kurang keupayaan pengurusan pembiayaan	70	16.1
Kurang kemahiran teknikal	62	14.2
Kelemahan pemasaran	62	14.2
Ketidakcekapan pengurusan strategik	52	11.9
Kurang sumber manusia terlatih	45	10.3
Kurang sumber tertentu	30	6.9
Lembaga pengarah yg konservatif	23	5.3
Lain-lain	8	1.8
Jumlah Respons	436	100.0

a) Kekurangan sumber kewangan

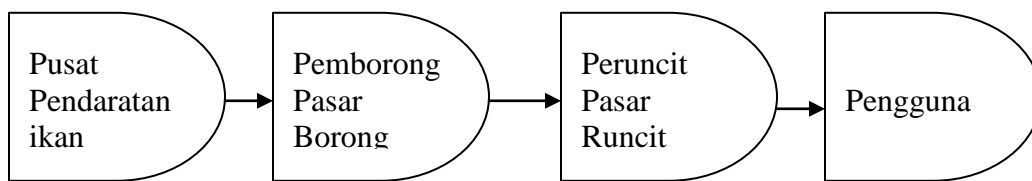
Dari segi kekurangan sumber kewangan, jika dirujuk semula kepada Jadual 7.12 (muka surat 148), sehingga pertengahan tahun 2004, terdapat 19 PNK yang mengalami kerugian atau cuma mendapat keuntungan bersih kurang dari RM1,000 sebulan, 13 PNK mendapat keuntungan bulanan di antara RM1,000 – RM5,000, dan 42 PNK mendapat keuntungan bulanan melebihi RM5,000. Responden dari PNK yang berada dalam kategori dhaif dan sederhana tentulah menghadapi masalah kekurangan sumber kewangan dalam menjalankan aktiviti perniagaan. Walau bagaimanapun PNK bernaung di bawah PNN dan NEKMAT, dengan demikian sekiranya PNK yang menghadapi masalah kewangan, boleh mendapat bantuan kewangan dari agensi kerajaan seperti LKIM dan Bank Pertanian asalkan dapat menyediakan Rancangan Perniagaan yang baik.

b) Kelemahan Pemasaran

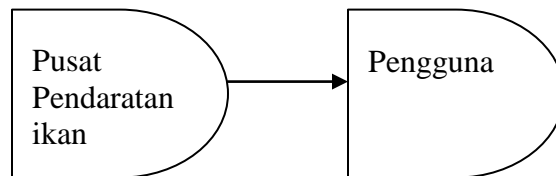
Dari segi kelemahan pemasaran, Kajian oleh Shahadan et al. (1988) memang mendapati projek Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) di Malaysia memang menghadapi masalah dari segi harga, pembayaran lewat dari pelanggan, keupayaan membekalkan barangan yang berkualiti dan kekurangan dari segi promosi. Kecuali dengan kerjasama LKIM dan (FAMA), memang PN tidak akan mengiklankan barangan yang mereka keluarkan.

Di antara usaha yang telah dibuat oleh PN dengan LKIM untuk mengatasi masalah kelemahan pemasaran ialah pelaksanaan satu program yang dinamakan Sistem Pemasaran Terus Ikan. Sistem ini bermaksud mengagihkan ikan dari Pusat-pusat pendaratan terus ke pusat-pusat pasaran pengguna untuk di urusniaga. Ia merupakan satu alternatif tambahan kepada pemasaran secara tradisional di mana ikan-ikan dari Pusat-pusat pendaratan ke Pasar-pasar borong oleh Pemborong, dan membawa pula ikan-ikan

itu ke pasar-pasar runcit oleh Peruncit untuk dijual kepada pengguna. Urusan pemasaran melalui pelbagai peringkat ini menyebabkan harga ikan meningkat di antara 25-50%. Sebaliknya jika pemasaran disingkatkan kepada dua peringkat saja iaitu dari Pusat-pusat pendaratan terus kepada pengguna di peringkat peruncitan. Harga dijangkakan lebih murah dan pengguna tidak dibebankan dengan harga ikan yang tinggi (Rajah 6.1 dan Rajah 6.2).



Rajah 6.1: Amalan Sistem Pemasaran Pelbagai Agen Pemasaran



Rajah 6.2: Amalan Sistem Pemasaran Terus

Di antara kerjasama yang diadakan di antara PNK, LKIM dan FAMA bagi menjayakan Sistem Pemasaran Terus ialah projek Pasar Tani, pasar ikan segar dan menggunakan kenderaan “Fish on Wheel”. Projek-projek tersebut ditumpukan untuk beroperasi di kawasan-kawasan perumahan, pejabat-pejabat kerajaan dan pasar-pasar malam. Satu lagi projek yang di jalankan oleh LKIM bagi membantu golongan nelayan memperolehi pendapatan melalui jualan langsung ialah “Pasar Nelayan” yang beroperasi bermula bulan Jun 2006 (Utusan Malaysia, 2006). Konsep Pasar Nelayan (Gambar Foto

6.1) adalah sama yang dipraktikkan di Pasar Tani, di mana pembeli dapat membeli ikan segar di tempat pendaratan ikan milik LKIM dan pada masa yang sama peranan orang tengah



Gambar Foto 6.1: Pasar Nelayan di Pelabuhan Perikanan Meinohama, Jepun

dapat dikurangkan. Di jangka nelayan (penjual) dapat memperolehi pendapatan sehingga RM3,000 sebulan. Sekiranya cabaran seperti ketidakcukupan bekalan ikan tempatan yang dapat ditampung dengan bekalan ikan impot dari negara jiran seperti Thailand melalui perjanjian bekalan yang baik dan pemilihan lokasi pemasaran yang strategik dapat dibuat, maka projek Sistem Pemasaran Terus ikan ini berpotensi untuk maju dan menguntungkan PN.

c) Kelemahan teknikal

Kelemahan dalam teknikal boleh menjejaskan perjalanan perniagaan PN. Kekurangan sumber kewangan boleh menyebabkan PN menjalankan aktiviti pengeluaran seperti

penangkapan ikan di laut dalam, penternakan ikan dan pemprosesan ikan (seperti membuat belacan, keropok dan surimi) dengan teknologi tradisional sahaja dan tidak berekonomik.

Kepentingan teknologi dalam industri perikanan boleh ditunjukkan dari segi jumlah penangkapan ikan di antara Malaysia dengan Norway. Malaysia pada tahun 2000 mempunyai bilangan nelayan kira-kira 80 ribu orang nelayan, tetapi menghasilkan tangkapan ikan berjumlah 1.2 juta tm ikan setahun. Sebaliknya Norway, bilangan nelayan cuma 6 ribu orang sahaja, tetapi nelayan negara tersebut menangkap ikan berjumlah 2.6 juta tm ikan setahun (Jabatan Perikanan: Berita Perikanan Julai 2000). Ini menunjukkan purata seorang nelayan tempatan menangkap 16 tm ikan setahun, berbanding seorang nelayan Norway menangkap 450 tm ikan setahun. Ini menunjukkan kepentingan penggunaan teknologi penangkapan seperti “echo sounder”, “net-hauler”, “power block”, “fish finder”, dan “Vessel Tracking Management System” (VTMS) dalam sektor perikanan.

Dari segi penternakan pula pengetahuan mengenai teknik-teknik Ternakan Ikan Dalam Sangkar Laut Terbuka, Ternakan Ikan Air Tawar Dalam Sangkar, Penjagaan Ikan Air Tawar seperti di sungai dan tasik, Penternakan Udang, Penternakan Kupang adalah diperlukan. Penternak Ternakan Ikan Dalam Sangkar Laut Terbuka dan Ternakan Ikan Air Tawar Dalam Sangkar misalnya perlu mengetahui teknik kawalan dan penyeliaan. Peralatan seperti pam ikan, pengged ikan, mesin pembersih pusat dan alat pengira ikan adalah diperlukan. Begitu juga penternak perlu mengetahui teknik mengenalpasti dan mengawal penyakit ikan. Ini kerana sesetengah penyakit boleh membunuh hampir kesemua ikan ternakan dalam jangka waktu singkat yang membawa kerugian besar

kepada penternak. Untuk mengawal penyakit ikan, adalah penting bagi penternak membuat pemerhatian harian terhadap ikan-ikan ternakan dan keadaan persekitarannya. Penyakit yang berjaya dikesan pada peringkat awal akan memudahkan langkah-langkah penyembuhan dan pengawalan. Kebiasaanya latihan diberikan oleh Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI) dan Jabatan Perikanan Malaysia kepada penternak. Walau bagaimanapun adalah tanggungjawab penternak untuk mengamalkan kaedah pengurusan penternakan yang tersusun dan berkesan berdasarkan kod amalan akuakultur.

d) Ketidakcekapan pengurusan strategik

Penyelidik terdahulu seperti Broom dan Longenecker (1975) mengakui kebiasaannya pemilik atau pengurus kebanyakan organisasi perniagaan dalam Industri Kecil dan Sederhana (IKS) tidak mempunyai kepakaran dalam semua bidang pengurusan perniagaan. Penyelidik tersebut juga mengatakan pengurusan IKS tidak sensitif kepada perubahan polisi dan teknik pengurusan. Jika dilihat Jadual 5.3 (mukasurat 96), didapati hampir 82% dari ALP PN di Malaysia cuma berkelulusan Sijil Pelajaran Malaysia (S.P.M) ke bawah. Lebih nyata lagi hampir separuh, iaitu 48% dari mereka cuma berkelulusan Tamat Sekolah Rendah. Kekurangan pendidikan formal, pengalaman perniagaan dan latihan dalam prinsip pengurusan yang baik boleh menjejaskan kecekapan pengurusan PN.

e) Kurang sumber manusia terlatih

Selain dari Ahli LP yang dilantik dari Mesyuarat Agung Tahunan, pengurusan PN juga dibantu oleh Pengurus PN yang dibayar perkhidmatan mereka oleh LKIM. Majoriti Pengurus berkelulusan STPM dan Diploma ia itu sebanyak 9.64 peratus. Hanya 3.2

peratus memiliki Ijazah Sarjana Muda. Sepertimana yang dikatakan oleh Chee (1986), untuk mendapatkan sumber manusia yang terlatih, pengusaha perlulah sanggup membayar gaji yang kompetitif selaras dengan kebolehan dan keadaan kerja yang baik. Pemerhatian penyelidik ke kawasan-kawasan PN di Semenanjung Malaysia, pejabat-pejabat PN kebiasaannya berhampiran dengan kawasan pendaratan ikan, ada bilik mesyuarat, ada pejabat pengurus, ada pejabat Pengerusi, mempunyai seorang kerani dan seorang pegawai akaun. Pejabat juga ada alat hawa dingin. Disebabkan pergantungan yang tinggi kepada perniagaan tradisi seperti jualan minyak diesel, jualan ais dan pemasaran ikan segar, maka tidak nampak keperluan kepada PN untuk mendapatkan pegawai berkelulusan tinggi. Walau bagaimanapun apabila projek yang dijalankan semakin besar dan memerlukan kemahiran pengurusan seperti projek Chalet, nampak jelas mereka yang berkemahiran dalam pengurusan diperlukan. Projek Chalet yang dijalankan oleh PNK Melaka Barat, Melaka dan PNK Besut, Terengganu didapati ALP termasuk Pengurus Kawasan tidak berkemampuan untuk menguruskannya tanpa dilantik mereka yang berkemahiran dalam pengurusan Chalet. Sekurang-kurangnya lulusan Pengurusan Hotel dari Universiti Utara Malaysia (UUM) dan Universiti Teknologi Mara (UiTM) perlu di ambil sebagai pekerja terlatih.

Projek Chalet di PNK Melaka Barat, Melaka menghadapi masalah hakisan pantai yang teruk dan terlindung oleh Restoran Ikan Bakar dan Kedai Runcit. Strategi pemasaran juga didapati tidak begitu meluas. Kawasan untuk meletak kereta juga tidak mencukupi. Begitu juga Projek Chalet di Pulau Rhu Perhentian, Terengganu yang dijalankan oleh PNK Besut, Terengganu. Didapati penjagaan Chalet tidak begitu baik dengan kemudahan tempat pendaratan bot tidak di sediakan dan tidak semua Chalet

mempunyai alat hawa dingin. Ini berbeza dengan Chalet yang dijalankan oleh pengusaha swasta di kawasan yang sama. Pelancung lebih tertumpu kepada Chalet yang disediakan oleh sektor swasta tersebut. Ini menunjukkan kemahiran pengurusan projek, operasi dan pemasaran yang lebih baik diperlukan untuk membangunkan projek yang berpotensi tersebut.

6.2.3 Peluang

Maklumat peluang atau kelebihan PN ditunjukkan dalam Jadual 6.3. Jadual tersebut menunjukkan keutamaan peluang yang ada pada PN mengikut persepsi responden. Kedudukan pasaran ikan yang terjamin memastikan aktiviti yang berkaitan dengan perikanan terus menguntungkan untuk dijalankan. Ini diikuti oleh Pengurusan PN yang baik. Sistem demokrasi melalui pemilihan setiap tahun ahli terhadap barisan pimpinan membolehkan pemimpin yang berkebolehan memajukan persatuan dipilih sebagai pemimpin – Pengerusi dan Ahli Lembaga Pengarah PN. Seterusnya jawatan Pengurus PN merupakan jawatan tetap yang dilantik oleh LKIM. Sistem pengurusan sedemikian juga membolehkan LKIM mengawal aktiviti PNK. Laporan dari MIER (1999) menyebut mulai tahun 2000 tidak ada lagi bantuan tambahan dari segi kakitangan kepada PN. LKIM misalnya hanya akan mengekalkan jawatan Pengurus Besar, Pembantu Hal Ehwal Ekonomi dan Pembantu Akauntan. Jawatan-jawatan lain seperti penyelia, pemandu, penjaga stor, kerani dan sebagainya akan dilantik dan dibayar gaji sendiri oleh PN.

Jadual 6.3: Peluang PN

Deskriptif Statistik	Kekerapan	Susunan Keutamaan
Pasaran ikan yang luas	113	1
Pengurusan Persatuan yang baik	112	2
Perniagaan minyak diesel	109	3
Penglibatan ahli Persatuan yang ramai	84	4
Kemunculan bidang perniagaan baru yang berpotensi	69	5
Bantuan dari agensi kerajaan yang baik	67	6

n = 280

Responden juga berpendapat keuntungan dari aktiviti perniagaan minyak diesel turut membantu mengukuhkan sumber kewangan PN. Sebagai contoh, keuntungan dari jualan minyak diesel bagi PNK Kuantan pada tahun 2003 ialah RM1.9 juta, PNK Kuala Perlis RM 1.7 juta, dan PNK Kuala Kedah RM1.4 juta (LKIM, 2004).

Berdasarkan Belanjawan 2006, sektor pertanian diberikan peruntukan sebanyak RM2.8 billion dari keseluruhan 14,418 billion peruntukan untuk perbelanjaan perkhidmatan ekonomi. Tumpuan kepada pembangunan sektor pertanian oleh pemimpin negara masa kini membolehkan projek-projek pertanian seperti di sektor perikanan dipergiatkan lagi.

Bantuan dari agensi kerajaan yang baik juga merupakan peluang kepada PN. Kompleks Perikanan Kuantan yang serba lengkap, mempunyai prasarana dan kemudahan peralatan yang canggih menepati syarat sebagai sebuah pelabuhan perikanan komersial. Pelabuhan Perikanan di Kuantan adalah dibina secara “integrated” di mana terdapat kemudahan pejabat, bengkel membaiki pukat, bengkel membaiki kapal, dan pusat pemprosesan isi ikan. Kawasan-kawasan tersebut adalah berasingan tetapi setempat. Kemudahan peralatan di pelabuhan seperti “fish pump” dan “conveyer” juga disediakan.

Ianya sesuai untuk aktiviti pemunggahan ikan yang besar seperti dari bot pukot tunda dan pukot jerut.

6.2.4 Ancaman

Mana-mana perniagaan yang dijalankan memang ada pesaing, terutamanya apabila perniagaan tersebut menguntungkan. Lebih 58% dari ALP PN mengatakan persaingan yang semakin sengit dalam perniagaan adalah secara tradisinya dijalankan oleh PN sebagai ancaman utama kepada PN (Jadual 6.4). Strategi untuk bersaing juga telah mula dipraktikkan oleh pemimpin-pemimpin PN. Contohnya PNK Melaka Barat telah memberi kemudahan potongan harga kepada ahli yang membeli barang di kedai runcit PNK Melaka Barat. Setiap tahun pula, pembeli yang mempunyai belian barang pada jumlah tertentu diberi peluang cabutan bertuah – di mana di antara hadiah yang ditawarkan ialah sebuah motorsikal. Ini menunjukkan inovasi ALP PN penting dalam menjayakan perniagaan PN.

Masalah kekurangan sumber kewangan merupakan masalah kedua paling kerap dinyatakan oleh responden. PN yang mendapat keuntungan besar dari jualan minyak diesel tidak menghadapi masalah tersebut, tetapi PN yang kecil dan mempunyai rekod tabungan yang tidak baik seperti PN Paka, Johor Selatan dan Yan memanglah sumber kewangan menjejaskan perancangan aktiviti mereka. Seterusnya dari segi pengurusan, apabila ditanya kepada responden maksud kekurangan sumber pengurusan, mereka menyatakan tidak sehaluan dalam pentadbiran dikalangan ALP PNK dengan Pengurus PN sebagai kekangan dalam pentadbiran. Dari segi kegawatan ekonomi, perniagaan-perniagaan yang berbentuk Agrotourism dan kontrak seperti “resort”, medan ikan bakar, dan “sport fishing” sememangnya bergantung kepada prestasi ekonomi semasa. Apabila

berlaku kemelesetan ekonomi, penduduk akan lebih mengutamakan pembelian keperluan asas seperti makanan dan utiliti, berbanding dengan perbelanjaan pelancongan dan rekreasi di luar rumah.

Jadual 6.4: Ancaman Kepada PN

Deskriptif Statistik	Kekerapan	Susunan Keutamaan
Ramai pesaing	78	1
Kekurangan sumber kewangan	69	2
Kekurangan sumber pengurusan	38	3
Kegawatan Ekonomi	36	4
Perubahan peraturan perniagaan	16	5

6.2.5 Matriks SWOT

Daripada analisa faktor-faktor sebenar kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh PN, kita boleh memilih beberapa gabungan wajar mitalnya faktor kekuatan digabung peluang, faktor kelemahan digabung peluang, faktor kekuatan digabung ancaman dan akhir sekali faktor kelemahan digabung ancaman untuk mendapat pelbagai strategi alternatif yang boleh dipertimbangkan oleh PN untuk dimajukan. Strategi-strategi alternatif ini ditunjukkan di dalam Jadual 6.5.

Jadual 6.5: Matriks SWOT

	<p>Peluang (O)</p> <p>^O₁ Pasaran ikan yang luas ^O₂ Perniagaan minyak diesel ^O₃ Bidang perniagaan baru ^O₄ Bantuan agensi kerajaan</p>	<p>Ancaman (T)</p> <p>^T₁ Ramai pesaing ^T₂ Kegawatan Ekonomi ^T₃ Perubahan peraturan perniagaan</p>
<p>Kekuatan (S)</p> <p>^S₁ Sokongan padu ahli ^S₂ Penglibatan ahli yang ramai</p>	<p>Kekuatan + Peluang</p> <p>Perkembangan Pasaran Global Untuk Produk Halal</p> <p>^S_{1, 2} + ^O_{1, 3, 4}</p>	<p>Kekuatan + Ancaman</p> <p>Kepelbagaian Aktiviti Perniagaan</p> <p>^S_{1, 2} + ^T_{1, 2, 3}</p>
<p>Kelemahan (W)</p> <p>^W₁ Sumber kewangan ^W₂ Keupayaan pengurusan ^W₃ Kemahiran teknikal ^W₄ Pemasaran ^W₅ Sumber manusia terlatih</p>	<p>Kelemahan + Peluang</p> <p>Perkembangan Industri Francais Negara</p> <p>^W_{1, 2, 3, 4, 5} + ^O_{1, 3, 4}</p>	<p>Kelemahan + Ancaman</p> <p>Bursar Ikan</p> <p>^W_{1, 2, 3, 4, 5} + ^T_{1, 2, 3}</p>

6.3 Kesimpulan

Imbas kembali bahawa objektif utama bahagian ini ialah untuk mengenalpasti aktiviti-aktiviti utama yang dijalankan oleh PN, dan juga kekuatan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh PN di Malaysia. Didapati PN sangat bergantung kepada jualan minyak diesel sebagai sumber pendapatan utama. Walau pun ada aktiviti sampingan seperti aktiviti pemasaran ikan dan resort/chalet Nelayan turut dijalankan, projek tersebut masih baru dan perlu diperbaiki lagi perlaksanaannya. Pelbagaian aktiviti ekonomi adalah penting kerana sekiranya sesuatu terjadi kepada aktiviti perniagaan minyak diesel, terdapat aktiviti lain yang boleh menampung kekurangan tersebut. Kekuatan PN juga

didapati disebabkan oleh penglibatan ahli yang ramai, sokongan dari ahli dan bantuan dari agensi kerajaan yang bertanggungjawab dalam sektor perikanan seperti LKIM dan JPM. Pemimpin PN juga mendapati persaingan di dalam perniagaan semakin sengit pada masa kini. Masalah pesaing dan kegawatan ekonomi lebih dianggap sebagai ancaman oleh pemimpin PN berbanding dengan kekurangan sumber kewangan. Apa yang penting penemuan awal kajian ini mendapati pemimpin PN perlulah kreatif dalam mempelbagaikan dan menjalankan aktiviti perniagaan.

BAB TUJUH - KAJIAN KES KEBERKESANAN PROGRAM DI PN DAN PELUANG-PELUANG PERNIAGAAN

7.1 Pengenalan

Bab sebelum ini membincangkan latar belakang ALP PN, aktiviti utama PN, dan analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada pada PN. Bahagian 7.2 dalam Bab ini akan membincangkan program pembangunan usahawan di PN. Seterusnya, Bahagian 7.3 menghuraikan faktor-faktor penentu keberkesanan program pembangunan usahawan PN. Bahagian 7.4, menjelaskan penyata kewangan sebagai petunjuk prestasi. Bahagian 7.5, akan membincangkan kajian kes beberapa PNK terpilih bagi mencapai objektif kedua penyelidikan ini, iaitu mengenalpasti keberkesanan program pembangunan keusahawanan yang dijalankan oleh persatuan-persatuan nelayan yang sedia ada.. Penilaian keberkesanan program boleh dibuat dengan menganalisis penyata kewangan PN tersebut. Kajian ini akan menggunakan kaedah yang popular dan terbaik pada masa kini iaitu kaedah penganalisan nisbah (ratio analysis). Analisis nisbah dapat dikelaskan kepada tiga bahagian yang penting iaitu nisbah-nisbah keberuntungan (profitability ratios), nisbah-nisbah kecekapan (efficiency ratios) dan nisbah-nisbah kecairan (liquidity ratios).

Setelah dibincangkan keberkesanan program pembangunan keusahawanan yang dijalankan oleh tiga buah persatuan nelayan – PNK Kuala Kedah, Tumpat, dan Setiu, bahagian seterusnya akan membincangkan peluang-peluang perniagaan yang dijalankan oleh persatuan-persatuan nelayan di peringkat antarabangsa bagi produk perikanan.

7.2 Program Pembangunan Usahawan Persatuan Nelayan

LKIM mengadakan dua program iaitu Program Pembangunan Masyarakat Nelayan dan Pembangunan Institusi Nelayan. Program Pembangunan Masyarakat Nelayan melibatkan pembentukan PN di peringkat kawasan, negeri dan kebangsaan.

Program Pembangunan Masyarakat Nelayan bermatlamat untuk mewujudkan masyarakat nelayan yang mempunyai sikap yang positif dan progresif, bekerjasama, bersatu padu dan berdikari. Selain dari itu, LKIM juga berusaha mewujudkan perkampungan nelayan yang serba lengkap dan persekitaran yang lebih bersih dan selesa. Bagi mencapai matlamat di atas dua program utama telah dilaksanakan iaitu Pembangunan Sosial Nelayan melalui Pembangunan Kepimpinan Nelayan, Pembangunan Perkampungan Nelayan, Pembangunan Keluarga Nelayan dan Khidmat Sokongan Masyarakat Nelayan. Melalui Program Institusi Nelayan, beberapa institusi seperti PN Kebangsaan (NEKMAT), PN Negeri (PNN) dan PN Kawasan (PNK) telah ditubuhkan.

Jenis-jenis projek ekonomi yang dijalankan oleh PN secara keseluruhannya adalah perniagaan minyak diesel, air batu, pemasaran/lelong ikan, “agrotourism”, kedai runcit, alat ganti, kontrak/bekalan, akuakultur, pengangkutan, bot laut dalam, pemprosesan hasil perikanan, “agent forwarding”, pengurusan kompleks, gas LPG, ladang kelapa sawit dan lain-lain. Jadual 7.1 menunjukkan bilangan PN yang terlibat dalam aktiviti-aktiviti ekonomi tersebut pada tahun 2003.

Jadual 7.1: Jenis-jenis Projek Ekonomi Yang Dijalankan oleh PNK Mengikut Negeri Bagi Tahun 2003

Jenis Projek /	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
Negeri												
Perlis	1	-	3	1	-	1	1	-	-	-	2	-
Kedah	2	-	7	2	-	3	1	1	-	-	7	3
Pulau Pinang	1	-	2	4	-	-	-	-	-	-	1	2
Perak	-	-	5	1	-	-	-	2	-	-	-	3
Selangor	-	-	7	7	-	6	1	3	-	1	7	2
Melaka/Negeri Sembilan	-	-	1	2	-	-	-	1	-	-	2	2
Johor	3	1	6	3	-	-	1	1	-	-	3	1
Pahang	4	-	4	-	-	-	1	1	-	-	6	6
Terengganu	4	-	8	3	1	3	1	-	1	-	2	9
Kelantan	2	1	4	1	-	2	-	1	1	-	2	3
Sarawak	4	-	14	-	1	-	-	-	1	-	15	7
WP Labuan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sabah	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jumlah	21	2	61	24	2	15	6	10	3	1	47	38
Petunjuk:	A) Air Batu		B) Bot Penangkapan Ikan			C) Minyak Diesel						
	D) Agrotourism		E) Khidmat Kompleks			F) Kontrak/Tender						
	G) Pengangkutan		H) Akuakultur			I) Kedai Runcit						
	J) Pemprosesan		K) Pemasaran/Lelong Ikan			L) Pelbagai						

Sumber: Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia 2004.

Aktiviti utama PN yang menghasilkan keuntungan ialah jualan minyak diesel. Sepertimana yang dijangkakan, pergantungan PN kepada aktiviti jualan minyak diesel adalah begitu ketara sekali. Rekod dari Bahagian Pembangunan Institusi Nelayan (PIN) LKIM menunjukkan hampir 81% aktiviti utama PN yang menghasilkan keuntungan ialah jualan runcit minyak diesel. Ini diikuti oleh aktiviti-aktiviti lain seperti kontrak dan tender dari agensi-agensi Kerajaan (7.8%), jualan air batu (3.3%), “agrotourism” (“resort”, “chalet”, bot pelancong, “catering”, medan ikan bakar, restoran, dan penyewaan dewan) (3%), akuakultur (ternakan kerang, udang, pembiakan kerang, dan ternakan kupang) (2.5%), dan lain-lain lagi (Jadual 7.2). Semua pelantar yang dikendalikan oleh PN mendapat kebenaran dari pejabat Kastam dan Eksais Diraja Malaysia (KDRM) dan diwartakan sebagai tempat minyak diesel subsidi/ tanpa cukai milik PN.

Jadual 7.2: Aktiviti-aktiviti Utama Persatuan Nelayan, Tahun 2003

Aktiviti-aktiviti Utama	Keuntungan RM/tahun	Peratus
Minyak Diesel	11,471,058	80.8
Kontrak/Tender	1,120,982	7.8
Air Batu	461,087	3.3
Agrotourism	421,617	3.0
Akuakultur	347,952	2.5
Pelbagai: Gas Masak dan Kelapa Sawit	323,215	2.3
Bot Penangkapan Ikan – Pukat Tunda/Hanyut	23,850	0.2
Kedai Runcit	14,672	0.1
Jumlah	14,184,433	100.0

Sumber: Bahagian Pembangunan Institusi Nelayan LKIM, 2004 – “Dayamaju Persatuan Nelayan Mengikut Projek bagi tempoh Januari 2003 – Disember 2003.”

Dari segi persepsi ALP PN, mereka turut menganggap jualan minyak diesel, pemasaran ikan dan jualan air batu sebagai aktiviti utama PN (Jadual 7.3). Aktiviti lain yang dijalankan ialah “agrotourism”, kontrak dan kedai runcit. Walau bagaimanapun bukanlah semua aktiviti PN menghasilkan keuntungan. Terdapat juga aktiviti PN yang mengalami kerugian seperti projek pemasaran/ lelong ikan yang mengalami keseluruhan kerugian sebanyak RM1.1 juta (LKIM, 2004). Di antara PNK yang mengalami kerugian besar dalam projek pemasaran ikan ialah PNK Port Dickson (kerugian RM1.6 juta), PNK Kuala Langat (kerugian RM0.18 juta), dan PNK Sungai Besar (kerugian RM27,400). Sebanyak 39 PN lagi yang menjalankan projek pemasaran ikan menghasilkan pulangan keuntungan yang positif. Begitu juga dengan projek pengangkutan – aktiviti pengangkutan lori yang dijalankan oleh PNK Besut, Nenasi, Endau dan Kuala Perlis mengalami kerugian, manakala aktiviti sama yang dijalankan oleh PNK Kuala Kedah dan Kuala Langat menghasilkan keuntungan. Jumlah keseluruhan kerugian ialah RM2,805 (LKIM, 2004).

Jadual 7.3: Projek dan Aktiviti Ekonomi Utama yang dijalankan oleh Persatuan Nelayan pada masa kini

Projek & Aktiviti Ekonomi	Bilangan Respons	Peratus
Akaun am	243	24.6
Minyak diesel	191	19.4
Pemborongan/Pemasaran/Lelong Ikan	151	15.3
Pelbagai	110	11.1
Air batu	83	8.4
Agrotourism	54	5.5
Kontrak/Tender	39	4.0
Pengangkutan	32	3.2
Kedai runcit	25	2.5
Pemprosesan	21	2.1
Akuakultur	18	1.8
Khidmat kompleks	15	1.5
Bot penangkapan ikan	5	.5
Jumlah Respons	987	100.0
n = 248		

Jadual 7.4 menunjukkan jumlah nilai urusan projek-projek ekonomi yang telah dijalankan oleh PN bagi tahun 1986 sehingga Julai 2004. Jika diteliti dari Jadual tersebut, penentu banyaknya jumlah hasil bukanlah dari segi bilangan projek. Pada tahun 2002, misalnya terdapat 244 projek oleh PNK, tetapi memberi nilai hasil RM202 juta. Sebaliknya pada tahun 2003 terdapat hanya 230 projek tetapi memberi pulangan hasil sebanyak RM282 juta. Ini bermakna kualiti projek yang dijalankan dan bukannya kuantiti projek yang dijalankan menjadi penentu pulangan hasil kepada Persatuan Nelayan (PN).

Jadual 7.4: Bilangan Projek Ekonomi dan Nilai Urusniaga PNK dan PNN Bagi Tahun 1986 sehingga Julai 2004

Tahun	PNK		PNN	
	Bil. Projek	Nilai Hasil (RM juta)	Bil. Projek	Nilai Hasil (RM juta)
1986	161	16.67	19	0.9
1987	169	25.46	24	3.36
1988	179	31.4	30	4.78
1989	177	56.79	39	9.02
1990	209	67.98	40	7.63
1991	226	71.59	45	8.1
1992	253	65.07	42	6.49
2002	244	201.913	29	5.022
2003	230	281.563	Tiada maklumat	Tiada maklumat
Januari - Julai 2004	216	198.520	Tiada maklumat	Tiada maklumat

Sumber : Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia 2004

Untuk mengukur status PNK ia berdasarkan keuntungan bersih yang di capai, dan di kategorikan kepada enam iaitu Maju A1, Maju A2, Sederhana B1, Sederhana B2, Dhaif C1 dan Dhaif C2. Pengkelasan ini di buat bagi memudahkan perancangan meningkatkan urusniaga, untung/rugi serta peningkatan produktiviti pengurusan. Perkembangan status Persatuan-PN untuk tempoh tahun 1986 sehingga Julai 2004 dapat dilihat dalam Jadual 7.5 dibawah.

Jadual 7.5: Perkembangan Status PNK dan PNN

Tahun	PN Kawasan (Bilangan)			PN Negeri (Bilangan)		
	Maju A1 & A2	Sederhana B1 & B2	Dhaif C1 & C2	Maju A1 & A2	Sederhana B1 & B2	Dhaif C1 & C2
1986	3	13	45	-	1	10
1987	4	19	38	1	4	6
1988	4	22	35	1	6	4
1989	9	17	36	1	5	5
1990	12	23	27	1	5	5
1991	11	16	36	3	4	4
2001	20	26	24	5	3	4
2002	31	17	23	8	3	1
2003	42	14	18	-	-	-
Januari –Julai 2004	42	13	19	-	-	-

Petunjuk :
 Maju A1 – Keuntungan RM10,000 dan keatas sebulan
 Maju A2 – Keuntungan dari RM5,000 < RM10,000 sebulan
 Sederhana B1- Keuntungan dari RM3,000 < RM5,000 sebulan
 Sederhana B2 – Keuntungan dari RM1,000 < RM3,000 sebulan
 Dhaif C1 – Keuntungan kurang dari RM1,000 sebulan
 Dhaif C2 – Rugi

Sumber: Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia, 2004.

Selain itu PN juga bertindak sebagai sebuah organisasi perantara di antara kerajaan dengan ahli/nelayan untuk mengerakkan pembangunan sosio dan ekonomi masyarakat nelayan. PN mempunyai sebuah yaysan yang dinamakan Yayasan Nelayan Malaysia (Yanem) yang di uruskan oleh PN Kebangsaan (NEKMAT) dan mempunyai 29 anak syarikat. Visi NEKMAT ialah untuk menguasai sekurang-kurangnya 30 peratus dalam aktiviti yang berkaitan dengan sektor perikanan negara. Di antara strategi yang

digunakan untuk mencapai visi tersebut adalah menceburi secara terus aktiviti-aktiviti dalam sektor perikanan seperti berikut:

- a. Pembekalan input perikanan seperti air batu, minyak diesel dan pukut, kotak plastik, enjin dan alat ganti perikanan. Ia akan berusaha untuk meningkatkan bahagian pasaran 'market share' dalam membekal input-input perikanan pada masa hadapan.
- b. Pemasaran ikan basah di pasar borong Selayang (Kuala Lumpur), Pandan (Johor Bharu), dan Pasar Besar (Klang) dan kontrak membekal ikan dengan agensi kerajaan. NEKMAT berusaha untuk meningkatkan bekalan ikan dengan kerjasama PNK dalam projek Dana Nelayan. Punca bekalan lain ialah daripada individu-individu di seluruh negara dan dari negara jiran seperti Thailand, Indonesia dan Singapura. Anggaran bekalan kuantiti sebanyak 3,600 tm/setahun bernilai RM36 juta Di samping melalui pasar borong dan membekal rangsum segar (ikan, sayur dan buah-buahan) dan bahan makanan mentah melalui kontrak kerajaan, NEKMAT akan berusaha untuk memasarkan ikan melalui berbagai-bagai saluran pasaran seperti di hotel-hotel, "Hyper Market", Pasar Tani, Pemborong, Peruncit, Restoren, Tanah Rancangan FELDA dan Kilang Baja.
- c. Menyediakan pusat penyimpanan ikan di Taman Wahyu (Kuala Lumpur), Chendering (Terengganu), Sg. Petani (Kedah), Lahat (Perak), Kuantan (Pahang) dan Klang (Selangor).
- d. Pemprosesan hasil perikanan seperti 'burger' ikan, 'nugget' ikan, bebola ikan, bebola sotong, dan jejari ikan dengan menggunakan jenama

“ENNA”. Di samping itu NEKMAT akan menghasilkan produk-produk baru seperti ‘Butterfly Cut Fish’, ‘Crab Drum Stick’, bebola sayur, ikan salai, keropok lekor, ‘nugget’ ayam dan ‘burger’ daging. Sehingga kini pengeluaran hasil perikanan adalah sebanyak 30 tm/sebulan.

- e. Mempunyai pengangkutan lori awet dingin 28 ton sebanyak 6 buah, lori transit 32 ton sebanyak 10 buah, dan lori minyak diesel 5 buah.
- f. Aktiviti laut dalam juga dijalankan oleh NEKMAT dengan adanya sebuah vesel laut dalam (Belibis 1) yang beroperasi di Kucing, Sarawak.
- g. Menjadi agen penghantaran di Bukit Kayu Hitam, Kedah yang mana peranan utama ialah untuk mengawal pergerakan lori dan kotak plastik keluar masuk di sempadan Malaysia /Thailand.
- h. NEKMAT juga menyediakan skim insuran kemalangan pekerja nelayan dan kemalangan bot semasa beroperasi yang mana NEKMAT menjadi ‘Agen Utama’ kepada Malaysia British Assurance (BMA) dan Syarikat MNI Takful. Seramai 16,909 orang nelayan telah menikmati faedah dari skim perlindungan kemalangan pekerja nelayan pada tahun 2003. Sebanyak 5,760 bot telah di beri pampasan akibat kemalangan.
- i. NEKMAT juga menjalankan projek ternakan kupang di Kg. Teluk Jawa, Masai, Johor dengan PNN Johor, PNK Johor Selatan, PNK Batu Pahat, PNK Pontian, PNK Muar sebagai rakan-rakan kongsi perniagaan ternakan kupang. NEKMAT merupakan pemegang saham yang terbesar (75 peratus) manakala rakan-rakan kongsi yang lain mempunyai saham 5 peratus masing-masing. Penglibatan nelayan dalam projek tersebut dari

PNK-PNK tersebut adalah 3000 orang dan jumlah nelayan yang terlibat secara langsung sebagai pekerja ialah seramai 50 orang. Jenis-jenis produk yang di pasarkan ialah isi kupang segar, isi kupang beku dan isi kupang kering. Kuantiti Pengeluaran adalah di antara 500 hingga 1000 kilogram sehari bagi isi kupang atau 7000 kilogram bagi kupang segar. Status projek kupang semasa mengikut 2 fasa dari 12 fasa yang akan dijalankan.

NEKMAT juga telah merancang untuk melaksanakan beberapa kegiatan ekonomi pada masa depan bagi meningkatkan pendapatan syarikat. Antara projek yang telah dirancang untuk dilaksanakan ialah:

- i. Projek Pembekuan Ikan/Udang di Sg. Petani, Kedah dan Chendering, Terengganu.
- ii. Kilang Air Batu di Endau, Johor dengan keupayaan pengeluaran air batu sebanyak 100 tm.
- iii. Projek Pembekuan Ikan/Proses Isi Ikan di Kuantan, Pahang
- iv. Projek Lori Pengangkutan yang terdiri daripada lori tangki sebanyak 20 buah di seluruh negara dan lori pengangkutan ikan sebanyak 50 buah.
- v. Melaksanakan 'Fish Forecasting' (Ramalan Kedapatan Ikan) di perairan negara menggunakan Satelit.
- vi. Bekalan Minyak Petrol Bersubsidi.
- vii. Kompleks Bilik Sejuk NEKMAT dengan kapasiti menyimpan sebanyak 50,000 tm.

- viii. Menubuhkan anak syarikat NEKMAT dan menjalankan usahasama ‘joint venture’ dengan syarikat lain.

Bagi tempoh dari tahun 1986 hingga Jun 2004 urusniaga NEKMAT berada dalam keadaan menaik (Jadual 7.6) dan keuntungan bersih bagi Januari hingga Jun 2004 adalah sebanyak RM6,306,317.

Jadual 7.6: Urusniaga NEKMAT Dari Tahun 1986 Sehingga Jun 2004

Tahun	Urusniaga (RM)	Keuntungan (RM)
1986	106,750	9,199
1987	12,076,555	607,043
1988	16,632,645	623,167
1989	43,015,190	1,871,050
1990	53,527,949	3,124,888
1991	67,520,273	3,172,075
1992	53,841,624	1,083,212
1993	57,252,590	1,200,496
1994	53,897,684	334,464
1995	51,237,998	180,863
1996	70,108,163	2,997,742
1997	90,276,720	2,116,192
1998	87,117,070	3,052,108
1999	96,567,151	2,747,052
2000	74,198,165	-2,471,653
2001	82,806,488	2,376,851
2002	182,150,178	5,311,502
2003	283,753,684	10,091,926
2004 (Januari – Jun)	179,191,546	6,306,317
Jumlah	1,552,278,423	44,734,594

Sumber : NEKMAT 2004

Tanggungjawab sosial juga tidak di abaikan oleh NEKMAT kepada nelayan-nelayan dan keluarga mereka. Menerusi YANEM, NEKMAT memberi bantuan pembiayaan yuran kemasukan bagi anak-anak nelayan yang berjaya melanjutkan pengajian mereka di Institut Pengajian Tinggi Awam (IPTA). Di samping itu aktiviti-aktiviti seperti khemah motivasi pelajar kepada anak-anak nelayan, bantuan peralatan sekolah dan kelas bimbingan UPSR, PMR, dan SPM turut diadakan. Jumlah sumbangan

NEKMAT pada PNK dan PNN sehingga Jun 2004 bernilai sebanyak RM7,931,109.00 dengan pengagihan sumbangan di berikan melalui Tabung Kebajikan, Derma/Sumbangan, Dividen, Komisen Minyak dan YANEM yang memberi faedah kepada kumpulan sasaran yang memerlukan (Jadual 7.7).

Jadual 7.7: Jumlah Sumbangan NEKMAT Pada Nelayan/PNN/PNK/YANEM Dari Tahun 1986 Sehingga Jun 2004

Bil	Perkara	Nilai (RM)	Penerima Faedah
1	Tabung Kebajikan * Kematian Ahli * Pelajaran Anak Nelayan	341,459.00	Nelayan/PNN/PNK
2	Derma/Sumbangan	432,673.00	Nelayan/PNN/PNK
3	Dividen	1,117,273.00	PNN
4	Komisyen Minyak (sehingga Mac '04)	5,862,704.00	PNN/PNK
5	YANEM	177,000.00	5870 Orang
Jumlah		7,931,109.00	

Sumber : NEKMAT 2004

7.3 Faktor-faktor Penentu Keberkesanan Program

Keberkesanan program sesuatu aktiviti boleh dilihat dari Laporan Kewangan sesuatu entiti perniagaan. Kebiasaannya prestasi dari sesuatu program yang dibuat boleh menunjukkan keberkesanan program tersebut. Channing (1977), dan Welsh & Brush (1984) mengatakan di antara faktor penentu prestasi ialah saiz perniagaan, latar belakang pengusaha syarikat (dalam kajian ini pengusaha syarikat dimaksudkan ALP PN), minat, dan kepercayaan mereka terhadap bidang terbabit, faktor lokasi, dan inovasi perniagaan yang dijalankan.

Faktor saiz boleh dilihat dari segi bilangan pekerja dan jumlah pendapatan tahunan yang diraih oleh PNK. Semakin banyak bilangan pekerja yang digaji oleh sesebuah syarikat, semakin kukuh organisasi PNK tersebut. Begitu juga apabila dilihat

daripada aspek pendapatan tahunan. Semakin tinggi pendapatan, tentunya menunjukkan modal kerja sesebuah PNK semakin kukuh.

Faktor penentu kedua adalah latar belakang ahli lembaga pengarah PNK. Ahli lembaga pengarah PNK menentukan aktiviti perniagaan yang hendak dijalankan oleh PNK. Sehubungan itu, latar belakang pemilik sedikit sebanyak memainkan peranan dalam menentukan haluan, serta kelangsungan aktiviti perniagaan sesebuah PNK. Latar belakang pemilik dapat dilihat daripada kombinasi tahap pendidikan formal dan pengalaman berniaga. Suatu kajian yang dijalankan di China menunjukkan, usahawan di dalam industri kecil dan sederhana (IKS) lebih mudah membuat sebarang perubahan dan lebih banyak insentif untuk menjadi lebih kreatif (Zhang, 2005).

Di samping itu, bidang perniagaan yang diceburi PNK juga lazimnya berlandaskan minat serta kepercayaan mereka terhadap bidang terbabit. Sektor pembuatan misalnya memerlukan seorang pengusaha yang mengetahui kaedah pengeluaran, mesin yang diperlukan dan kelebihan dan kekurangan produk keluaran pesaing mereka. Sementara sektor perkhidmatan seperti chalet nelayan, restoran, kedai runcit dan pemasaran ikan pula melibatkan kesanggupan dan kecekapan seseorang usahawan memuaskan hati pelanggannya dengan perkhidmatan tambah nilai yang mampu ditawarkan. Ini dapat menonjolkan kredibiliti sesebuah PNK berbanding dengan pesaing yang menawarkan perkhidmatan yang sama.

Faktor lokasi juga memainkan peranan sebagai pelaris atau kesinambungan permintaan terhadap barangan dan perkhidmatan yang dijual. Faktor ini dapat dizahirkan melalui persepsi pelanggan tentang tempat urusan jual beli itu berlangsung (Gambar Foto 7.1).



Gambar Foto 7.1: Projek Jualan Ikan Oleh FCA di R & R Lebu Raya, Jepun

Faktor kelima berkait rapat dengan inovasi sesuatu barang dan perkhidmatan yang ditawarkan. Dalam konteks perniagaan yang dijalankan oleh PNK, sedikit penyelidikan dan pembaharuan ke atas produk dan perkhidmatan mereka pastinya dapat mempertingkatkan lagi prestasi pasaran barangan keluaran mereka. Teknik pembungkusan yang baik terhadap barangan berasaskan perikanan seperti belacan, surimi dan udang membolehkan barangan tersebut menarik perhatian pengguna dan membolehkannya boleh disimpan lama.

7.4 Penyata Kewangan Sebagai Petunjuk Prestasi

Penyata Kewangan merupakan satu struktur kewangan yang mengandungi Kunci Kira-kira, Penyata Pendapatan, Penyata Pergerakan di dalam Ekuiti, Penyata Aliran Tunai dan

Polisi Perakaunan dan Nota Penjelasan yang berfungsi untuk mempersembahkan kedudukan kewangan sesebuah entiti perniagaan. Maklumat yang sering dilihat dalam penyata kewangan ialah Aset, Liabiliti, Ekuiti, Untung dan Rugi dan Aliran Tunai.

Prestai perniagaan tiga PNK, iaitu PNK Kuala Kedah, Kedah, PNK Tumpat, Kelantan, dan PNK Setiu, Terengganu akan dianalisis menggunakan kaedah penganalisaan nisbah (ratio analysis). Analisis nisbah yang digunakan ialah nisbah-nisbah keberuntungan (profitability ratios), nisbah-nisbah kecekapan (efficiency ratios), dan nisbah-nisbah kecairan (liquidity ratios).

Jadual 7.8 Lembaran Imbangan PNK Kuala Kedah, Tumpat dan Setiu pada 31 hb. Disember 2003.

Penyata Untung dan Rugi serta Lembaran Imbangan	PNK Kuala Kedah (Keuntungan melebihi RM10,000 sebulan)	PNK Tumpat (Keuntungan melebihi RM10,000 sebulan)	PNK Setiu (Keuntungan di antara 5,000 - RM10,000 sebulan)
Aset Tetap			
Hartanah, Loji dan Peralatan	754,007		
Pelaburan	201,616	14,550	14,644
Aset Kumpulan Wang Simpanan	39,358		
Aset dalam Perlaksanaan	468,000		
Pinjaman Nelayan	494,913		
	1,957,894	327,743	83,603
Aset Semasa			
Inventori	66,668	196,121	-
Penghutang perniagaan	1,218,525	407,367	196,727
Pelbagai penghutang	1,787,877	69,101	130,180
Simpanan tetap di bank	733,007	427,474	11,509
Wang tunai di bank dan ditangan	2,073,692	384,473	9,199
Pinjaman			13,465
	5,879,769	1,484,536	830,233
Jumlah Aset	7,837,663	1,812,279	913,836
Liabiliti Semasa			
Pemiutang perniagaan	1,533,623	196,937	73,959
Pelbagai pemiutang	307,279	153,071	111,598
Peruntukan cukai/dividen	56,540	2,746	-
Pinjaman TPEPN		94,999	-
Yuran Terdahulu			168
	1,897,442	447,753	185,725

Aset Semasa Bersih	3,982,327	1,036,783	644,508
Aset Bersih	5,940,219	1,379,076	728,111
Dibiayai oleh			
Modal Saham Ahli	64,460	27,461	5,739
Modal Geran Pelancaran	135,375	341,666	231,023
Kumpulan Wang Rizab Modal	-	3,890	6,720
Keuntungan Terkumpul	2,412,483	138,394	388,046
Kumpulan Wang Simpanan	2,065,602	503,797	69,987
Pinjaman LKIM	643,662	-	-
Kumpulan Wang Pengembangan	-	279,309	-
Kumpulan Wang Kebajikan Am	599,237	83,348	13,797
Pelbagai Tabung Kebajikan	19,400	1,211	12,799
	5,940,219	1,379,076	728,111

Jadual 7.9: Akaun Untung Rugi PNK Kuala Kedah, Tumpat dan Setiu pada 31 hb. Disember 2003.

PENDAPATAN			
Jualan	28,813,626	5,501,598	1,728,849
Kos Jualan	26,057,445	5,254,961	tiada maklumat
Keuntungan Kasar	2,756,181	246,637	tiada maklumat
Lain-lain Pendapatan	454,083	27,408	tiada maklumat
Jum. Untung Kasar	3,210,264	274,045	tiada maklumat
PERBELANJAAN	2,041,075	135,651	1,163,642
KEUNTUNGAN BERSIH	1,169,188	138,394	565,207

7.4.1 Nisbah-nisbah keberuntungan

Nisbah keberuntungan menggambarkan peratus keberuntungan syarikat berbanding jualan yang telah dibuat, dan jumlah aset yang telah digunakan sepanjang satu tempoh kewangan.

Antara nisbah keberuntungan yang penting termasuk nisbah keuntungan kasar berbanding dengan jualan (gross profit ratio), nisbah keuntungan bersih berbanding dengan jualan (net profit ratio), nisbah keuntungan berbanding dengan jumlah aset (return on capital employed) dan nisbah pulangan pelaburan (return on investment).

Formula untuk mengira nisbah keuntungan kasar adalah:

$$\frac{\text{keuntungankasar}}{\text{jumlah jualan}} \times 100\% = X\%$$

Nisbah ini menunjukkan keberkesanan pengurusan PNK mengendalikan perniagaan. Contohnya jika nilai X ialah 25%, ini bermakna bagi setiap RM1 jualan, sebanyak RM0.25 diperolehi sebagai keuntungan kasar.

Formula untuk mengira nisbah keuntungan bersih adalah:

$$\frac{\text{keuntunganbersih}}{\text{jumlah jualan}} \times 100\% = X\%$$

Nisbah ini menunjukkan keberkesanan pengurusan PNK mengendalikan perniagaan. Contohnya jika nilai X ialah 10%, ini bermakna bagi setiap RM1 jualan, sebanyak RM0.10 diperolehi sebagai keuntungan bersih.

Formula untuk mengira nisbah keuntungan berbanding dengan jumlah aset (atau nisbah tanggungan) adalah:

$$\frac{\text{keuntunganbersih}}{\text{jumlah aset}} \times 100\% = X\%$$

Nisbah ini tanggungan ini digunakan untuk menunjukkan kebolehan syarikat untuk menggunakan aset bagi menghasilkan keuntungan. Sekiranya nilai X ialah 15%, bererti setiap RM1 aset yang digunakan, telah menghasilkan keuntungan bersih sebanyak RM0.15.

7.4.2 Nisbah-nisbah kecairan

Nisbah kecairan mengukur kemampuan sesebuah entiti perniagaan untuk membayar hutang jangka pendeknya tepat pada waktunya. Kemampuan entiti perniagaan tersebut

melaksanakan tanggungjawab tersebut tentunya bergantung kepada kecukupan wang tunai dan aset-aset lain yang boleh ditukar kepada tunai sebelum tanggungan (liability) semasa tersebut matang. Ada dua formula yang kerap digunakan untuk mengukur nisbah kecairan, iaitu nisbah semasa (current ratio) dan nisbah kecairan (acid test ratio atau quick assets ratio).

i) Formula untuk nisbah semasa (current ratio)

$$\frac{\text{aset semasa}}{\text{liabiliti semasa}} = X : Y$$

Contohnya nisbah semasa ialah 2 kali. Ini bermakna entiti perniagaan tersebut aset semasa entiti perniagaan tersebut melebihi sebanyak 2 kali dari tanggungan semasa.

ii) Formula untuk nisbah kecairan (acid test ratio atau quick assets ratio)

$$\frac{\text{aset semasa} - \text{stok inventori}}{\text{liabiliti semasa}} = X : Y$$

Disebabkan stok inventori merupakan aset yang mempunyai kecairan yang rendah, maka ada kalanya ianya diasingkan dari aset semasa, maka didapati aset semasa yang lebih mudah dicairkan. Contohnya nisbah kecairan ialah 1.2 kali. Ini bererti aset semasa yang mudah ditukar kepada tunai adalah 1.2 kali ganda dari liabiliti semasa. Jika nisbah kecairan lebih dari satu, bererti firma tidak menghadapi masalah kecairan.

7.4.3 Nisbah-nisbah kecekapan

Nisbah kecekapan mengukur kecekapan entiti perniagaan menggunakan sumbernya untuk menghasilkan jualan. Sebagai contoh, firma yang menghasilkan jualan bernilai

RM8 juta menggunakan aset bernilai RM4 juta tentulah lebih cekap menggunakan sumbernya berbanding dengan firma menggunakan bernilai RM6 juta.

- i) Nisbah pulangan aset tetap (fixed asset turnover ratio)

Nisbah pulangan aset tetap mengukur kecekapan firma membuat pelaburan ke atas aset tetapnya. Formula pengiraan:

$$\frac{\text{Jualan}}{\text{Jumlah aset tetap}}$$

- ii) (ii) Nisbah pulangan jumlah aset (total asset turnover ratio)

Nisbah pulangan jumlah aset mengukur kecekapan firma menggunakan aset untuk menghasilkan jualan. Formula pengiraan:

$$\frac{\text{Jualan}}{\text{Jumlah aset}}$$

7.5 Kajian Kes - Perbandingan Prestasi PNK Kuala Kedah, Tumpat dan Setiu

7.5.1 PNK Kuala Kedah

Nisbah keuntungan kasar berbanding jualan PNK Kuala Kedah adalah 9.6% (Jadual 7.10). Ini bermakna bagi setiap RM1 jualan, PNK Kuala Kedah memperolehi 9.6 sen. Dari segi nisbah keuntungan bersih berbanding dengan jumlah aset pula, nisbahnya ialah 14.9 %. Ini bermakna bagi setiap RM1 aset milik persatuan yang digunakan, telah menghasilkan keuntungan bersih sebanyak 14.9 sen. Petunjuk nisbah ini menunjukkan ALP PNK Kuala Kedah dapat menghasilkan pulangan yang baik kepada aset milik persatuan.

Berdasarkan nisbah kecairan pula, didapati PNK Kuala Kedah tidak mempunyai masalah dalam membiayai hutang-hutang mereka. Persatuan mempunyai cukup wang tunai dan aset-aset lain untuk membayar hutang-hutang mereka sebelum hutang tersebut matang. Nisbah semasa ialah 3.1, bererti persatuan mempunyai aset semasa tiga kali lebih banyak berbanding dengan liabiliti (tanggungan) semasa. Maklumat dari nisbah kecairan 3.1 pula menunjukkan persatuan tidak menghadapi masalah kecairan, kerana diketahui sekiranya entiti perniagaan mempunyai nisbah kecairan lebih dari satu, bererti entiti perniagaan tidak menghadapi masalah kecairan.

Jadual 7.10: Analisis Nisbah PNK Kuala Kedah, Tumpat dan Setiu pada 31 hb. Disember 2003.

Jenis Analisis Nisbah	PNK Kuala Kedah	PNK Tumpat	PNK Setiu
keuntungan kasar	9.6%	4.9%	tiada maklumat
keuntungan bersih	4.1%	2.5%	32.7%
keuntungan berbanding dengan jumlah aset	14.9%	7.6%	61.8%
semasa	3.1 kali	3.3 kali	4.5 kali
kecairan	3.1 kali	2.9 kali	tm
Pulangan aset tetap	14.7 kali	16.7 kali	25.1 kali
Pulangan aset	3.7 kali	3.0 kali	1.9 kali
Jum. Hutang/jum. Aset	0.36	0.45	tiada maklumat

Jika dilihat kepada prestasi PNK Kuala Kedah dari segi kecekapan menggunakan sumbernya menghasilkan jualan, didapati nisbah pulangan aset tetap PNK Kuala Kedah ialah 14.7 kali. Ini bermakna PNK Kuala Kedah adalah juga cekap dalam menggunakan sumbernya untuk menghasilkan jualan.

Di antara projek-projek ekonomi yang utama dijalankan oleh PNK Kuala Kedah pada tahun 2003 (berdasarkan Laporan Tahunan 2003) ialah perniagaan minyak diesel,

pengangkutan, pemasaran ikan, lori tangki, perniagaan air batu, dan simpanan kereta (tempat letak kereta) bagi pengunjung ke Langkawi:

a) Projek Perniagaan Minyak Diesel

PNK Kuala Kedah menjalankan projek perniagaan jualan minyak diesel bersubsidi di lima buah pusat jualan, iaitu di Kompleks Perikanan LKIM Kuala Kedah; Pelantar 71, Kg Cina; Pelantar Yong Ah Mak, Kg Cina; Pelantar Lian Xin, Sematang Pinang, dan Pelantar Chia Yew Chai di Tongkang Yard. Jualan minyak diesel di Kuala Kedah telah meningkat dari RM10.18 juta pada tahun 2002 kepada RM23.52 juta pada tahun 2003. Begitu juga dari segi keuntungan bersih, berlaku peningkatan ketara dari RM0.411 juta kepada RM0.842 juta pada tempoh yang sama (Jadual 7.11). Berbanding dengan jualan keseluruhan, aktiviti PNK Kuala Kedah bernilai RM28.81 juta, aktiviti perniagaan jualan minyak diesel bersubsidi menghasilkan 81.6 % dari hasil jualan PNK Kuala Kedah. Perangkaan ini menunjukkan pergantungan yang besar terhadap aktiviti jualan minyak diesel sebagai sumber pendapatan PNK Kuala Kedah.

Jadual 7.11: Penyata Untung Rugi dari Aktiviti Jualan Minyak Diesel PNK Kuala Kedah

Perkara/Tahun	2002 (RM)	2003 (RM)
Jualan	10,177,304	23,515,575
(-) Kos Barangan dijual	9,281,728	21,257,609
Untung kasar	895,576	2,257,966
(+) Lain-lain pendapatan	525	36
(-) Perbelanjaan	484,738	1,416,367
Keuntungan / Kerugian	411,367	841,635

Sumber: Penyata Mesyuarat Agung Tahunan 2004, PNK Kuala Kedah

Untuk meningkatkan kecekapan dari perniagaan jualan minyak diesel, PNK Kuala Kedah telah meningkatkan kemudahan tangki dan membekalkan kemudahan pam kelajuan

tinggi. Dengan penggunaan peralatan baru tersebut, dijangkakan kesesakan di tempat jualan dapat dielakkan dan volum urusan dapat ditingkatkan dari masa ke semasa kerana penjualan menjadi lebih pantas.

b) Projek Pengangkutan

Projek Pengangkutan melibatkan pembelian dua buah lori kecil yang digunakan untuk mengangkut air batu, ikan dan lain-lain peralatan yang menggunakan lori. Pada tahun 2003, Akaun Projek Pengangkutan telah disatukan di dalam Akaun Projek Pemasaran.

c) Projek Pemasaran Ikan

Urusniaga Pemasaran Ikan melibatkan aktiviti penjualan secara terus dan borong dengan mendapatkan bekalan daripada 88 buah bot ahli-ahli PN. Aktiviti pemasaran dibuat secara lelongan terbuka. Aktiviti jualan Pemasaran Ikan menghasilkan jualan sebanyak RM4.73 juta pada tahun 2003, berbanding dengan jualan sebanyak RM4.24 juta pada tahun 2002. Berbanding dengan jualan keseluruhan aktiviti PNK Kuala Kedah bernilai RM28.81 juta, bererti aktiviti pemasaran ikan menghasilkan 16.4 % dari hasil jualan PNK Kuala Kedah. Setelah ditolak kos jualan dan perbelanjaan-perbelanjaan lain, keuntungan bersih dari aktiviti projek Pemasaran Ikan cuma RM23,631 setahun, atau RM1,969 sebulan (Jadual 7.12).

Jadual 7.12: Penyata Untung Rugi dari Aktiviti Projek Pemasaran Ikan di PNK Kuala Kedah

Perkara/Tahun	2002 (RM)	2003 (RM)
Jualan	4,243,691	4,732,135
(-) Kos Barangan dijual	3,950,441	4,372,228
Untung kasar	293,250	359,907
(+) Lain-lain pendapatan	1,355	11,502
(-) Perbelanjaan	321,674	347,777
Keuntungan / Kerugian	(27,070)	23,631

Sumber: Penyata Mesyuarat Agung Tahunan 2004, PNK Kuala Kedah

Untuk meningkatkan lagi aktiviti pemasaran ikan, PNK Kuala Kedah telah membina jeti-jeti pendaratan khusus untuk bot-bot nelayan tradisi (bot pukat hanyut dan tradisi) di luar kawasan jeti pendaratan kompleks LKIM di Kuala Kedah. Ini kerana saiz bot nelayan tradisi yang bersaiz kecil akan rosak sekiranya terpasa bersesakan dengan bot-bot pukat tunda dan pukat jerut di jeti pendaratan kompleks LKIM. Begitu juga PNK Kuala Kedah telah membeli dua buah bangunan di Kuala Kedah berharga RM260,000 sebuah yang dicadangkan sebagai tempat untuk jualan terus hasil-hasil nelayan. Ini mungkin menjadi asas kepada membantu nelayan-nelayan terutama ahli-ahlinya menjual terus menerusi konsep Pasar Nelayan yang di cadangkan oleh pihak Kerajaan di bawah LKIM. Di negara maju seperti Jepun, pihak PN di beri hak untuk menjaga dan menyelia tempat jeti pendaratan ikan di mana nelayan dapat memasarkan terus hasil perikanan kepada orang ramai (Gambar Foto 7.2). Di samping itu ahli-ahli persatuan dapat menggunakan kemudahan bilik sejuk dan air batu untuk menempatkan ikan-ikan yang tidak habis di jual oleh nelayan. Perancangan juga telah dibuat untuk PNK Kuala Kedah membekalkan peralatan penangkapan ikan kepada ahli-ahli persatuan supaya nelayan mempunyai alat penangkapan ikan yang lebih baik.



Gambar Foto 7.2: Marina Khas Untuk Nelayan di Pelabuhan Perikanan Kanazaki, Jepun

d) Perniagaan Air Batu

Urusniaga projek air batu PNK dikhususkan kepada pembekalan ais kepada pemborong ikan di kompleks dan keperluan projek pemasaran ikan oleh PNK sendiri. Dari segi jualan, kilang air batu PNK Kuala Kedah telah menghasilkan jualan sebanyak RM64,002 pada tahun 2003, atau 0.2 peratus sahaja dari keseluruhan hasil jualan PNK Kuala Kedah. Setelah ditolak kos jualan dan perbelanjaan-perbelanjaan lain, keuntungan bersih dari aktiviti projek perniagaan airbatu ialah RM4,120 (Jadual 7.13). Suatu yang menarik dilihat ialah pada tahun 2002, jualan air batu ialah RM72,693, tetapi keuntungan bersih Cuma RM784. Sebaliknya pada tahun 2003, jualan air batu ialah RM64,002. Ini kerana perbelanjaan jualan air batu pada tahun 2002 ialah RM21,044, sedangkan pada tahun 2003 perbelanjaan cuma RM10,946.

Jadual 7.13: Penyata Untung rugi dari projek air batu di PNK Kuala Kedah

Perkara/Tahun	2002 (RM)	2003 (RM)
Jualan	72,694	64,003
(-) Kos Barangan dijual	52,434	49,647
Untung kasar	20,260	14,355
(+) Lain-lain pendapatan	-	712
(-) Perbelanjaan	21,045	10,946
Keuntungan / Kerugian	785	4,120

Sumber: Penyata Mesyuarat Agung Tahunan 2004, PNK Kuala Kedah

e) Perniagaan Lori Tangki

Suatu projek yang baru di laksanakan oleh PNK Kuala Kedah ialah projek pembelian lori tangki untuk mengangkut minyak diesel dari depo SHELL dan PETRONAS di Butterwoth ke Kuala Kedah. Keuntungan bersih dari aktiviti ini ialah RM27,530 pada tahun 2003 (Jadual 7.14).

Jadual 7.14: Penyata Untung rugi dari projek lori tangki PNK Kuala Kedah

Perkara/Tahun	2002 (RM)	2003 (RM)
Sewa lori	105,405	127,518
(+) Lain-lain pendapatan	-	1,760
(-) Perbelanjaan	117,367	101,748
Keuntungan / Kerugian	(11,962)	27,530

Sumber: Penyata Mesyuarat Agung Tahunan 2004, PNK Kuala Kedah

f) Memproses Hasil Perikanan

Projek memproses hasil perikanan bermutu rendah (ikan cucur) juga ada dijalankan di PNK Kuala Kedah. Sekiranya suatu masa dahulu ikan cucur dieksport ke Thailand, tetapi kini pihak persatuan sendiri menjalankan aktiviti pemprosesan di Kuala Kedah. Pada tahun 2003, projek ini menghasilkan jualan sebanyak RM0.274 juta, dan keuntungan bersih selepas ditolak kos jualan dan lain-lain perbelanjaan sebanyak RM19,809 (Jadual 7.15).

Jadual 7.15: Penyata Untung rugi dari projek memproses hasil perikanan PNK Kuala Kedah

Perkara/Tahun	2002 (RM)	2003 (RM)
Jualan	140,033	274,395
(-) Kos Barangan dijual	87,958	151,236
Untung kasar	52,075	123,159
(-) Perbelanjaan	39,499	103,350
Keuntungan / Kerugian	12,576	19,809

Sumber: Penyata Mesyuarat Agung Tahunan 2004, PNK Kuala Kedah

Diketahui ikan cucur boleh digunakan untuk penghasilan isi ikan untuk kegunaan industri keropok dan surimi. PNK Kuala Kedah boleh menjalankan industri berasaskan perikanan ini kerana ia amat berpotensi dan boleh menambah nilai pendapatan dan juga tidak bergantung kepada perniagaan yang tradisional seperti jualan minyak diesel.

PNK Kuala Kedah juga ada menyewa bilik sejuk dari LKIM Kuala Kedah dan membina kemudahan bilik sejuk di Seberang Nyonya, Kuala Kedah. Kapasiti penyimpanan bilik sejuk yang dibina ialah 60 tan, di mana 10 tan dikhususkan untuk hasil dari projek pemprosesan dan 50 tan lagi untuk projek pemasaran ikan segar. Kemudahan pembelian ikan cucur oleh PNK dan penyediaan tempat penyimpanan membolehkan kestabilan harga ikan cucur dijaga supaya tidak terjejas terutamanya semasa musim pendaratan yang banyak. Penekanan hasil isi ikan yang berkualiti dan bersih juga dapat dijaga dengan adanya peralatan yang baik.

g) Simpanan kereta di Wisma Nelayan

Disebabkan PNK Kuala Kedah memiliki kawasan tanah lapang yang strategik, iaitu berhampiran dengan jeti Kuala Kedah, maka pelancung ke Langkawi yang membawa kereta telah menyimpan kereta mereka di kawasan Wisma Nelayan. Projek ini telah menghasilkan pendapatan sebanyak RM54,605 kepada PNK. Setelah ditolak sebanyak

35% kepada pekerja projek, jumlah keuntungan bersih kepada PNK Kuala Kedah ialah RM37,595 (Jadual 7.16).

Jadual 7.16: Penyata Untung rugi dari projek simpanan kereta PNK Kuala Kedah

Perkara/Tahun	2003 (RM)
Pendapatan	54,605
(-) 35% kepada pekerja projek	17,010
Keuntungan / Kerugian	37,595

Sumber: Penyata Mesyuarat Agung Tahunan 2004, PNK Kuala Kedah

Projek Sosial PNK Kuala Kedah

Selain dari projek-projek ekonomi, PNK Kuala Kedah juga menjalankan projek-projek sosial seperti tabung pelajaran, tabung kebajikan, insurans, bantuan bencana alam dan tabung khairat kematian. Pada tahun 2003, PNK Kuala Kedah memberi peruntukan tabung pelajaran RM11,055, sumbangan dan derma sebanyak RM13,886, tabung khairat kematian RM27,000, kursus dan latihan RM9,329, dan bayaran zakat RM35,750.

7.5.2 PNK Tumpat

Berbanding dengan nisbah keuntungan kasar PNK Kuala Kedah sebanyak 9.6%, nisbah keuntungan kasar bagi PNK Tumpat cuma 4.9% (Jadual 7.10). Ini bermakna bagi setiap RM1 jualan, PNK Tumpat cuma memperolehi 0.049 sen, berbanding dengan PNK Kuala Kedah 0.096 sen. Walau bagaimanapun jika dilihat kepada nisbah semasa PNK Tumpat sepertimana yang ditunjukkan dalam Jadual 7.10, nisbah semasa PNK Tumpat ialah 3.3 kali, melebihi nisbah semasa PNK Kuala Kedah 3.1 kali. Ini bermakna bagi aktiviti perniagaan di PNK Tumpat, aset semasa mereka melebihi sebanyak dua kali dari tanggungan semasa. Maksudnya PNK Tumpat mempunyai cukup wang tunai dan aset-aset lain untuk membayar hutang-hutang mereka sebelum hutang tersebut matang.

Begitu juga jika dilihat kepada nisbah pulangan aset tetap, didapati pulangan aset tetap PNK Tumpat ialah 16.7 kali berbanding dengan PNK Kuala Kedah 14.7 kali (Jadual 7.10). Ini bermakna PNK Tumpat lebih cekap menggunakan sumbernya untuk menghasilkan jualan.

Di antara projek-projek ekonomi yang utama dijalankan oleh PNK Tumpat pada tahun 2003, berdasarkan Laporan Tahunan 2003 ialah perniagaan minyak diesel, kedai runcit, pemasaran ikan, perniagaan airbatu, dan bengkel bot nelayan :

a) Projek Perniagaan Minyak Diesel

PN Kawasan Tumpat menjalankan projek perniagaan jualan minyak diesel bersubsidi di tiga buah pusat jualan, iaitu di Kompleks Perikanan LKIM Geting, Jeti Jabatan Perikanan Tanjung Che Mas dan di Pengkalan Petah. Projek ini telah memberi bekalan input kepada lebih kurang 300 bot ahli dan nelayan tempatan. Dari keseluruhan pendapatan dari aktiviti jualan PNK Tumpat sebanyak RM5.5 juta, RM3.9 juta adalah dari aktiviti jualan minyak diesel. Setelah ditolak kos jualan dan perbelanjaan-perbelanjaan lain, keuntungan bersih dari aktiviti jualan minyak diesel ialah RM0.37 juta (Laporan Tahunan PNK Tumpat 2003). Ini bermakna 71% dari hasil jualan PNK Tumpat adalah dari aktiviti jualan minyak diesel.

b) Projek Perniagaan Kedai Runcit

Kedai Runcit PNK Tumpat terletak di Pusat Bandar Tumpat, berhadapan dengan Pasar Besar Tumpat. Aktiviti jualan kedai runcit menghasilkan jualan sebanyak RM1.4 juta, atau 25% dari hasil jualan PNK Tumpat. Setelah ditolak kos jualan dan perbelanjaan-perbelanjaan lain, keuntungan bersih dari aktiviti projek kedai runcit cuma RM7,041.

c) Projek Pemasaran Ikan

Urusniaga Pemasaran Ikan melibatkan aktiviti penjualan secara terus dan borong dengan mendapatkan bekalan daripada ahli-ahli PN. Aktiviti pemasaran dibuat di Kompleks LKIM Geting. Aktiviti jualan Pemasaran Ikan menghasilkan jualan sebanyak RM53,723, atau satu peratus sahaja dari hasil jualan PNK Tumpat. Setelah ditolak kos jualan dan perbelanjaan-perbelanjaan lain, keuntungan bersih dari aktiviti projek Pemasaran Ikan cuma RM5,037.

d) Perniagaan Air Batu

Perusahaan kilang air batu “flakes” PNK Tumpat telah dimulakan pada bulan Mei 2002 dengan kos RM0.14 juta. Lokasi kilang ialah di Kompleks LKIM Geting. Aktiviti jualan perniagaan airbatu menghasilkan jualan sebanyak RM66,367 pada tahun 2003, atau 1.2 peratus sahaja dari hasil jualan PNK Tumpat. Setelah ditolak kos jualan dan perbelanjaan-perbelanjaan lain, keuntungan bersih dari aktiviti projek perniagaan airbatu ialah RM17,391.

e) Pembelian Bot Untuk Perikanan Laut Dalam

Pembelian sebuah bot berharga RM0.17 juta untuk perikanan laut dalam – iaitu untuk penangkapan ikan di Zon C2, di samping menyewa dari LKIM dengan kadar sewa RM1,550 sebulan adalah satu projek besar yang telah diceburi oleh PNK Tumpat. Walau bagaimanapun pada tahun 2003, projek ini mengalami kerugian sebanyak RM0.11 juta. Jika dilihat dari jualan hasil tangkapan ikan dari dua buah bot laut dalam sebanyak RM0.26 juta (iaitu 4.7% dari keseluruhan hasil jualan PNK Tumpat pada tahun 2003), ia merupakan satu projek yang baik. Kerugian yang dialami cuma disebabkan perbelanjaan awal membeli dan menyewa bot bernilai RM0.18 juta. Jika mengikut jangka hayat

projek, ia masih boleh menghasilkan pendapatan yang tinggi dalam jangka panjang. Begitu juga dapat mengelakkan pergantungan besar kepada jualan minyak diesel sebagai sumber pendapatan PNK Tumpat. PNK Tumpat dapat menjadi projek penangkapan perikanan laut dalam sebagai satu matlamat jangka panjang dan ini merupakan satu daripada usaha yang sedang diberi perhatian oleh Kerajaan dalam RMK-9 untuk menambahkan pengeluaran ikan negara (Gambar Foto 7.3).



Gambar Foto 7.3: Hasil Tangkapan Ikan Tuna di Pasar Borong Tsukaji, Jepun

f) Projek Ekonomi lain:

Selain dari projek jualan minyak diesel, kedai runcit, pemasaran ikan, air batu dan bot, PNK Tumpat juga terlibat dengan aktiviti perniagaan kontrak dan menjadi agen membekalkan tong plastik kepada pengimport dan pengeksport ikan dari Thailand. Projek-projek sampingan ini memberikan keuntungan kasar kepada PNK Tumpat sebanyak RM0.13 juta.

Projek Sosial PNK Tumpat

Selain dari projek-projek ekonomi, PNK Tumpat juga menjalankan projek-projek sosial seperti Projek Kumpulan Wanita Nelayan (KUNITA), kursus dan latihan kepada ahli, tabung pelajaran dan tabung kebajikan, dan projek bengkel bot nelayan. Pada tahun 2003, PNK Tumpat memberi peruntukan lawatan sambil belajar sebanyak RM 15,827, sumbangan dan derma sebanyak RM14,066, Tabung Pelajaran RM3,055, dan Tabung Kebajikan RM1,676. Projek bengkel bot nelayan adalah satu projek usahasama di antara PNK Tumpat dengan ahli-ahli PN. Lokasi bengkel adalah strategik, terletak berhampiran dengan Pejabat PNK Tumpat. Selain membuat dan membaiki bot nelayan, bengkel ini juga menjadi pusat latihan kepada pelajar Institut Pengajian Tinggi Awam dan Swasta dan belia tempatan yang berminat dalam bidang membaiki bot.

7.5.3 PNK Setiu

Berbeza dengan PNK Kuala Kedah dan PNK Tumpat yang banyak bergantung kepada pendapatan dari jualan minyak diesel, aktiviti perniagaan utama PNK Setiu ialah Projek Kontrak. Pada tahun 2003, pendapatan dari projek kontrak ialah RM1.19 juta. Seterusnya aktiviti perniagaan ternak udang RM 0.11 juta, memberi kursus RM38,500, dan pakej homestay RM22,341.

Nisbah keuntungan bersih berbanding dengan jualan bagi PNK Setiu ialah 32.7%. Ini bermakna bagi setiap RM1 aset milik persatuan yang digunakan, telah menghasilkan keuntungan bersih sebanyak RM0.33. Petunjuk nisbah ini menunjukkan pemimpin persatuan PNK Setiu dapat menghasilkan pulangan yang lebih baik kepada aset milik persatuan berbanding dengan PNK Kuala Kedah (4.1%) dan PNK Tumpat (2.5%) (Jadual 7.3).

Berdasarkan nisbah semasa pula, didapati nisbahnya ialah 4.5. Ini bermakna PNK Setiu memiliki aset semasa melebihi 4.5 kali ganda dari tanggungan semasa. Jika dilihat kepada prestasi PNK Setiu dari segi kecekapan menggunakan sumbernya, didapati nisbah pulangan aset tetap PNK Setiu ialah 25.1 kali (Jadual 7.10). Ini bermakna PNK Setiu adalah juga cekap dalam menggunakan sumbernya untuk menghasilkan jualan.

Sesuatu yang menarik dari PNK Setiu ialah kemampuan ALP persatuannya yang mempelbagaikan aktiviti ekonomi yang berasaskan aktiviti perikanan seperti penternakan udang, sewa bot, pakej homestay dan penyewaan kolam. PNK Setiu juga seharusnya meningkatkan bidang penternakan udang akuakultur kerana bidang akuakultur menjadi satu bidang perikanan yang amat berpotensi terutama sekali untuk di eksport ke luar negeri seperti di Amerika Syarikat.

BAB LAPAN - PERBINCANGAN DAN CADANGAN

8.1 Pengenalan

Bab sebelum ini telah pun membuat rumusan mengenai ciri-ciri demografi ALP dan ciri-ciri PN dengan sikap kecenderungan keusahawanan di kalangan ALP PN di Malaysia. Ciri-ciri demografi ALP yang dikaji termasuklah jawatan, pendapatan bulanan, tahap pendidikan, umur, ahli keluarga yang berniaga sebagai “role model”, kursus keusahawanan, kursus teknikal dan pengalaman bekerja. Bagi ciri-ciri PN yang di kaji pula adalah, status, umur, penggunaan khidmat nasihat dan rancangan perniagaan. Daripada analisis inferensi statistik ANOVA sehalu dan Ujian t yang dilakukan, mendapati cuma terdapat perbezaan yang signifikan dari segi pendapatan bulanan, jawatan, kursus keusahawanan dan status PN dengan sikap kecenderungan keusahawanan di kalangan ALP PN. Ciri-ciri lain didapati tidak mempunyai perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan. Di samping itu penggunaan analisis MANOVA mendapati terdapat perbezaan signifikan yang tinggi di antara pengurus PN dan bukan pengurus PN (pengerusi dan ahli-ahli lembaga pengarah) bagi subskala pencapaian dan penghargaan diri bagi sikap kecenderungan keusahawanan. Analisis diskriminan langkah demi langkah dalam kajian telah dapat menentukan nilai “predictive” kedua-dua kumpulan tersebut sebanyak 65%.

Di dalam bab sebelum ini juga telah dirumuskan aktiviti sosio ekonomi semasa yang sedang dijalankan oleh PN serta mencadangkan polisi hala tuju yang sesuai berdasarkan analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) yang dihadapi oleh PN. Gabungan faktor-faktor tersebut telah menghasilkan beberapa cadangan

program pembangunan usahawan yang sesuai dan lebih baik yang boleh di capai oleh PN seperti strategi perkembangan pasaran global untuk produk perikanan halal, mengambil peluang-peluang yang terdapat dalam perkembangan industri francais negara dan mempelbagaikan aktiviti-aktiviti baru berteraskan pengetahuan dengan bantuan badan-badan seperti Institut Keusahawan Negara (Insken) dan Majlis Pembangunan Usahawan Daerah (MPUD). Dengan bersandarkan analisis nisbah-nisbah, beberapa PN telah dipilih sebagai kajian kes bagi menganalisis keberkesanan program pembangunan usahawan mereka.

8.2 Kesimpulan dan Perbincangan

8.2.1 Ciri-ciri Responden

Dari kajian ini mendapati ciri-ciri utama responden iaitu, Ahli Lembaga Pengarah PN majoritinya berumur melebihi 41 tahun (83.3%) dimana 117 orang atau 41.8% merupakan golongan had umur diantara 41 hingga 50 tahun. Ini menunjukkan pengalaman di dalam PN adalah aset penting yang menjurus ke arah kepimpinan di dalam persatuan tersebut. Apabila umur seseorang itu meningkat lazimnya pengalamannya juga akan terus meningkat. Didapati juga hampir keseluruhan responden merupakan lelaki (98.6%). Ciri ini memang dijangka oleh kerana kerjaya sebagai nelayan sememangnya memerlukan kelebihan dari segi kekuatan fizikal dan kemantapan serta kestabilan mental yang tinggi yang secara lumrahnya dimiliki oleh kaum lelaki. Bertepatan dengan kajian-kajian silam seperti Mohd Noor et al. (2004); Bradley & Philip (1997); Blanchflower & Meyer (1991); Evans & Leighton (1990); Kassicieh, Radosevich & Umbarger (1996); Crant (1996); Ronstadts (1985) dan Douglas (1976), mendapati

secara umumnya tahap pendidikan mempengaruhi kecenderungan terhadap keusahawanan. Dalam konteks kajian ini majoriti daripada responden (62.5%) mencapai tahap pendidikan setakat peringkat Penilaian Menengah Rendah (PMR). Dapatan ini disokong oleh kajian yang dibuat oleh Masamichi Hotta (1985), yang turut mendapati nelayan di kawasan persisiran Malaysia juga mencapai tahap pendidikan yang rendah. Mereka yang mempunyai kelayakan yang lebih tinggi mempunyai prospek yang lebih baik untuk bekerja di sektor-sektor lain seperti perkhidmatan, perkilangan dan jabatan-jabatan kerajaan. Selari dengan hasil Laporan LKIM (1998), kajian ini juga telah mengesahkan bahawa ramai nelayan tradisional telah berkahwin pada umur yang lebih tua berbanding dengan nelayan komersial dimana terdapat 95.4% daripada responden telah berkahwin, 1.8% masih bujang dan selebihnya adalah duda atau berpisah.

Kajian juga mendapati responden mempunyai bilangan atau saiz keluarga yang besar. Data kajian menunjukkan 90.7% daripada mereka mempunyai ahli keluarga lebih daripada empat orang. Data kajian juga menunjukkan sejumlah 47.2% daripada responden mempunyai bilangan keluarga melebihi tujuh orang. Saiz keluarga yang besar berbanding jumlah pendapatan yang rendah menyebabkan corak hidup nelayan tidak melegakan (Mohammad Raduan Mohd Ariff, 1988). Seperti yang dijangkakan, taburan etnik menunjukkan 88.9% daripada responden adalah berbangsa Melayu, diikuti Cina 2.5% dan lain-lain bangsa 8.6%. Taburan ini berkaitan rapat dengan struktur pentaburan penduduk di negeri-negeri Semenanjung Malaysia, Sabah dan Sarawak. Di negeri Kedah dan negeri-negeri Pantai Timur Semenanjung Malaysia, majoriti responden terdiri dari bangsa Melayu manakala di negeri-negeri Perak, Selangor dan Pulau Pinang pula majoriti responden berbangsa Cina dan di Sarawak terdiri dari kaum Iban dan Melanau. Oleh

kerana majoriti responden berbangsa Melayu maka dari aspek agama, 97.1% responden beragama Islam, 2.5% samada beragama Buddha/Confucian/Tao dan selebihnya beragama Kristian.

Kajian ini juga menunjukkan 60.4% daripada responden mempunyai latar belakang keluarga dalam bidang perikanan. Ini diikuti dengan latar belakang dalam bidang pertanian (14.3%), perniagaan (9.3%), perladangan (8.9%), penternakan (5.7%) dan lain-lain (1.4%). Hal yang demikian bukanlah suatu yang agak asing, malah ianya menepati kajian oleh Matthews & Moser (1996) yang mendapati terdapat hubungan diantara kecenderungan keusahawanan dengan latar belakang keluarga untuk mewarisi perniagaan keluarga dimana latar belakang keluarga boleh menjadi “role model”. Terdapat perbezaan yang nyata terhadap lingkungan pendapatan bulanan responden. Mithalnya 25.7% daripada responden hanya berpendapatan RM500 atau kurang, 33.6% pula berpendapatan diantara RM501 hingga RM1,000, 11.8% diantara RM1,001 hingga RM1,500 manakala 26.1% mempunyai pendapatan melebihi RM1,501. Jika diambil kira pendapatan purata sebanyak RM1,275 sebulan bagi keseluruhan responden, maka jumlah ini bolehlah dianggap baik kerana ianya lebih tinggi daripada Pendapatan Garis Kemiskinan (PGR) di Semenanjung sebanyak RM529.50 sebulan dan Sabah serta Sarawak sebanyak RM600 sebulan untuk tahun 2005.

Kebanyakan responden (91.1%) merupakan ALP Persatuan Nelayan Kawasan, manakala 6.8% ALP Persatuan Nelayan Negeri dan baki 2.1% menjadi ALP di peringkat Persatuan Nelayan Kebangsaan (NEKMAT). Didapati kebanyakan daripada mereka (55.4%) memegang jawatan tidak melebihi enam tahun. Walaupun perlembagaan PN mensyaratkan pemilihan diadakan setiap tahun, namun terdapat juga segelintir responden

yang terus memegang jawatan melebihi lima belas tahun (5%). Bagi memantapkan pengetahuan mereka, kepimpinan PN sering menghadiri kursus-kursus yang berkaitan terutamanya dari pihak Jabatan Perikanan Malaysia (21.8%). Ini diikuti LKIM (11.5%), MARDI (2.9%) dan lain-lain agensi kerajaan (23.0%). Namun begitu terdapat kira-kira 40% daripada responden menyatakan mereka langsung tidak pernah menghadiri apa-apa kursus keusahawanan dari mana-mana pihak. Jumlah yang ramai ini tentunya akan mempengaruhi pembinaan sikap positif terhadap kecenderungan keusahawanan responden berkenaan, memandangkan banyak aspek pengetahuan yang masih belum mereka kuasai untuk diaplikasikan secara berkesan di dalam PN.

8.2.2 Sikap Kecenderungan Keusahawanan

Sikap kecenderungan Keusahawanan bergantung kepada ciri-ciri demografi ALP dan ciri-ciri PN. Soal selidik digunakan bagi menguji hipotesis-hipotesis bagi sikap kecenderungan keusahawanan. Hasil dapatan di ringkaskan seperti di Jadual 8.1

Jadual 8.1: Ringkasan Keputusan Empirikal: Sikap Kecenderungan Keusahawanan
(*Ujian Hipotesis-hipotesis*)

Pembolehubah-pembolehubah Bebas	Keputusan
<i>Ciri-ciri Demografi ALP</i>	
Pendapatan bulanan	Signifikan
Tahap Pendidikan	Tak signifikan
Umur	Tak signifikan
Jawatan	Signifikan
Ahli keluarga berniaga sebagai 'role model'	Tak signifikan
Kursus keusahawanan	Signifikan
Kursus teknikal	Tak signifikan
Pengalaman berniaga	Tak signifikan
<i>Ciri-ciri PN</i>	
Status	Signifikan
Umur	Tak signifikan
Penggunaan Khidmat Nasihat	Tak signifikan
Rancangan Perniagaan	Tak signifikan

Hasil daripada ujian ANOVA yang dijalankan terhadap **Hipotesis H_{a1}** menunjukkan, terdapat perbezaan yang signifikan dari aspek pendapatan bulanan responden dengan sikap kecenderungan keusahawanan. Ini ditunjukkan oleh nilai F bersamaan 2.797 dengan nilai p bersamaan 0.041 signifikan pada aras keyakinan 95%. Dapatan kajian ini menyokong rumusan yang dibuat oleh Buttner & Moore (1997) yang mendapati bahawa keadaan untuk memperolehi lebih banyak wang merupakan antara faktor pencetus atau pendorong untuk menceburi bidang keusahawanan. Disebabkan terdapat julat pendapatan yang berbeza-beza, pasukan penyelidik menggunakan kaedah ujian Post Hoc (Tukey) dengan mengambil kira nilai signifikan sebagai ukuran perbezaan. Hasilnya, kategori responden yang mempunyai pendapatan RM501 hingga RM1,000 didapati mempunyai kecenderungan keusahawanan yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan kategori responden berpendapatan RM500 dan kebawah. Kebanyakan ALP yang mempunyai pendapatan RM500 dan kebawah bekerja sebagai Awak-awak dan Taikong dan banyak masa digunakan bagi tangkapan ikan berbanding dengan kerja-kerja pemasaran ikan yang jalankan oleh orang tengah.

Hasil analisis bagi **Hipotesis H_{a2}** dan **H_{a3}** menunjukkan faktor tahap pendidikan dan umur responden tidak mempunyai perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan. Bagi Hipotesis H_{a2} iaitu tahap pendidikan, nilai statistik F bersamaan 0.775 dimana p bersamaan 0.569 tidak signifikan pada aras keyakinan 95%.

Dapatan kajian ini bertentangan pula dengan rumusan yang dibuat oleh pengkaji-pengkaji seperti Mohd Noor et al. (2004); Bradley & Philip (1997); Blanchflower & Meyer (1991); Evans & Leighton (1990); Kassicieh, Radosevich & Umbarger (1996); Crant (1996); Ronstadts (1985) dan Douglas (1976) dimana tahap pendidikan

mempengaruhi sikap kecenderungan ke arah keusahawanan. Walau bagaimanapun, kajian yang di lakukan oleh Masamichi Hotta (1985) dan Mohamad Raduan (1988) membuktikan bahawa tahap pendidikan nelayan adalah rendah sehingga 73.82% nelayan mempunyai tahap pendidikan ke peringkat sekolah rendah sahaja. Di kalangan responden hampir sebahagian, ia itu 47.5% mempunyai tahap pendidikan hingga sekolah rendah sahaja dan di sini wujudnya pewarisan pekerjaan sebagai nelayan akibat tidak mendapat pekerjaan yang bersesuaian dengan kelulusan mereka.

Malah **Hipotesis H_{a3}**, iaitu umur juga didapati tidak mempunyai perbezaan min yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan. Nilai statistik F bersamaan 0.583 dimana p bersamaan 0.627 tidak signifikan pada aras keyakinan 95%. Keputusan ini bertepatan dengan hasil kajian yang dibuat oleh Kasicieh, Radosevich & Umbarger (1996); Hatten dan Ruhland (1995); Ronstadts (1984), Lorrain dan Dussault (1991) dan Hian (1996) yang mendapati faktor umur tidak menyumbang kepada kecenderungan keusahawanan. Namun begitu kajian yang dijalankan oleh Louis et al. (1989) menunjukkan keputusan yang sebaliknya. Mereka mendapati bahawa faktor umur mempunyai pertalian dengan kecenderungan untuk menjadi usahawan akademik.

Pasukan penyelidik juga mendapati **Hipotesis H_{a4}**, iaitu jawatan dalam PN mempunyai perbezaan min yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan. Ujian t dilakukan terhadap pembolehubah bebas jawatan yang mempunyai faktor item adalah dua, didapati nilai t bersamaan 2.232 dan nilai p bersamaan 0.026 signifikan pada aras keyakinan 95%. Keputusan kajian ini bertepatan dengan kajian perbandingan yang dijalankan oleh Cromie dan O'Donoghue (1992) ke atas kumpulan pengurus dan pelajar izajah pertama.

Bagi **Hipotesis H_{a5}** iaitu mengikuti kursus keusahawanan juga mempunyai perbezaan min yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan. Nilai t bersamaan 2.144 dan nilai p bersamaan 0.033 signifikan pada aras keyakinan 95%. Kajian yang lalu juga menyokong dapatan ini, di mana hasil kajian yang telah dijalankan oleh Hatten & Ruhland (1995) mendapati bahawa para peserta yang telah mengikuti kursus keusahawanan menunjukkan sikap kecenderungan untuk menjadi usahawan. Seperti dinyatakan dalam Bab 5 di Jadual 5.12, kebanyakan responden yang mengikuti kursus keusahawanan adalah terdiri daripada Pengurus-pengurus PN.

Bagi **Hipotesis H_{a6} hingga H_{a8}**, ketiga-tiga item yang diuji iaitu mengikuti latihan teknikal, ahli keluarga berniaga sebagai “role model” dan pengalaman berniaga tidak mempunyai perbezaan yang signifikan terhadap kecenderungan keusahawanan. Mithalnya untuk kursus teknikal yang diikuti, nilai t bersamaan 0.79 dan nilai p bersamaan 0.430 tidak signifikan pada aras keyakinan 95%. Begitu juga bagi keluarga berniaga sebagai “role model”, nilai t bersamaan 0.751 dan nilai p bersamaan 0.454 tidak signifikan pada aras keyakinan 95%. Keputusan ini berlawanan dengan kajian-kajian yang lalu oleh beberapa pengkaji seperti Krueger & Casrud (1993); Lankard (1991); Mathews & Moser (1996) dan lain-lain, di mana mereka mendapati bahawa faktor “role model” sebagai pencetus kepada sikap kecenderungan keusahawanan. Bab 5, Jadual 5.8 menunjukkan lebih daripada separuh daripada responden (60.4%) mempunyai latarbelakang keluarga dalam bidang perikanan dan tentunya responden akan mewarisi pekerjaan sebagai nelayan (Mohamad Raduan, 1988). Seterusnya bagi item pengalaman berniaga, nilai t bersamaan 0.306 dan p bersamaan 0.760 juga tidak signifikan pada aras keyakinan 95%.

Pasukan penyelidik mendapati bagi **Hipotesis H_a9**, terdapat perbezaan yang signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan berdasarkan kepada status PN. Ujian ANOVA satu hala yang digunakan menunjukkan nilai F bersamaan 2.155 dengan nilai p bersamaan 0.044 signifikan pada aras keyakinan 95%. Ujian *Post Hoc* (LSD) di gunakan untuk melihat julat status yang berbeza. Hasilnya, Kategori Sederhana B1 (keuntungan dari RM3,000 hingga kurang RM5,000 sebulan) mempunyai sikap kecenderungan keusahawanan yang lebih tinggi berbanding dengan Kategori Maju A2 (keuntungan dari RM5,000 hingga kurang RM10,000 sebulan), Kategori B2 (keuntungan dari RM1,000 hingga kurang RM3,000 sebulan) dan Dhaif C1 (keuntungan kurang daripada RM1,000). Seperti di bincangkan dalam Bab 7, Jadual 7.1 dan dari rekod Bahagian PIN menunjukkan hampir 81% aktiviti utama PN yang menghasilkan keuntungan ialah melalui jualan runcit minyak diesel dan ini membantu meningkatkan status PN ke kategori Maju A1 (keuntungan RM10,000 dan keatas sebulan) dan Maju A2 (keuntungan dari RM5,000 hingga kurang RM10,000 sebulan). Kebanyakan dari PN-PN yang mendapat keuntungan tinggi hanya mengharapkan subsidi dari jualan minyak diesel daripada pihak berkuasa untuk mengekalkan status ini. Jika subsidi ini di kurangkan atau di tarik balik akibat peningkatan harga minyak dunia dan pengurangan bantuan subsidi Kerajaan, kesannya mungkin menjejaskan keuntungan PN dan boleh menurunkan status PN ke kategori Dhaif C1 (keuntungan kurang dari RM1,000) atau Dhaif C2 (rugi).

Bagi **Hipotesis H_a10 hingga H_a12**, ketiga-tiga item yang diuji iaitu umur PN, khidmat nasihat dan penyediaan rancangan perniagaan tidak mempunyai perbezaan yang signifikan terhadap kecenderungan keusahawanan. Bagi **Hipotesis H_a10**; iaitu umur PN, nilai statistik F bersamaan 0.006 dimana p bersamaan 0.994 tidak signifikan pada aras

keyakinan 95%. Bagi **Hipotesis H_{a11}** pula, iaitu khidmat nasihat, nilai t bersamaan 0.247 dan nilai p bersamaan 0.805 tidak signifikan pada aras keyakinan 95%. Begitu juga bagi **Hipotesis H_{a12}**; penyediaan rancangan perniagaan, nilai t bersamaan 0.859 dan nilai p bersamaan 0.391 tidak signifikan pada aras keyakinan 95%.

Akhir sekali bagi **Hipotesis H_{a13}**; ujian *MANOVA* menunjukkan signifikan ($F_{4, 275} = 6.538, p < 0.05$) bagi empat subskala ciri-ciri keusahawanan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan bagi Pengurus berbanding dengan bukan Pengurus (Pengerusi dan Ahli-ahli Lembaga Pengarah). Walau bagaimanapun, bagi ujian “Univariate F” selanjutnya menunjukkan perbezaan min yang signifikan bagi subskala pencapaian dan penghargaan diri bagi ciri-ciri keusahawanan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan bagi kedua-dua kumpulan. Ujian analisis diskriminan langkah demi langkah di jalankan terhadap empat subskala ciri-ciri keusahawanan tersebut bagi menentukan nilai ‘predictive’ bagi pengurus dan bukan pengurus. Tiga daripada empat subskala tersebut menyumbang secara signifikan kepada fungsian diskriminan kecuali inovasi. Ujian selanjutnya dijalankan bagi meramalkan ketepatan dua kumpulan tersebut dengan menggunakan klasifikasi koefisien fungsian. Hasilnya, ketepatan sebanyak 65% dapat di ramalkan bagi pengurus dan bukan pengurus bagi sikap kecenderungan keusahawanan. Kajian yang di dapati dari Robinson et al. (1991) menunjukkan ketepatan yang lebih tinggi sebanyak 77% bagi kumpulan usahawan dan bukan usahawan.

8.2.3 Sosio Ekonomi Persatuan Nelayan

Aktiviti sosio ekonomi utama dan terpenting PN merupakan penjualan minyak diesel yang merangkumi hampir 81% dari keseluruhan kegiatan sosio ekonomi dengan jumlah

keuntungan tahunan sebanyak RM11,471,058. Ini diikuti oleh kontrak dan tender daripada jabatan kerajaan (7.8% atau keuntungan tahunan sebanyak RM1,120,982), jualan air batu (3.3% atau keuntungan tahunan sebanyak RM461,087). Aktiviti lain termasuklah agrotourism (yang melibatkan pengendalian resort, “chalet”, bot pelancong, “catering”, medan ikan bakar, restoran dan penyewaan dewan) sebanyak 3.0% atau keuntungan tahunan sebanyak RM421,617. Lain-lain aktiviti kecil-kecilan termasuklah akuakultur (2.5% atau nilai keuntungan tahunan RM347,952), aktiviti pelbagai (2.3%), pukat tunda/hanyut (0.2%) serta kedai runcit (0.1%). Aktiviti akuakultur melibatkan antara lain ternakan kerang, udang, pembiakkan kerang dan ternakan kupang.

Walaupun bagaimanapun terdapat juga beberapa aktiviti sosio ekonomi yang mengalami kerugian. Mithalnya projek pemasaran/lelong ikan yang telah kerugian, antaranya PNK Port Dickson sebanyak RM1.6 juta, PNK Kuala Langat kerugian sebanyak RM0.18 juta dan PNK Sungai Besar kerugian sebanyak RM27,400. Projek pengangkutan lori yang dijalankan oleh PNK Besut, PNK Nenasi, PNK Endau dan PNK Kuala Perlis dilaporkan mengalami kerugian (jumlah keseluruhan sebanyak RM2,805).

8.3 Implikasi Polisi

8.3.1 Perkembangan Pasaran Global Untuk Produk Halal

Hasil kajian menyatakan kekuatan utama PN terletak kepada aspek sokongan padu dari ahli-ahlinya (30.4%), disamping sokongan sedia ada dari agensi-agensi kerajaan yang terbabit dengan sektor perikanan (28.4%) disokong dengan jumlah penglibatan ahli yang ramai (22.3%) dan pengalaman dalam bidang pengurusan (16.1%). Apabila faktor-faktor kekuatan ini digabungkan dengan peluang-peluang tertentu seperti pasaran ikan yang luas

serta kemunculan bidang perniagaan yang baru serta berpotensi, ini boleh menjana beberapa strategi baru seperti strategi perkembangan produk dan strategi perkembangan pasaran yang boleh dimanfaatkan secara maksima. Hasil tangkapan perikanan di laut dalam dan akuakultur boleh ditambah nilai apabila pihak PN terlibat secara langsung di dalam industri hiliran yang melibatkan produk perikanan. Dengan melaburkan keuntungan ke dalam industri hiliran seperti pemprosesan produk makanan dalam tin dan pelbagai jenis produk makanan yang dikeringkan terdapat potensi yang sangat besar untuk dikembangkan pasaran produk-produk ini ke kawasan geografi yang baru seperti di Timur Tengah dan pelbagai destinasi baru di negara Barat dimana terdapat ramai pengguna-pengguna Islam. Memandangkan terdapat permintaan yang tinggi untuk produk bermutu serta halal (berdasarkan satu perlima daripada penduduk dunia merupakan penganut Islam), maka pihak PN sepatutnya merebut peluang ini bagi melibatkan diri dalam industri hiliran produk hasil perikanan untuk pasaran eksport. Menurut rekod, nilai pasaran global bagi makanan halal dianggarkan berjumlah RM600 bilion setahun berdasarkan kepada populasi masyarakat Islam yang berjumlah 1.5 bilion. Malahan penggunaan produk halal bukan sahaja tertumpu kepada golongan Muslim bahkan meliputi semua lapisan bangsa, agama dan negara di seluruh dunia.

Polisi kerajaan ialah bagi menjadikan Malaysia sebagai Hab Halal Dunia dengan pelbagai program promosi seperti Malaysia International Halal Showcase (MIHAS) sebagai Ekspo Perdagangan Halal terbesar di dunia dan Ekspo Perdagangan Makanan dan Minuman yang terbesar di Malaysia. Ianya sebagai suatu mekanisme dalam menyokong pertumbuhan industri halal negara. Kesedaran terhadap potensi produk halal untuk pasaran global telah dicetuskan melalui Forum Halal Dunia yang telah diadakan di

Kuala Lumpur antara 8 hingga 10 Mei lalu. Forum ini berjaya menghimpunkan pemimpin-pemimpin pasaran bagi membincangkan isu-isu perniagaan dan perdagangan serta menyumbang kepada pembentukan hala tuju Industri Halal Global. Persoalannya, adakah PN telah mencapai satu tahap bagi merebut peluang seperti ini untuk berdagang di platform antarabangsa selaras dengan hasrat Perdana Menteri sendiri yang mahukan pembabitan usahawan bumiputera dalam menerajui industri halal negara.

8.3.2 Perkembangan Industri Francais Negara

Menurut persepsi responden terdapat pelbagai aspek kelemahan di dalam PN antara faktor-faktor terpenting termasuklah kekurangan sumber kewangan (19.3%), kurang keupayaan pengurusan pembiayaan (16.1%), kelemahan pemasaran (14.2%), kurang kemahiran teknikal (14.2%), ketidakcekapan pengurusan strategik (11.9%) dan kurang sumber manusia terlatih (10.3%). Sebenarnya faktor-faktor kelemahan ini boleh dibaiki melalui program-program kerjasama dengan agensi-agensi kerajaan yang berkaitan seperti Perbadanan Nasional Berhad (PNS) sebuah agensi di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MeCD). Apabila kelemahan-kelemahan ini dibaiki dan digabungkan dengan peluang-peluang yang ada seperti pasaran ikan yang luas dan kemunculan bidang perniagaan baru yang berpotensi, maka satu strategi yang berpotensi untuk dimanfaatkan oleh PN ialah melibatkan diri di dalam industri francais negara.

Melalui Rancangan Malaysia Kesembilan (RMKe-9), kerajaan dengan jelas menamakan PNS sebagai agensi tunggal untuk melaksanakan pelbagai program pembangunan francais di Malaysia. PNS kini menumpukan kepada peningkatan

pencapaian golongan bumiputera dalam francais dengan meningkatkan martabat industri francais dan sekali gus mengukuhkan keyakinan orang ramai terhadap bidang perniagaan francais serta menjadikannya sebagai industri pilihan usahawan. Dalam konteks ini PN haruslah melihat sistem perniagaan di bawah perniagaan francais sebagai yang terbaik dan boleh dijayakan. Melalui disiplin diri yang tinggi untuk mematuhi peraturan yang ditetapkan, sistem francais yang sedia teruji dan terbukti berkesan mampu menjamin kejayaan PN. Salah satu kelebihan dari sistem ini ialah usahawan perlu meniru dan mengikuti sistem yang sedia ada untuk berjaya. PNS akan memastikan lebih banyak syarikat induk francais dan ternama membuka lebih banyak peluang kepada usahawan bumiputera untuk menjayakan perniagaan masing-masing. Malah PNS juga berhasrat meningkatkan keberkesanan sistem penyaluran pembiayaan selain mengembalikan balik keyakinan pihak institusi kewangan untuk terus membiayai pinjaman perniagaan francais (seperti MARA, Bank Pembangunan dan Industri Malaysia Berhad atau skim-skim jaminan di bawah Syarikat Jaminan Kredit (CGC)). Aspek sokongan pembangunan produk dan promosi dilihat sebagai penting selain dari penyediaan dana pinjaman yang mencukupi untuk membantu perniagaan francais berkembang. Potensi sememangnya banyak dalam mengenalpasti dan membangunkan produk-produk perikanan tempatan yang baru. Malah penglibatan PNS dalam industri francais juga melibatkan penyediaan premis perniagaan yang berada di lokasi yang strategik. PNS boleh bertindak sebagai broker francais yang terulung di Malaysia untuk memudah cara francaisor luar masuk ke Malaysia dan membawa francais tempatan ke luar negara.

8.3.3 Kepelbagaian Aktiviti Perniagaan PN

Dalam kajian ini telah dikenalpasti bahawa PN sangat bergantung kepada jualan minyak diesel sebagai sumber pendapatan utama. Walaupun terdapat aktiviti-aktiviti sampingan yang lain seperti pemasaran ikan dan pengendalian “resort” serta “chalet”, namun projek sebegini masih belum berupaya mengharungi cabaran persaingan. Menurut hasil kajian, terdapat pelbagai ancaman yang dihadapi oleh responden seperti bilangan pesaing yang ramai, kekurangan sumber kewangan, kekurangan sumber pengurusan serta faktor kegawatan ekonomi. Pihak PN perlulah bersedia menghadapi senario ekonomi yang berbeza dalam keadaan kenaikan harga minyak mentah dunia yang berterusan yang mampu mencecah AS\$90 setong dalam masa yang terdekat. Pergolakan politik dunia yang melibatkan pengeluar utama seperti Iran yang menghadapi ancaman peperangan dengan Amerika akan menyebabkan keadaan semasa bekalan minyak semakin perit. Kerajaan dijangka tidak mampu menanggung beban subsidi diesel buat jangkamasa yang lebih lama. Harga diesel sebenar ialah pada RM1.99 seliter berbanding harga runcit sebanyak RM1.58 seliter dimana kerajaan terpaksa menanggung beban subsidi sebanyak RM0.41 bagi setiap liter diesel yang dijual. Beban ini semakin bertambah apabila harga runcit diesel untuk bot nelayan ditetapkan pada kadar RM1.00 seliter. Walaupun kenaikan harga diesel khasnya dan petroleum amnya memberi keuntungan kepada syarikat minyak negara Petronas, namun kerajaan tidak boleh terus menerus membayar subsidi minyak kerana Petronas perlu juga menggunakan semula keuntungan untuk membuat pelaburan di luar negara dimana pelaburan dalam industri minyak memerlukan perbelanjaan yang besar bernilai berbilion-bilion ringgit. Sekiranya pelaburan ini diperlukan kerana menjelang 2010 bekalan minyak di Malaysia dijangka pupus dan

Malaysia tidak lagi menjadi pengeksport bersih minyak, sebaliknya menjadi pengimpor bersih minyak. Pada ketika itu kerajaan mungkin tidak mampu lagi memberi subsidi minyak.

Dengan menggabungkan kekuatan-kekuatan sedia ada seperti sokongan padu ahli, sokongan agensi kerajaan dan penglibatan ahli yang ramai dengan mengambil kira faktor-faktor ancaman yang dikenalpasti di atas, pihak PN perlulah mengatur strategi kepelbagaian aktiviti sosio ekonominya dengan tidak terus bergantung kepada aktiviti penjualan diesel yang dijangka menghadapi kekangan dalam masa yang terdekat. PN mitalnya, boleh mendapat manfaat dari kemudahan latihan yang disediakan kepada para usahawan melalui Institut Keusahawanan Negara (Insken) yang terletak di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MeCD). Melalui ujian hipotesis dari kajian ini mendapati bahawa menghadiri kursus keusahawanan adalah signifikan terhadap sikap kecenderungan keusahawanan dan dari maklumat diskriptif di awal tadi menunjukkan bahawa terdapat lebih dari 40% pemimpin PN yang melaporkan mereka tidak pernah menghadiri apa-apa kursus keusahawanan. PN pada dasarnya boleh merubah suasana ini dengan mengambil kesempatan di atas skim galakan Insken yang bertujuan membantu mempertingkatkan perniagaan usahawan terutamanya bumiputera. Strategi yang dilaksanakan oleh Insken seperti mewujudkan persekitaran keusahawanan yang berasaskan pengetahuan dan pro “Enterprise” dengan menjalinkan kerjasama erat dengan pihak industri dan institusi pengajian tinggi awam serta swasta (Institut Pembangunan Keusahawanan (IPK) dan Jabatan Keusahawanan, Fakulti Pengurusan Perniagaan di Universiti Utara Malaysia boleh dimanfaatkan sepenuhnya menjadi tempat kursus keusahawanan perikanan dan pengumpulan maklumat atau “data base” bagi kajian

keusahawanan perikanan). Insken juga mewujudkan “mindset” keusahawanan proaktif dan inovatif melalui kursus atau latihan yang bersesuaian dengan kehendak pasaran serta menyediakan kurikulum latihan keusahawanan yang berkualiti serta mengadakan penyelidikan dan pembangunan. Dalam RMKe-9 bermula tahun ini, tiga program utama telah dirancang oleh Insken iaitu latihan peningkatan keusahawanan, latihan “Hands-On” dan latihan berpakej. Sebanyak dua puluh tiga sub-program diwujudkan di bawah tiga program tersebut bagi memastikan usahawan yang dilatih mengikut pengkhususan di dalam bidang masing-masing yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pengalaman. Maka potensi untuk mempelbagaikan aktiviti sosio ekonomi PN mesti diteruskan dengan bantuan agensi-agensi sedia ada agar kecenderungan keusahawanan di kalangan PN terus berkembang.

8.4 Keberkesanan Program Pembangunan Usahawan

Kaedah penganalisis nisbah telah diguna pakai di dalam membandingkan keberkesanan program pembangunan di antara beberapa PN terpilih. Nisbah-nisbah keberuntungan, nisbah-nisbah kecekapan dan nisbah-nisbah kecairan telah dijadikan petunjuk-petunjuk utama di dalam mencapai keputusan perbandingan. Mithalnya, dari analisis nisbah yang dijalankan secara perbandingan ke atas PNK Kuala Kedah, PNK Tumpat dan PNK Setiu, kita boleh merumuskan prestasi PNK Kuala Kedah adalah lebih baik berbanding PNK Tumpat dan PNK Setiu berdasarkan kebanyakan keputusan nisbah-nisbah kewangan yang lebih baik (Jadual 8.2).

Jadual 8.2: Analisis Nisbah PNK Kuala Kedah, Tumpat dan Setiu

Jenis Analisis Nisbah	PNK Kuala Kedah	PNK Tumpat	PNK Setiu
Keuntungan kasar	9.6%	4.9%	tm
Keuntungan bersih	4.1%	2.5%	32.7%
Keuntungan berbanding dengan jumlah aset	14.9%	7.6%	61.8% %
Semasa	3.1 kali	3.3 kali	4.5 kali
Kecairan	3.1 kali	2.9 kali	tm
Pulangan aset tetap	14.7 kali	16.7 kali	25.1 kali
Pulangan aset	3.7 kali	3.0 kali	1.9 kali
Jum. Hutang/jum. Aset	0.36	0.45	tm

8.5 Cadangan Penyelidikan Lanjutan

Kajian ini telah memberikan satu gambaran mengenai “state-of-the-art” di dalam pembangunan usahawan di sektor perikanan Malaysia. Lanjutan dari kajian ini banyak isu-isu yang telah ditimbulkan boleh diterokai secara lebih kritikal dan mendalam bagi mengenalpasti sebab musabab terdapat jurang atau permasalahan yang belum terjawab. Di dalam kajian ini telah dikenalpasti bahawa faktor-faktor latar belakang diri responden iaitu pendapatan, jawatan dan kursus keusahawanan dan ciri-ciri PN seperti status, menunjukkan perbezaan signifikan terhadap kecenderungan keusahawanan. Mungkin kajian berbentuk mikro dapat dilaksanakan bagi melihat kenapa faktor-faktor latar belakang diri yang lain seperti tahap pendidikan, umur, ahli keluarga berniaga sebagai “role model”, pengalaman berniaga, latihan teknikal dan ciri-ciri PN seperti umur, penggunaan khidmat nasihat dan rancangan perniagaan tidak mempunyai perbezaan signifikan terhadap kecenderungan keusahawanan. Ujian seperti Regresi berganda boleh dilakukan diantara ciri-ciri responden dan ciri-ciri PN dengan prestasi PN. Disamping itu

terdapat potensi bagi menjalankan ujian MANOVA terhadap sikap keusahawanan dikalangan responden yang dikenalpasti sebagai usahawan dan bukan usahawan. Malah model besar kerangka konseptual pembangunan keusahawanan dalam sektor perikanan di Malaysia perlu diuji kesesuaian keseluruhannya secara kaedah “LISREL” mungkin.

Sudah sampai masanya bagi pengkaji-pengkaji baru melihat sektor perikanan ini dari sudut fungsian seperti aspek-aspek yang berkaitan pemasaran, sumber manusia, kewangan, teknologi, operasi dan pelbagai sudut yang bersifat pengkhususan. Kajian ini tentunya telah membuka ruang yang lebih jelas ke arah memfokus kepada bidang-bidang kajian khusus. Tambahan lagi dengan adanya Institusi Pengajian Tinggi yang sedia ada di Terengganu (KUSTEM) dan Kedah (UUM), aspek-aspek seperti keusahawanan dan teknologi yang berkaitan perikanan boleh ditekankan.

8.6 Kesimpulan

Sektor perikanan ternyata mempunyai potensi untuk dijana sebagai salah satu sektor strategik negara selaras dengan usaha dan tumpuan kerajaan bagi memartabatkan pertanian sebagai salah satu penggerak utama ekonomi negara di dalam RMKe-9. Hasil daripada kajian ini kita dapati masyarakat nelayan pada amnya perlu diberi tumpuan secara lebih bersistematik dan strategik agar satu dasar Pelan Induk Perikanan Negara akhirnya dapat dibentuk. Kita mengetahui masyarakat nelayan walaupun secara umumnya mempunyai pendapatan purata di atas garis kemiskinan tetapi tidak mempunyai tambah nilai yang setimpal dengan usaha yang telah berikan. Sudah sampai masanya sektor ini tidak lagi dikaitkan dengan aktiviti-aktiviti yang memberi pulangan yang rendah. Kajian menunjukkan tidak terdapat kejituan dalam kecenderungan

keusahawanan di kalangan Ahli Lembaga Pengarah PN. Kajian juga telah berjaya mengenalpasti pelbagai kelemahan seperti kekurangan sumber kewangan, kelemahan pemasaran, kelemahan teknikal, ketidakcekapan strategik dan kekurangan sumber manusia yang terlatih sebagai unsur-unsur yang menghalang kemajuan sektor ini. Tambahan pula terdapat persekitaran yang dianggap sebagai ancaman serius terhadap daya maju PN seperti persaingan, kekurangan sumber kewangan, kegawatan ekonomi dan perubahan peraturan perniagaan yang terus mencengkam kemajuan PN secara umumnya.

Namun demikian pihak kerajaan telah segera menyediakan beberapa platform asas seperti agensi kerajaan yang terlibat secara langsung dalam pembentukan kecenderungan serta keupayaan keusahawanan mitalnya melalui Insken, PNS dan lain-lain yang bersedia membantu membina masyarakat usahawan dikalangan bumiputera. Pihak yang terlibat secara langsung di dalam aktiviti perikanan seperti Jabatan Perikanan Malaysia, Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia dan Institut Perikanan Malaysia perlulah meluaskan usaha menukar “landscape” masyarakat nelayan daripada status sedia ada kepada masyarakat nelayan moden yang maju dan canggih. Ini sudah tentu memerlukan transformasi yang menyeluruh melibatkan semua aspek di dalam PN dan persekitarannya sesuai dengan hasrat kerajaan bagi mengurangkan jurang ekonomi antara wilayah di dalam RMKe-9. Sudah sampai masanya PN beralih dari aktiviti sosio ekonomi tradisi seperti jualan minyak diesel, pemasaran ikan, jualan air batu dan medan ikan bakar kepada aktiviti yang berlebih tambah nilai seperti perikanan laut, akuakultur, rumpai laut, program francais yang berdaya maju, aktiviti hiliran yang lebih menguntungkan seperti produk makanan halal untuk pasaran global dan pembinaan modal insan yang berterusan

dikalangan masyarakat nelayan umumnya dan PN khasnya. Kita yakin sekiranya perkara ini dapat ambil perhatian di akhir RMKe-9 masyarakat nelayan di Malaysia akan mengalami perubahan yang ketara iaitu menjadi moden dan dinamik sepertimana yang telah dinikmati oleh rakan-rakan mereka di beberapa negara maju.

BIBLIOGRAFI

- Abdul Aziz Abdul Rahman (2002). *Ke arah persatuan nelayan berdaya saing: Impian dan cabaran*. Kertas kerja yang dibentangkan di dalam Konvensyen Persatuan Nelayan 2002. Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia, Kuala Lumpur.
- Abdullah Hassan & Ainon Mohd., (1997). *Daya pengaruh dan perubahan sikap*, Kuala Lumpur: Utusan Publication & Distributors Sdn. Bhd.
- 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., & Fishbein, M. (1977). Attitudes behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research, *Psychology Bulletin*, 84, 888-918.
- 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.
- Aldrich, H. (1980). Asian shopkeepers as a middleman minority: A study of small business in Wandsworth, Evans, A., Eversley, D. (Ed.). *The Inner City: Employment and Industry*, Heinemann, London, 389-407
- Allport, G.W. (1935). Attitudes, In C. Murchison (Eds.), *Handbook of Social Psychology*, 798 – 884.
- Arkes, H.R., & Garske, J.P. (1982). *Psychological theories of motivation*. Monterey, CA: Brooks Cole Publishing Company.
- Barcelona, A.C., & Valida, A.C. (1992). Interrelationship between personal variables and entrepreneurial potentials of senior students of Universiti Utara Malaysia, *Malaysian Management Review*, 29(4), 15-28.
- Barjoyai Bardai. (2000). *Keusahawanan dan Perniagaan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Barkham, R., Gudgin, G., Hart, M., & Hanvey, E. (1996). The determinants of small firm growth: An inter-regional study in the United Kingdom 1986-90. *Regional Policy and Development Series 12*. Regional Studies Association, London.
- Bird, B.J. (1989). *Entrepreneurial behavior*, Scott, Foresman and Company: Glenview, Illinois.

- Blanchflower, D., & Meyer, B. (1991). Longitudinal analysis of young entrepreneurs in Australia and The United States, *National Bureau of Economic Research, Working paper No.3746*.
- Bradley, R.S., & Philip, E.C. (1997). Entrepreneurial origins: A longitudinal inquiry, *Economic Inquiry*, 35(3), 523-531.
- Brannen, J. (1992). Combining qualitative and quantitative approaches: An overview. In J. Brannen, (Ed.), *Mixing Methods: Qualitative and Quantitative Research*, 3-37, Avery, Aldershot.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs, *Academy of Management Journal*, 23, 509-520.
- Brockhaus, R.H. (1982). The psychology of entrepreneur, *Encyclopedia of entrepreneurship*, New Jersey: Prentice Hall.
- Brockhaus, R.H., & Horwitz, P.S. (1986). The psychology of entrepreneur: *The art and science of entrepreneurship*, Mass: Ballinger Publishing Company, Cambridge.
- Broom, H.N., & Longenecker, J. G. (1975). *Small business management* (4th ed.) Cincinnati: South-Western Publishing Company.
- Buttner, E.H., & Moore, D.P. (1997). Women's organizational exodus to entrepreneurship: Self-report motivations and correlated with success, *Journal of Small Business Management*, 35(1), 34-46.
- Buttner, E.H., & Rosen, B. (1989). Funding new business ventures: Are decision makers biased against women entrepreneurs? *Journal of Business Venturing*, 4, 249-261.
- Cantillon, R. (1951). On the nature of commerce in general. Dalam Monroe, A.E. (ed.), *Early economic thought*. MA: Harvard University Press.
- Caird, S. (1988). Report on the development and validation of a measure of general enterprising inclination, Unpublished Paper, Durham University Business School.
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R., & Carland, J.A. (1984). Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization, *Academy of Management Review*, 9, 354-359.
- 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.

- Chee, P.L. (1986). *Small industry in Malaysia*. Kuala Lumpur: Berita Publishing Sdn. Berhad.
- Chrisman, J.J. (1999). The influence of outsider – generated knowledge resource on venture creation, *Journal of Small Business Management*, 37(4), 42-58.
- Cooper, A.C., & Dunkleberg, W.C. (1987). Entrepreneurial research: Old question, new answer and methodological issues, *American Journal of Small Business*, 11(3), 11-23.
- Crandall, R. (1973). Measurement of self-esteem and related constructs. In J.P. Robinson, & P.R. Shaver, (eds.), *Measurement of psychological attitudes*, University of Michigan: Ann Arbor.
- Crant, J.M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurship intention, *Journal of Small Business Management*, 34(3), 42-49.
- Cromie, S., & O'Donoghue, J. (1992). Assessing entrepreneurial inclinations, *International Small Business Journal*, 10(2), 66-70.
- Diamantopoulos, A., & Schlegelmilch, B. (1997). *Taking the fear out of data analysis*. London: The Dryden Press.
- Dilman, D. (1978). *Mail and telephone surveys: The total design*, 2-5, New York: John Wiley.
- Douglass, M.E. (1976). Relating education to entrepreneurial success, *Business Horizon*, (December), 40-44.
- Drucker, P.F. (1970). Entrepreneurship in business enterprise, *Journal of Business Policy*, 1, 10-11.
- Drucker, P.F. (1987). *Management*. London: Heinemann Professional Publishing.
- Edwards, A. (1959). *Manual for Edwards's personal preference schedule*. The Psychological Corporation: New York.
- Evans, D., & Leighton, L. (1990). Small business formation by unemployed and employed workers, *Small Business Economic*, 2(4), 696-706.
- Gartner, W.B., Carland, J.W., Hoy, F. & Carland, J.C. (1988). "Who is an entrepreneur? is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-39.

- 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*, pp. 538-559. Wellesley, MA: Babson College.
- Gibb, A. A., & Ritchie, J. R. (1988) *Entrepreneurship part 1: Entrepreneurialism as a social process*. Shell UK Ltd.: Durham University Business School.
- Gilad, B. (1984). Entrepreneurship: The issue of creativity in the market place. *The Journal of Creative Behavior*, 18(3), 31-38.
- Greenly, G.E. (1989). *Strategic management*. London: Prentice Hall International.
- Greenberger, D.B., & Sexton, D.L. (1988). An interactive model for new venture creation, *Journal of Small Business Management*, 26(3), 107-18.
- Hague, P. & Harris, P. (1993). *Sampling and statistics*. London: Kogan Page.
- Hakim, C. (1989). Identifying fast-growth small firms. *Employment Gazette*, 97 (1), 29-41.
- Hansemark, O. (1998). The effects of an entrepreneurship programme on the need for achievement and locus of control of reinforcement. *International Journal of Entrepreneurship Behaviour and Research*, 4(1), 28-50.
- Hatten, T.S., & Ruhland. S.K. (1995). Student attitude toward entrepreneurship as affected by participation in an SBI program, *Journal of Education for Business*, 70(4), 224-227.
- Hian Chye Koh. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students, *Journal of Managerial Psychology School of Accountancy and Business*, Nanyang Technological University, Singapore, 11(3),12 – 25.
- Hisrich, R.D. & Peters, M.P. (1998). *Entrepreneurship*. Boston: Irwin McGraw Hill.
- Hoh, F.K. (1996). *Entrepreneurial inclination among secondary school teacher of Kuala Muda, Yan*. Tesis Sarjana Sains (Pengurusan), Universiti Utara Malaysia.
- Ishak Omar (1994). *Market power, vertical linkage, and government policy*. Oxford: Oxford University Press.
- Jabatan Perangkaan Malaysia (2004). *Buku maklumat perangkaan*. Kuala Lumpur.
- Jabatan Perikanan Malaysia (2001). *Perangkaan tahunan perikanan*, Kuala Lumpur.

- Jabatan Perikanan Malaysia (2002). *Perangkaan tahunan perikanan*, Jilid 1. Kuala Lumpur.
- Jabatan Perikanan Malaysia (2004). *Perangkaan tahunan perikanan: Ekspot dan impot*, Jilid 2. Kuala Lumpur.
- Jabatan Perikanan Malaysia (2005). *Perangkaan tahunan perikanan*. Kuala Lumpur.
- Jackson, P.W., & Messick, S. (1967). The person, the product and the response: Conceptual problems in the assessment of creativity. In J. Kogan (Eds.). *Creativity & Learning*. Houghton Mifflin: Boston, MA.
- Jacobowitz, A., & Vidler, D.C. (1982). Characteristics of entrepreneurs: Implications for vocational guidance. *The Vocational Guidance Quarterly*, March, 252-257.
- Jahara Yahaya (1988). *Fishery management and regulation in Peninsular Malaysia: Issues and Constraints*. *Marine Resource Economics*, 5(2), 83-98.
- Jahara Yahaya (1994). *Women in small-scale fisheries in Malaysia*. Kuala Lumpur: University of Malaya Press.
- Kaltsounis, B., & Honewell, L. (1980). Additional instruments useful in study creative behavior and creative talent. *Journal of Creative Behavior*, 14(1), 56-67.
- Kamaruddin Mohd Said (1995). *A study of culture, capitalism and the state in the malay fishing community*. U.S.A: University Microfilms International, A Bell & Howell Information Co.
- Kassicieh, S., Radosevich, R., & Umbarger, J. (1996). A comparative study of entrepreneurship incidence among inventors in national laboratories, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(3), 33-49.
- Keasey, K., & Watson, R. (1994). The bank financing of small firms in U.K.: Issues and evidence. *Small Business Economics*, 6, 349-362.
- Kets de Vries, M.F. (1996). *Family business: human dilemmas in the family firm*. London: International Thomson Business Press.
- Kourilsky, M.L. (1980). Predictors of entrepreneurship in a simulated economy. *The Journal of Creative Behaviour*, 14(3), 175-199.
- Krejcie, R.V., & Morgan, D.W. (1970). Determining sample size for research activities, *Educational and Psychological Measurement*, 30, 607-610.
- Krueger, N.S., & Casrud, A.L. (1993). Entrepreneur intention: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship and Regional Development*, 5, 315-330.

- Kuperan, K. & Nik Mustapha, R.A. (1993). Fisheries management paradigms and the Malaysian fisheries. *Malaysia Journal of Management Science*, 2(2), 51-59.
- Kuperan, K. & Sutinen, J.G. (1998). Blue water crime: Deterrence, legitimacy, and compliance in fisheries. *Law and Society Review*, 32(2), 309-338.
- Lankard, B.A. (1991). The vocational education/entrepreneurship, *ERIC Clearing House On Adult Career and Vocational Education*, Digest 118.
- Lorrain, J., Dussault, L. (1988). Relation between psychological characteristics, administrative behaviours and success of founder entrepreneurs at the start-up stage, *Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson Centre for Entrepreneurial Studies*, Wellesley, MA, 150-64.
- Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) (1998). *Laporan Kajian Sosioekonomi Nelayan 1995*. Kuala Lumpur: LKIM
- Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) (2000). *Laporan tahunan 2000*. Kuala Lumpur.
- Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) (2001). *Akta lembaga kemajuan ikan malaysia 1971 (Akta 49)*. Kuala Lumpur.
- Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) (2001). *Laporan tahunan 2001*. Kuala Lumpur.
- Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) (2003). *Kepelbagaian peranan serta fungsi sektor dan masyarakat perikanan*. Simposium antarabangsa yang di adakan di Amori, Jepun pada 13 Februari 2003. Kuala Lumpur: Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM).
- Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) (2004). *Dayamaju persatuan nelayan mengikut projek*. Kuala Lumpur: Bahagian Pembangunan Institusi Nelayan.
- 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..
- Mahmud, Abdul Aziz (1981). *Malay entrepreneurship: Problem in development- a comparative empirical analysis*. Occasional Paper, No. 7. Prime Minister's Department, Malaysia.
- Malaysia (1969). *Statistik tahunan perikanan*. Kementerian Pertanian Malaysia. Kuala Lumpur: Jabatan Percetakan Negara.

- Malaysia (2001). *The Eight Malaysia Plan, 2001-2005*. Kuala Lumpur: Government of Malaysia.
- Malaysian Institute of Economic Research (MIER) (1999). *Fisheries development study in Malaysia*. Unpublished Interim Report submitted to Economic Planning Unit, Prime Minister Department.
- Mazzarol, T., Volery, T., Doss, N., & Thein, V. (1999). Factors influencing small business start-up. *International Journal of Entrepreneur Behaviour and Research*, 5(2), 48-63.
- Mathews, C.H., & Moser, S.B. (1996). A longitudinal investigation of the impact of family background and gender on interest in small firm ownership, *Journal of Small Business Management*, 34(2), 29-43.
- Mazzarol, T., Volery, T., Doss, n., & Thein, V. (1999). Factors influencing small business start-up. *International Journal of Entrepreneur Behavior and Research*, 5(2), 48-63.
- McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Nonstrand: Princeton, New Jersey.
- Ministry of Agriculture Malaysia (1999). *Third national agricultural policy 1998 – 2010*. Kuala Lumpur.
- Mohammad Raduan, M.A. (1988). *Perusahaan perikanan di semenanjung Malaysia*. Kuala Lumpur: Jabatan Penerbitan Universiti Malaya.
- Mohd Noor, M.S., Ooi Y.K., & Mohd Zin., M. (2004). Kecenderungan keusahawanan: Satu kajian empirical di kalangan tenaga akademik politeknik-politeknik Malaysia, *International Journal of Management Studies*, 11(2), 171-194.
- Mohd Nor Hassan (1993). *Kedudukan sosioekonomi nelayan dulu, kini dan masa depan: Ke arah memberdikarikan persatuan nelayan*, Kuala Lumpur: Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia.
- Mohd Nor Hassan (2004). *Taklimat mengenai perancangan untuk modenisasi ahli-ahli persatuan nelayan kawasan (PNK)*. Kuala Lumpur: Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (belum diterbitkan).
- Mohd. Salleh Hj. Din (2003). *Pembangunan Keusahawanan dalam sektor pengangkutan maritim: Cabaran kepada pendidikan tinggi*. Organised by Transportation Management Institute, Faculty of Business Management, Universiti Utara Malaysia and Malaysian Center of Transport Studies, Universiti Teknologi MARA, Shah Alam

- Mohd Sheffie Abu Bakar (1995). *Metodolgi penyelidikan*. Bangi: Penerbit Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Mohd Zarudin Abd. Razak (2003). *Peranan persatuan nelayan dan isu-isu berkaitan: Laporan dari pengarah, Bahagian Pembangunan Masyarakat dan Institusi Nelayan*. Berita Perikanan: Jabatan Perikanan Malaysia.
- Naffziger, D.W. Hornby, J.S., & Kuratko, D.F. (1994). A proposed research model of entrepreneurial motivation, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1), 49-55.
- Nunnally, J.C. (1978). *Psychometric Theory*. New York: McGrawHill.
- Olson, P.D., & Bosserman, D.A. (1984). Attributes of the entrepreneurial type. *Business Horizons*, May-June, 53-56.
- Pareek Udai & Rao, T. Venkateswara (1978). *Handbook on developing entrepreneurship*, New Delhi: Learning System.
- Persatuan Nelayan Malaysia (1991). *Akta persatuan nelayan (pindaan) 1972, (Akta A103)*. Kuala Lumpur.
- Persatuan Nelayan Malaysia (1991). *Akta persatuan nelayan 1971 (Akta 44)*. Kuala Lumpur.
- Rahman, S.H. et al. (2003). *Entrepreneurship development in Bangladesh: A proposed model*. Proceedings of the 5th Asian Academy of Management Conference, Challenges of globalised business: The Asian Perspective, Organised by Universiti Sains Malaysia, Asian Academy of Management and State Government of Pahang.
- Rao, T.V. (1985). *The entrepreneurial orientation inventory: Measuring the locus of control*. The 1985 Annual Developing Human Resources, University Associates: San Diego.
- Robert, E.B. (1991). *Entrepreneur in high technology: lessons from MIT and beyond*. New York: Oxford University Press.
- Robinson, P.B. (1987). Prediction of entrepreneurship based on an attitude consistency model. Phd. Dissertation, Brigham Young University.
- Robinson, P.B., Stimpson, D.V, Huefner, J.C., & Hunt, H.K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory & Practice*, Summer, 15(4), 13-31.
- Ronstadts, R.C. (1985). *Entrepreneurship*. US: Lord Publishing, Dover.

- Roscoe, J.T. (1975), *Fundamental research statistics for the behavioral sciences* (2nd Ed), New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Rosenberg, M.J., & Hovland, C.I. (1960). Cognitive, affective and behavioral components of attitudes, In M.J. Rosenberg, C.I. Hovland, W.J. McGuire, R.P. Abelson & J.W. Brehm (Eds.), *Attitudes organization and change: An analysis of consistency among attitudes components*, CT: Yale University.
- Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80 (1), 690.
- Sandberg, W.R. (1984). The determinants of new venture performance, strategy, industry structure and entrepreneur, Phd. Thesis, University of Georgia.
- Say, J.B. (1845). *A treatise on political economy*. Diterjemah oleh C.R. Prinsep. Philadelphia: Grigg & Elliot.
- Sekaran, Uma (2000). *Research methods for business*, New York: John Wiley & Sons.
- Sexton, D.L., & Bowman, N. (1984). Determining entrepreneurial potential of students, *Academy of Management Proceedings*, 408-412.
- Scanlan, T.J. (1979). *Self employment as a career options: An investigation of entrepreneurship from the perspectives of Holland's theory of career development and Lavenson's measure of locus of control*, PhD Thesis, University of Illinois at Urban, Champaign.
- Schere, J. (1982). Tolerance of ambiguity as a discriminating variable between entrepreneurs and managers. *Proceedings of the Academy of Management*, 42, 404-408.
- Scherer, R.F., Brodzinski, J.D., & Wiebe, F.A. (1990). Entrepreneur career selection and gender, a socialization approach, *Journal of Small Business Management*, 15(4), 37-44.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The theory of economic development*. Diterjemah oleh Opie, R. The 2nd German Edition. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Shahadan, F., Mat Zin, M.B.R., & Mahbar, Z. (1990). Growth constraints of SMEs in Malaysia: Myth or reality? *Proceedings of the International Conference on Small and Medium Scale Enterprises*. Universiti Utara Malaysia, Langkawi Island.
- Shapero, A. (1975). The displace, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, November, 83-86.

- Shapero, A. (1984). The entrepreneurial event, In C.A. Kent (Eds), *Environment for entrepreneurship*, Lexington: D.C Heath.
- Shefsky, L.E. (1994). *Entrepreneurs are made, not born*, NY: McGraw-Hill.
- Spinali, L. & Mortimer, H. (2001). A scan of not-for-profit entrepreneurship: Status of the field and recommendations for action. San Bruno, CA: Ripple Effect Consulting.
- Storey, D.J. (1982). *Entrepreneurship and the New Firm*, Beckenham, Kent
- Storey, D.J., Watson, R., & Wyncarczyk, P. (1989). *Fast-growth small business: Case studies of 40 small firms in Northern England*. Research Paper No.67. Department of Employment.
- Sudman, S., & Bradburn, N. (1982). *Asking questions: A practical guide to questionnaire design*, San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Utusan Malaysia (13 Januari 2006). Cabaran RMK-9 martabatkan pertanian komersial, *Utusan Malaysia, Agro, m.s. 4-5*.
- Utusan Malaysia (4 Mac 2006). Pasar nelayan beroperasi tiga bulan lagi, *Utusan Malaysia*.
- Venkatapathy, R. (1984). Locus control among entrepreneurs: A review. *Psychological Studies*, 29(1), 97-100.
- Wan Hashim (1980). *Komuniti nelayan di Pulau Pangkor: Beberapa aspek ekonomi dan social*, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Weber, M. (1958), *The protestant ethic and the spirit of capitalism*. Di terjemahkan oleh T. Parsons. New York, NY: Scribner's.
- Zaidatun, T. and Mohd Salleh, A. (2003). *Analisis data berkomputer SPSS 11.5 for windows*, Kuala Lumpur: Venton Publishing.
- Zhang, Y.L. (2000), "Learning function and small business growth". *Managerial Auditing Journal*. Vol. 15(5), p228-231.
- Zimmerer, T.W., and Scarborough, N.M. (1998). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (2nd Ed.) New Jersey: Prentice Hall.

8. Berapakah umur anda? ₈₋₁

Umur (dalam tahun)														
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76
77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
Lain-lain, nyatakan														

9. Tahap Pendidikan: Tamat Sekolah Rendah ₉₋₁

PMR ₉₋₂

SPM ₉₋₃

STPM ₉₋₄

Diploma ₉₋₅

Ijazah Sarjana Muda ₉₋₆

Lain-lain _____ (Sila nyatakan) ₉₋₇

10. Taraf Perkahwinan: Berkahwin ₁₀₋₁

Bujang ₁₀₋₂

Duda/Berpisah ₁₀₋₃

11. Bilangan Ahli Keluarga: ₁₁₋₁

Bilangan (orang)																	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Lain-lain, nyatakan																	

MAKLUMAT PEKERJAAN RESPONDEN

12. Jawatan/penglibatan dalam Persatuan Nelayan (**Boleh tanda√ lebih daripada satu jika pernah memegang jawatan sebagai**).

- Jenis Jawatan: Pengerusi 12-1
 Pengurus 12-2
 Ahli Lembaga Pengarah 12-3
 Pembantu Ehwat Ekonomi 12-4
 Pembantu Akauntan 12-5
 Pembantu Audit 12-6
 Pembantu Tadbir 12-7
 Lain-lain _____ (sila nyatakan) 12-8

13. Taraf Pekerjaan: Tetap 13-1
 Sementara 13-2
 Kontrak 13-3
 Pinjaman 13-4
 Taikong (jurangan) 13-5
 Pemilik/Taukeh 13-6
 Pemilik/Taukeh & Taikong 13-7
 Awak-Awak 13-8
 Lain-lain _____ (sila nyatakan) 13-9

14. Tempoh jawatan/penglibatan dalam Persatuan Nelayan sebagai.

Pengerusi: 14-1

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Pengurus: 14-2

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Ahli Lembaga Pengarah: 14-3

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Pembantu Ehwat Ekonomi: 14-4

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Pembantu Akauntan: 14-5

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Pembantu Audit: 14-6

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Pembantu Tadbir: 14-7

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Taikong (jurangan): 14-8

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Pemilik/Taukeh: 14-9

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Pemilik/Taukeh & Taikong: 14-10

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Awak-Awak: 14-11

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Lain-lain: _____ (Sila nyatakan) 14-12

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

15. Pendapatan (RM sebulan): 15-1

100	200	300	400	500	600	700	800	900	1000
1100	1200	1300	1400	1500	1600	1700	1800	1900	2000
2100	2200	2300	2400	2500	2600	2700	2800	2900	3000
3100	3200	3300	3400	3500	3600	3700	3800	3900	4000
4100	4200	4300	4400	4500	4600	4700	4800	4900	5000
5100	5200	5300	5400	5500	5600	5700	5800	5900	6000
Lain-lain (nyatakan)									

16. Pengalaman kerja dalam bidang. **(Boleh tanda \checkmark jika ada lebih daripada satu).**

- Perikanan 16-1 Perladangan 16-4 Hartanah 16-7
Pembinaan 16-2 Pengangkutan 16-5 Kewangan/Kredit 16-8
Perindustrian 16-3 Pengguna/barangan 16-6
Komunikasi/Teknologi Maklumat 16-9
Lain-lain _____ (Sila nyatakan) 16-10

17. Tempoh pengalaman kerja di bidang tersebut: **(Jika lebih daripada satu pengalaman kerja, sila nyatakan bidang tersebut di garisan kosong dan tempoh di bawah)**

Bidang: _____ 17-1

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

Bidang: _____ 17-2

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

18. Pernahkah anda menghadiri kursus atau latihan dalam bidang pembangunan keusahawanan/pengurusan perniagaan yang dianjurkan oleh agensi kerajaan atau pihak swasta?

Pernah ₁₈₋₁ Tidak Pernah ₁₈₋₂

Jika Tidak Pernah, sila terus ke soalan 20 di bawah

19. Jika pernah organisasi manakah yang menyediakan kursus atau latihan dalam bidang pembangunan keusahawanan/pengurusan perniagaan? (***Anda boleh tandakan lebih dari satu, jika berkaitan***).

MARA (Majlis Amanah Rakyat) ₁₉₋₁

IPM (Institut Perikanan Malaysia) ₁₉₋₂

FAMA (Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan) ₁₉₋₃

IPK UUM (Institut Pembangunan Keusahawanan UUM) ₁₉₋₄

Bank Pertanian Malaysia ₁₉₋₅

Lain-lain _____ (Sila nyatakan) ₁₉₋₆

20. Pernahkah anda menyertai mana-mana kursus atau latihan teknikal yang dianjurkan oleh agensi kerajaan atau pihak swasta?

Pernah ₂₀₋₁ Tidak Pernah ₂₀₋₂

21. Jika pernah organisasi manakah yang menganjurkan kursus atau latihan teknikal? (***Anda boleh tandakan lebih dari satu, jika berkaitan***)

IPM (Institut Perikanan Malaysia) ₂₁₋₁

MARDI (Lembaga Penyelidikan Pembangunan Pertanian Malaysia) ₂₁₋₂

CIAST (Pusat Latihan Instruktur dan Kemahiran Lanjutan) ₂₁₋₃

SIRIM (Institut Penyelidikan Standard Piawaian Malaysia) ₂₁₋₄

ITIs (Institut Latihan Institusi) ₂₁₋₅

Lain-lain _____ (Sila nyatakan) ₂₁₋₆

22. Latarbelakang keluarga (ibu/bapa) anda dari bidang:

- Perikanan ₂₂₋₁ Perladangan ₂₂₋₃ Perniagaan ₂₂₋₅
Penternakan ₂₂₋₂ Pertanian ₂₂₋₄ Perindustrian ₂₂₋₆
Lain-lain _____ (Sila nyatakan) ₂₂₋₇

23. Adakah anda memerlukan kursus dan latihan dalam bidang keusahawanan?

- Ya ₂₃₋₁ Tidak ₂₃₋₂

24. Apakah kursus dan latihan yang anda berminat untuk sertai?

1. Latihan membina unjam rekreasi ₂₄₋₁
2. Kursus kepimpinan ₂₄₋₂
3. Pengendalian ikan dalam sangkar ₂₄₋₃
4. Ternakan udang ₂₄₋₄
5. Lawatan sambil belajar ₂₄₋₅
6. Lain-lain _____ (Sila nyatakan) ₂₄₋₆

25. Pekerjaan/Pendapatan Sampingan (*Jika tiada sila rujuk soalan 30, muka surat 10*)
(Boleh tanda√ jika lebih daripada satu).

- Akulkultur ₂₅₋₁
Bekerja Kontrak/upah ₂₅₋₂
Memproses ikan ₂₅₋₃
Bekerja Bengkel ₂₅₋₄
Bertani ₂₅₋₅
Menternak Haiwan ₂₅₋₆
Faedah/Dividen ₂₅₋₇
Sewaan Bersih ₂₅₋₈
Bertukang kayu ₂₅₋₉
Pelancongan-Kraftangan ₂₅₋₁₀
Pelancongan-sewaan Bot/penginapan ₂₅₋₁₁
Berniaga _____ (Sila nyatakan) ₂₅₋₁₂
Lain-lain _____ (Sila nyatakan) ₂₅₋₁₃

26. Tempoh menjalankan pekerjaan sambilan: 26-1

Tahun																
< 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Lain-lain, nyatakan																

27. Modal permulaan menjalankan pekerjaan sambilan: 27-1

100	200	300	400	500	600	700	800	900	1000
1100	1200	1300	1400	1500	1600	1700	1800	1900	2000
2100	2200	2300	2400	2500	2600	2700	2800	2900	3000
3100	3200	3300	3400	3500	3600	3700	3800	3900	4000
4100	4200	4300	4400	4500	4600	4700	4800	4900	5000
5100	5200	5300	5400	5500	5600	5700	5800	5900	6000
Lain-lain (nyatakan)									

28. Modal permulaan di perolehi daripada sumber? (Sila nyatakan, jika lebih daripada satu sumber dalam RM).

Sendiri RM ,. 28-1

Pinjaman Bank Perdagangan RM ,. 28-2

Keluarga/Rakan/Tauke RM ,. 28-3

Bantuan/Dana Kerajaan RM ,. 28-4

Lain-lain _____ (Sila nyatakan) RM ,. 28-5

Jumlah RM ,. 28-6

29. Pendapatan Sampingan Kasar Purata (RM sebulan): 29-1

100	200	300	400	500	600	700	800	900	1000
1100	1200	1300	1400	1500	1600	1700	1800	1900	2000
2100	2200	2300	2400	2500	2600	2700	2800	2900	3000
3100	3200	3300	3400	3500	3600	3700	3800	3900	4000
4100	4200	4300	4400	4500	4600	4700	4800	4900	5000
5100	5200	5300	5400	5500	5600	5700	5800	5900	6000
Lain-lain (nyatakan)									

BAHAGIAN B

MAKLUMAT LATAR BELAKANG PERSATUAN NELAYAN KAWASAN/NEGERI/PUSAT

30. Nama Persatuan Nelayan: _____₃₀₋₁
31. Tarikh ditubuhkan: _____₃₁₋₁
32. Bilangan Keahlian: _____₃₂₋₁
33. Bilangan Ahli mengikut kaum: **(Boleh masukkan jika ada lebih daripada satu).**
- Melayu _____₃₃₋₁
- Cina _____₃₃₋₂
- India _____₃₃₋₃
- Lain-lain _____₃₃₋₄
34. Kategori fungsi Persatuan Nelayan semasa ditubuhkan. **(Boleh tanda√ jika ada lebih daripada satu).**
- Kewangan/Kredit ₃₄₋₁
- Perladangan ₃₄₋₂
- Insurans ₃₄₋₃
- Perniagaan ₃₄₋₄
- Perikanan ₃₄₋₅

- Pembinaan 34-6
- Pengguna 34-7
- Perindustrian 34-8
- Pengangkutan 34-9
- Lain-lain _____ (Sila nyatakan) 34-10

35. Aktiviti utama Persatuan Nelayan **masa kini mengikut keutamaan.**

1. _____ dan Anggaran Hasil RM _____ (Sila nyatakan) 35-1
2. _____ dan Anggaran Hasil RM _____ (Sila nyatakan) 35-2
3. _____ dan Anggaran Hasil RM _____ (Sila nyatakan) 35-3
4. _____ dan Anggaran Hasil RM _____ (Sila nyatakan) 35-4
5. _____ dan Anggaran Hasil RM _____ (Sila nyatakan) 35-5
6. _____ dan Anggaran Hasil RM _____ (Sila nyatakan) 35-6

36. Rancangan aktiviti Persatuan Nelayan **bagi masa depan mengikut keutamaan.**

1. _____ (Sila nyatakan) 36-1
2. _____ (Sila nyatakan) 36-2
3. _____ (Sila nyatakan) 36-3
4. _____ (Sila nyatakan) 36-4
5. _____ (Sila nyatakan) 36-5
6. _____ (Sila nyatakan) 36-6

37. Keuntungan purata setahun yang di perolehi oleh Persatuan Nelayan bagi **tiga tahun** kebelakangan:

Tahun 2001 RM ,. 37-1

Tahun 2002 RM ,. 37-2

Tahun 2003 RM ,. 37-3

38. Adakah Persatuan Nelayan anda memiliki dokumen Rancangan Perniagaan?
(Definisi sebagai suatu dokumen yang mengandungi analisis kedudukan perniagaan masa kini dan perancangan masa hadapan).

Ada ₃₈₋₁

Tiada ₃₈₋₂

39. Dari manakah PN memperolehi khidmat nasihat berkaitan dengan perniagaan persatuan? **(Boleh tanda√ jika ada lebih daripada satu).**

Ahli PN ₃₉₋₁

Pegawai LKIM ₃₉₋₂

PN Negeri/Kebangsaan ₃₉₋₃

Lain-lain _____ (sila nyatakan) ₃₉₋₄

Tiada ₃₉₋₅

40. Apakah **KEKUATAN** yang ada pada persatuan Nelayan kawasan anda pada masa kini? **(Boleh tanda√ jika ada lebih daripada satu).**

a) Penglibatan ahli yang ramai ₄₀₋₁ (sebutkan _____)

b) Pengalaman dalam bidang pengurusan yang lama ₄₀₋₂

c) Sokongan padu ahli ₄₀₋₃

d) Sokongan agensi kerajaan ₄₀₋₄

(sebutkan agensi dan bantuan yang diberikan _____)

(sebutkan agensi dan bantuan yang diberikan _____)

(sebutkan agensi dan bantuan yang diberikan _____)

e) Lain-lain _____ (sila nyatakan) ₄₀₋₅

41. Apakah **KELEMAHAN** yang anda kenalpasti dalam Persatuan Nelayan di tempat anda pada masa kini dalam bidang keusahawanan **(Boleh tanda√ jika ada lebih daripada satu).**

f) Kurang keupayaan pengurusan pembiayaan (modal berbayar, kemudahan kredit, sokongan dari institusi kewangan) ₄₁₋₁

g) Kurang kemahiran teknikal ₄₁₋₂ (sebutkan bidang _____)

h) Kurang sumber tertentu ₄₁₋₃ (sebutkan sumber _____)

i) Kurang sumber kewangan ₄₁₋₄

- j) Ketidakecekapan pengurusan strategik 41-5
- k) Kurang sumber manusia (kurang pekerja, kurang pekerja mahir, ramai pekerja mahir berhenti kerja, kekurangan latihan kepada pekerja, pekerja tidak ada motivasi) _____ (sila nyatakan) 41-6
- l) Kelemahan pemasaran (harga, kualiti barangan, aktiviti promosi, tempat/pejuang pemasaran) _____ (sila nyatakan) 41-7
- m) Lembaga Pengarah yang konservatif 41-8
- n) Lain-lain _____ (sila nyatakan) 41-9

42. Apakah **PELUANG** untuk aktiviti keusahawanan anda yang dijangkakan berpotensi untuk berkembang? (**Boleh tanda√ jika ada lebih daripada satu**).

- a) Pasaran ikan yang luas 42-1
- b) Perniagaan minyak diesel yang menguntungkan 42-2
- c) Pengurusan Persatuan yang sangat baik 42-3
- d) Penglibatan ahli persatuan yang begitu menggalakkan 42-4
- e) Kemunculan bidang perniagaan baru yang berpotensi (sebutkan _____) 42-5
- f) Teknologi yang ada 42-6
- g) Bantuan dari agensi kerajaan yang baik (sebutkan agensi dan bantuan yang diberikan _____) (sebutkan agensi dan bantuan yang diberikan _____) (sebutkan agensi dan bantuan yang diberikan _____) 42-7
- h) Lain-lain _____ (sila nyatakan) 42-8

43. Apakah **ANCAMAN** yang anda kenalpasti dalam usaha Persatuan Nelayan untuk terlibat dalam bidang keusahawanan dengan lebih aktif?

- a) Ramainya pesaing 43-1
- b) Kegawatan ekonomi 43-2
- c) Perubahan peraturan (sebutkan) _____ 43-3
- d) Kekurangan sumber kewangan 43-4
- c) Kekurangan sumber pengurusan (sila jelaskan) _____ 43-5
- e) Lain-lain (sila nyatakan) _____ 43-6

44. Apakah perkembangan aktiviti Persatuan Nelayan di tempat anda pada masa kini dari segi **(Boleh tanda√ jika ada lebih daripada satu)**.

1. Pasaran baru yang didapati pada tahun ini 44-1
(jelaskan pasaran apa) _____
2. Idea dari ahli persatuan yang dilaksanakan pada tahun ini 44-2

3. Apakah perniagaan yang tidak pernah berubah dalam tempoh lima tahun lalu? 44-3

4. Apakah kerjasama yang telah dibuat dengan pesaing dalam perniagaan yang dijalankan oleh Persatuan Nelayan? 44-4

5. Apakah kualiti barangan/ atau perkhidmatan yang telah berjaya dipertingkatkan oleh Persatuan Nelayan? 44-5

6. Adakah perubahan dilakukan hasil dari cadangan ahli? 44-6

BAHAGIAN C

PROFIL SIKAP RESPONDEN

Bahagian ini mengandungi 75 soalan. Tiada jawapan yang 'benar' atau 'salah' kerana setiap orang mempunyai pandangannya sendiri. **Sedaya upaya jangan mengambil jalan tengah, iaitu jawapan 'tidak pasti' kecuali jika sudah tidak dapat dielakkan lagi.** Sila bulatkan jawapan mengikut skala yang diberikan.

1. sangat tidak setuju
2. tidak bersetuju
3. tidak pasti
4. setuju
5. sangat setuju

		Sangat tidak setuju			Sangat setuju	
1.	Saya sungguh gembira apabila kerja saya diiktiraf sebagai antara yang terbaik	1	2	3	4	5
2.	Saya jarang sekali mengikuti arahan melainkan tugas yang sedang dijalankan amat rumit	1	2	3	4	5
3.	Saya tidak mengenenepikan hal-hal penting sementara menunggu masa sesuai	1	2	3	4	5
4.	Saya selalu bekerja keras bagi meletakkan diri saya di antara yang terbaik dalam bidang yang diceburi	1	2	3	4	5
5.	Saya merasa kegagalan yang menyeluruh apabila rancangan perniagaan saya tidak berjalan seperti yang dirancang	1	2	3	4	5
6.	Saya merasa sungguh bertenaga bekerja dengan rakan-rakan yang inovatif dalam suasana perniagaan yang dinamik	1	2	3	4	5
7.	Saya percaya bahawa keputusan yang kukuh adalah perlu bagi menentukan kejayaan perniagaan	1	2	3	4	5
8.	Saya mencipta peluang perniagaan apabila mempunyai kesempatan	1	2	3	4	5
9.	Saya mempunyai banyak masa bagi membolehkan organisasi tempat saya bekerja berjalan lancar	1	2	3	4	5

10.	Saya tahu bahawa keadaan-keadaan sosial dan ekonomi tidak akan memberi kesan keatas kejayaan di dalam perniagaan	1	2	3	4	5
11.	Saya percaya adalah penting untuk menganalisa kelemahan diri sendiri dalam hal-hal berkaitan dengan perniagaan	1	2	3	4	5
12.	Saya selalu melakukan yang terbaik apabila melibatkan diri dalam projek perniagaan	1	2	3	4	5
13.	Saya merasa gembira apabila berjaya melaksanakan tugas dengan cara yang berlainan	1	2	3	4	5
14.	Saya merasa prihatin apabila membuat cadangan perniagaan	1	2	3	4	5
15.	Saya percaya bahawa di dalam dunia perniagaan, kerja-kerja yang dilakukan oleh orang yang cekap akan selalu diiktiraf	1	2	3	4	5
16.	Saya percaya orang yang berjaya dapat menyesuaikan diri mereka dengan baik dalam perjumpaan perniagaan	1	2	3	4	5
17.	Saya gembira kerana dapat menggunakan konsep-konsep lama perniagaan dengan cara-cara baru	1	2	3	4	5
18.	Saya merasa banyak masa diluangkan untuk mencari seseorang yang dapat memberitahu cara-cara menyelesaikan masalah perniagaan	1	2	3	4	5
19.	Saya selalu menonjolkan diri bagi mendapat perhatian majikan saya	1	2	3	4	5
20.	Saya merasa amat marah apabila dipermainkan di tempat kerja	1	2	3	4	5
21.	Walaupun banyak masa saya gunakan setiap hari bagi menguruskan perniagaan tetapi kejayaan yang diperolehi amatlah sedikit	1	2	3	4	5
22.	Saya merasa terkongkong dengan aktiviti perniagaan yang terancang walaupun saya yang mengawalinya	1	2	3	4	5
23.	Saya selalu mengorbankan keselesaan peribadi untuk mengambil kesempatan atas peluang perniagaan	1	2	3	4	5
24.	Wujud kesedaran sendiri apabila saya berada bersama-sama usahawan berjaya	1	2	3	4	5

25.	Saya percaya untuk berjaya dalam perniagaan adalah penting untuk bekerjasama dengan orang-orang yang bekerja dengan saya	1	2	3	4	5
26.	Saya melakukan kerja secara terperinci yang boleh	1	2	3	4	5
27.	Saya percaya bahawa untuk berjaya kita perlu menggunakan masa secara bijak	1	2	3	4	5
28.	Saya percaya bahawa kuasa yang saya milik dalam perniagaan adalah kerana kepakaran saya dalam bidang-bidang tertentu	1	2	3	4	5
29.	Saya percaya bahawa untuk menjadi seorang peniaga yang berjaya, ia perlu merancang untuk masa depan perniagaannya.	1	2	3	4	5
30.	Saya berusaha untuk mengoptimumkan sumber perniagaan saya	1	2	3	4	5
31.	Saya merasa tidak selesa apabila merasa tidak pasti mengenai tanggapan rakan kongsi terhadap diri saya	1	2	3	4	5
32.	Saya percaya bahawa kunci kejayaan dalam perniagaan ialah dengan tidak menangguhkan tindakan yang akan dibuat	1	2	3	4	5
33.	Saya merasa sungguh bangga apabila dapat melaksanakan tugas perniagaan dengan baik.	1	2	3	4	5
34.	Saya percaya bahawa organisasi yang tidak melakukan perubahan radikal akan ketinggalan	1	2	3	4	5
35.	Saya merasa rendah diri dengan kebanyakan orang yang bekerjasama bersama-sama dengan saya	1	2	3	4	5
36.	Saya fikir bahawa untuk berjaya dalam perniagaan kita perlu menghapuskan ketidakcekapan	1	2	3	4	5
37.	Saya merasa bangga apabila melihat hasil yang dicapai dalam aktiviti perniagaan yang diceburi	1	2	3	4	5
38.	Saya merasa seronok dengan kerja apabila mengetahui telah mengikut prosedur ditetapkan	1	2	3	4	5
39.	Kebanyakan masa saya digunakan untuk melaksanakan beberapa idea perniagaan secara serentak	1	2	3	4	5

40.	Saya percaya adalah lebih penting untuk memikirkan mengenai kemungkinan-kemungkinan masa depan berbanding dengan pencapaian yang lepas	1	2	3	4	5
41.	Saya percaya bahawa untuk berjaya, seseorang perlu mematuhi peraturan perniagaan yang ditetapkan	1	2	3	4	5
42.	Saya percaya bahawa mana-mana organisasi akan menjadi lebih berkesan dengan mengambil orang yang lebih cekap bekerja	1	2	3	4	5
43.	Saya biasanya mendelegasikan tugas-tugas rutin untuk masa yang singkat sahaja	1	2	3	4	5
44.	Saya akan mengambil masa yang lama menilai keperluan-keperluan masa depan perniagaan saya sebelum memperuntukkan sebarang sumber	1	2	3	4	5
45.	Saya merasa sungguh ceria kerana saya bertanggungjawab sepenuhnya terhadap kejayaan perniagaan saya	1	2	3	4	5
46.	Saya percaya untuk berjaya dalam perniagaan, seseorang mesti meluangkan masa setiap hari untuk mencipta peluang-peluang	1	2	3	4	5
47.	Saya merasa sungguh gembira mencipta peluang-peluang perniagaan sendiri	1	2	3	4	5
48.	Saya bertekad untuk melakukan sesuatu yang penting dan bermakna dalam kerja setiap hari	1	2	3	4	5
49.	Saya percaya adalah penting untuk meyakinkan orang pada pandangan pertama	1	2	3	4	5
50.	Saya dapat mengawal keadaan didalam situasi yang tidak menentu	1	2	3	4	5
51.	Saya akan berganjak dengan cepat daripada melakukan kerja yang susah	1	2	3	4	5
52.	Saya meluangkan banyak masa untuk merancang aktiviti perniagaan	1	2	3	4	5
53.	Saya percaya untuk menyelesaikan masalah perniagaan, adalah penting untuk mengenalpasti masalah berkaitan	1	2	3	4	5

54.	Saya selalu merasa tidak puas hati dengan mutu kerja yang saya lakukan	1	2	3	4	5
55.	Saya percaya adalah penting untuk mencari secara berterusan cara-cara baru untuk menjalankan perniagaan	1	2	3	4	5
56.	Saya percaya bahawa untuk mencapai objektif perniagaan, pencapaian hasil adalah lebih penting daripada menurut tatacara ditetapkan	1	2	3	4	5
57.	Saya merasa tertekan apabila tidak dapat menjalankan tugas dengan jayanya	1	2	3	4	5
58.	Saya selalu melaksanakan kerja-kerja perniagaan dengan cara yang unik	1	2	3	4	5
59.	Saya percaya perkara penting dalam memilih rakan niaga ialah kecekapan yang mereka miliki	1	2	3	4	5
60.	Saya mengambil bahagian secara aktif dalam kerja-kerja kemasyarakatan supaya ianya boleh memberi kesan kepada perniagaan saya	1	2	3	4	5
61.	Saya merasa sungguh ceria apabila saya bekerja keras untuk menambahbaik perniagaan saya	1	2	3	4	5
62.	Saya seronok mencari penyelesaian terbaik kepada masalah yang tidak pernah difikirkan oleh sesiapa sebelum ini	1	2	3	4	5
63.	Saya percaya bahawa untuk berjaya, sesebuah syarikat perlu menggunakan amalan-amalan perniagaan yang kelihatan janggal pada pandangan pertama	1	2	3	4	5
64.	Bakat yang saya miliki dalam berhubung dengan orang telah membolehkan saya mencipta banyak peluang untuk perniagaan saya	1	2	3	4	5
65.	Saya mendapat kepuasan kerja hasil daripada pelaksanaan peluang perniagaan	1	2	3	4	5
66.	Saya percaya bahawa peraturan-peraturan semasa yang diperkenalkan adalah untuk tujuan kebaikan	1	2	3	4	5
67.	Saya selalu merasa ceria apabila saya dapat membuat organisasi tempat saya bekerja berjalan dengan baik	1	2	3	4	5

68.	Saya merasa sungguh gembira apabila dapat memikirkan idea-idea baru untuk menggerakkan perniagaan.	1	2	3	4	5
69.	Saya percaya adalah penting untuk mendekati peluang perniagaan dalam cara yang unik	1	2	3	4	5
70.	Saya selalu cuba membuat kawan dengan orang-orang yang mungkin berguna dalam perniagaan saya	1	2	3	4	5
71	Saya kadangkala mencari kawan-kawan yang suka menerokai cara-cara terkini dalam melaksanakan tugas	1	2	3	4	5
72.	Saya suka menjadi pemangkin perubahan dalam hal berkaitan dengan perniagaan	1	2	3	4	5
73.	Saya selalu menuruti amalan perniagaan yang diterima pakai apabila berhubung dengan orang lain	1	2	3	4	5
74.	Saya jarang sekali mempersoalkan nilai-nilai tatacara yang telah wujud	1	2	3	4	5
75.	Saya merasa sungguh puas dalam melakukan perkara baru dan pelik dalam urusan perniagaan saya	1	2	3	4	5

Terima kasih kerana kerjasama anda. Sumbangan anda terhadap kajian ini sangat di hargai. Sila kembalikan borang soal selidik ini menggunakan sampul yang di lampirkan.