



Jenis dan tahap pemilikan modal peniaga bazar larut malam: Kajian kes di Lembah Klang, Malaysia

Noordeyana Tambi¹, Asnarulkhadi Abu Samah², Hanina Halimatusaadiah Hamsan³, Ma'rof Redzuan³

¹Pusat Pengajian Psikologi dan Pembangunan Manusia, Fakulti Sains Sosial dan Kemanusiaan, Universiti Kebangsaan Malaysia,

²Institut Pengajian Sains Sosial, Universiti Putra Malaysia, ³Jabatan Sains Kemasyarakatan dan Pembangunan, Fakulti Ekologi Manusia, Universiti Putra Malaysia

Correspondence: Asnarulkhadi Abu Samah (email: asnarul@putra.upm.edu.my)

Abstrak

Kertas kerja ini membincangkan modal-modal yang terlibat dalam menjalankan perniagaan bazar larut malam. Pemilikan modal merupakan elemen penting dalam memastikan kelangsungan perniagaan berskala kecil ini. Lazimnya, modal dikaitkan dengan aspek kewangan dan keuntungan sahaja. Maka, berdasarkan Model Kelestarian Perniagaan oleh Tilley & Young (2006) diadaptasi bersama konsep Modal Komuniti oleh Hart (2000), kajian dijalankan untuk mengkaji tahap kelestarian komuniti peniaga bazar larut malam menerusi pemilikan modal-modal peniaga iaitu modal sosial, modal insan, modal kewangan dan modal fizikal. Hasil dapatan menunjukkan bahawa pemilikan modal-modal oleh peniaga bazar larut malam adalah berada pada tahap yang sederhana iaitu kesemua tahap modal berada pada tahap yang sederhana iaitu tahap modal sosial (70.0%), tahap sederhana modal insan (75.2%), tahap sederhana modal kewangan (82.8%) dan tahap sederhana modal fizikal (81.2%). Ini bererti bahawa masih terdapat ruang untuk mengukuhkan modal, dan dengan itu, kemampuan perniagaan.

Katakunci: bazaar, modal fizikal, modal insan, modal kewangan, modal sosial, peniaga

Types and sustainability level of late night bazaars' entrepreneurs: A case study of Klang Valley, Malaysia

Abstract

That capital is of utmost importance in any business undertaking goes without saying. Capital ownership is even a critical element in ensuring the sustainability of small-scale businesses like Malaysia's late night bazaars. This study examined the types and sustainability levels of capitals involved in running the business of late night bazaars in Malaysia's Klang Valley based on the sustainability entrepreneurship model developed by Tilley & Young (2006) and the adapted concept of community capitals by Hart (2000). The results showed that the capitals owned by the late night bazaar entrepreneurs were at the average levels: social capital (70.0%), human capital (75.2%), financial capital (82.8%) and physical capital (81.2%), which meant that there was room for more capital strengthening and improved enterprise sustainability.

Keywords: bazaar, entrepreneurs, financial capital, human capital, physical capital, social capital

Pengenalan

Bagi seorang peniaga, modal seringkali dikaitkan dengan sumber kewangan. Ia adalah aspek ekonomi yang boleh diukur melalui nilai perolehan dan pendapatan. Malah, apabila menyebut tentang perniagaan, modal kewangan adalah elemen utama yang dikaitkan dengan kejayaan sesebuah aktiviti perniagaan itu. Namun, pada hakikat sebenarnya, sumber kewangan hanyalah salah satu daripada beberapa jenis modal yang terkait dengan perniagaan. Ini kerana peniaga lazimnya tidak hanya berhadapan dengan cabaran modal kewangan tetapi juga berdepan dengan masalah lain seperti tekanan masa, tenaga, fikiran dan peralatan. Pada umumnya, modal terdiri daripada beberapa jenis. Artikel ini membahagikan modal kepada empat jenis, iaitu modal kewangan, modal insan, modal sosial dan modal fizikal. Lazimnya modal insan, modal kewangan dan modal fizikal sahaja menjadi elemen penting dalam perniagaan. Namun begitu, elemen modal sosial berperanan sebagai penyatu kepada kesemua modal tersebut dalam mencapai kelestarian sesebuah perniagaan (Westlund & Bolton, 2012; Westlund & Gawell, 2012; Batjargal, 2007; McKenzie, 2004).

Kepentingan empat jenis modal ini dalam perniagaan seharusnya difahami oleh seseorang peniaga demi kelangsungan perniagaannya. Hal ini kerana perniagaan merupakan sumber pendapatan utama sebilangan penduduk bandar. Perniagaan adalah kerjaya seseorang peniaga untuk memajukan diri sekaligus sumber untuk menyara kehidupan keluarga. Peningkatan pendapatan individu dan keluarga melalui aktiviti perniagaan akhirnya menyumbang kepada ekonomi komuniti tempatan dan negara. Bagi meningkatkan pendapatan seseorang peniaga, selain modal kewangan, modal sosial, modal insan dan juga modal fizikal, yang dalam perniagaan saling berkaitan antara satu sama lain, perlu diperkasakan demi kelangsungan kehidupannya. Lebih-lebih lagi bagi seorang peniaga kecil-kecilan seperti peniaga bazar larut malam.

Di Malaysia, aktiviti perniagaan bazar adalah bahagian sektor tidak formal ekonomi yang diusahakan secara kecil-kecilan. Laporan Induk PKS (Perusahaan Kecil dan Sederhana), 2012-2020, berdasarkan bancian awalan Pertubuhan dan Enterpris tahun 2005, menyatakan bahawa PKS menyumbang sebanyak 32% kepada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK), 59% kepada guna tenaga dan merupakan 19% daripada jumlah eksport negara. PKS merangkumi 99.2% daripada jumlah pertubuhan perniagaan di Malaysia atau bersamaan dengan 548,267 perusahaan (Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan, 2012: hlm. 29). Ini sekaligus menggambarkan bahawa aktiviti perniagaan bazar memainkan peranan penting dalam menjana ekonomi negara. Ini kerana, kelangsungan sesebuah perniagaan menjadi indikator kepada petunjuk ekonomi yang berjaya (Nijkamp, 2010). Kejayaan peniaga dapat memastikan kesinambungan perniagaan selama bergenerasi lamanya dan ia menjadi petunjuk kepada kemampuan mereka menguasai ekonomi. Oleh itu aspek kelangsungan perniagaan kecil-kecilan adalah suatu isu yang kritikal untuk dikaji kerana ianya menentukan kelestarian komuniti peniaga berkenaan.

Kajian tentang peniaga dan perniagaan pasar malam, pasar tani dan pasar-pasar seumpama ini di Malaysia telah lama dijalankan. Namun begitu, kajian tentang bazar larut malam masih kurang dilakukan. Memandangkan wujud kelainan pada bazar larut malam maka kajian mengenainya wajar dijalankan. Kelainan bazar larut malam adalah dari segi pengendaliannya oleh organisasi persendirian dan disertai oleh golongan peniaga bandar dengan masa perniagaannya sehingga ke larut malam, malah tidak kurang yang beroperasi sampai ke awal pagi. Fenomena baru ini juga menunjukkan sejarahnya yang tersendiri, iaitu tentang jatuh bangunnya aktiviti tak formal tersebut. Misalnya, tapak bazar larut malam di Damansara terpaksa berpindah ke lokasi baharu yang terletak berhampiran akibat bantahan penduduk sekitar pada tahun 2009. Begitu juga dengan penutupan bazar larut malam di Setiawangsa pada tahun 2011 setelah hanya setahun lebih beroperasi. Kedua-dua contoh tersebut mencatat sejarahnya sendiri. Bazar-bazar larut malam yang baharu seperti di Jalan Reko, Kajang, di Mines, Sri Kembangan dan kawasan lain di sekitar Lembah Klang yang kini masih terus beroperasi turut menghadapi kesukaran yang tersendiri. Walaupun pelbagai cabaran dihadapi oleh para peniaga bazar ini, namun mereka terus menjalankan perniagaan. Ini kerana ramai penduduk tempatan yang masih tetap mengunjungi bazar larut malam tersebut disebabkan harga barangan dan perkhidmatan yang ditawarkan lazimnya jauh lebih

rendah, selain terdapat pelbagai pilihan. Kelangsungan perniagaan genre baru ini sebenarnya agak sukar diramalkan. Lebih banyak maklumat mengenainya perlu diketahui.

Bidang perniagaan merupakan salah satu aktiviti ekonomi penting yang menjana ekonomi individu, komuniti mahupun negara (Greenfield & Strickon, 1981b; Loukaitou-Sideris, 2000; Romer-Paakkanen, 2002; Khan & Hyder, 2006). Perniagaan dilihat sebagai satu usaha yang mampu meningkatkan pendapatan individu dan keluarga. Namun, menjalankan perniagaan lazimnya penuh dengan pelbagai cabaran. Cabaran utama adalah untuk melangsungkan bekalan modal khususnya dari segi kewangan, masa, tenaga dan fikiran. Peniaga perlu menggandakan usaha untuk mampu bertahan selama mungkin. Logiknya, semakin lama sesebuah perniagaan itu bertahan, akan semakin rendah kos pengendalian, pentadbiran dan pengurusan aktiviti, justeru semakin tinggi pula pulangan yang dapat diperolehi. Banyak kajian terdahulu yang melaporkan tentang kegagalan dan ketaklangsungan perniagaan berpunca daripada masalah kekurangan modal (Nurulhuda & Ramlee, 2009; Humam et al., 1992; Montgomery, Johnson, & Faisal, 2005). Setengahnya pula berdepan masalah saiz perniagaan yang tidak ekonomi (Lussier & Pfeifer, 2001). Peniaga lain pula gagal kerana tidak mempunyai kemahiran berniaga (Muhamad Asri & Zaimah, 2012; Zaidatol & Habibah, 2004). Setengahnya kurang bermotivasi dan tidak mendapat pengiktirafan (Muhamad Asri & Zaimah, 2012). Cabaran lain termasuklah tahap pendidikan yang rendah (Muhamad Asri & Zaimah, 2012; Shonesy & Gulbro, 1998; Lussier & Pfeifer, 2001); dan masalah kurang berinovasi dan ciri-ciri peniaga yang negatif (Shonesy & Gulbro, 1998).

Sebenarnya, di sebalik banyaknya kajian yang dijalankan sebelum ini, tiada lagi penyelidikan yang menyenaraikan variabel secara komprehensif yang boleh dipercayai untuk menjelaskan kegagalan atau kejayaan peniaga secara konsisten (Lussier, 2005; Lussier & Pfeifer, 2001; Shonesy & Gulbro, 1998). Selain itu, kebanyakan kajian sebelum ini menunjukkan bahawa kegagalan golongan peniaga kecil-kecilan seringkali dikaitkan dengan masalah kekurangan modal perniagaan, kelemahan pengurusan, inventori dan perancangan perniagaan (Arasti, 2011; Lussier, 2005; Peacock, 2000). Kelemahan ini berlaku lazimnya dalam kalangan peniaga yang memulakan perniagaan tanpa ilmu yang mencukupi serta tiada panduan yang jelas tentang perniagaan berskala kecil. Hal ini boleh dianggap sebagai suatu jurang penyelidikan yang ketara yang perlu dirapatkan. Kajian ini berusaha menganalisis elemen-elemen yang dapat menjana kelestarian komuniti peniaga pada masa hadapan. Persoalan sama ada peniaga bazar larut malam memiliki atau tidak modal jenis lain selain modal kewangan akan diperiksa. Oleh itu, artikel ini bertujuan menganalisis tahap kelestarian komuniti peniaga bazar larut malam berdasarkan pemilikan keempat-empat jenis modal tersebut menggunakan Model Kelestarian Perniagaan oleh Tilley dan Young (2006) yang diadaptasi bersama konsep Modal Komuniti oleh Hart (2000).

Metodologi

Sumber data

Kajian ini lebih bersifat kuantitatif dengan menggunakan reka bentuk kajian kes. Teknik survei telah digunakan untuk mengumpulkan data yang diperlukan. Borang kaji selidik diedarkan dan ditadbir sendiri oleh peniaga bazar larut malam. Kajian ini dijalankan di dua tapak bazar larut malam, iaitu Bazaria Larut Malam Danau Kota dan Bazar Larut Malam Cheras. Kedua-duanya telah dipilih secara rawak (*random*) dengan kaedah loteri (*lottery method*). Kaedah loteri ini dilakukan dengan cara menyenaraikan dan memberi nombor semua bazar larut malam yang beroperasi di Lembah Klang dan dimasukkan ke dalam suatu bekas untuk dilakukan cabutan, iaitu pemilihan secara adil. Kesemua peniaga yang beroperasi di kedua-dua bazar larut malam tersebut dan yang memenuhi syarat 1) peniaga Melayu dan 2) pemilik perniagaan, telah dipilih sebagai responden. Hasilnya, seramai 250 responden iaitu 118 orang dari bazar Danau Kota dan 132 orang dari bazar Cheras telah dikaji selidik.

Pembentukan konstruk modal

Instrumen bagi mengenal pasti keempat-empat jenis modal dalam kajian ini adalah konstruk yang dibina sendiri oleh pengkaji. Bagi tujuan tersebut, pengkaji telah mengadaptasi pelbagai sumber rujukan yang berwibawa, iaitu tentang konsep modal sosial, modal insan, modal kewangan dan modal fizikal yang diketengahkan oleh pakar ternama dalam bidang berkenaan. Keempat-empat konstruk tersebut dijelaskan seperti yang berikut.

1. Konstruk modal sosial

Konstruk dan item modal sosial dalam kajian ini telah dibina dengan mengadaptasi konsep modal sosial Green dan Haines (2012), Carpiano and Hystad (2011), Eklinder-frick, Eriksson dan Hallén (2011), serta Kay (2005) seperti pada Jadual 1. Modal sosial dalam kajian ini merujuk kepada kekuatan jaringan sosial peniaga dengan keluarga, saudara-mara, sahabat-handai dan kenalan. Kajian ini memberi fokus kepada perhubungan antara peniaga dengan ahli keluarga, rakan niaga, dan pihak penganjur. Keutuhan jalinan sosial, iaitu perhubungan di antara sesama mereka menjadi pengukur kepada kelestarian komuniti peniaga. Hubungan secara kolektif yang luas dan rapat bererti jaringan untuk mendapat pertolongan, kerjasama, perkongsian maklumat, percaya-mempercayai dan bantu-membantu dalam urusan perniagaan juga luas dan mudah. Ini mencerminkan jaminan kemampunan komuniti peniaga tersebut dalam tempoh jangka masa panjang.

Jadual 1. Sumber rujukan bagi konstruk modal sosial

Sumber rujukan	Konsep modal sosial
Carpiano & Hystad (2011)	Modal sosial adalah asas kepada jaringan sosial yang melibatkan perkongsian bahan, informasi dan sumber, yang mana menggalakkan tindakan secara kolektif.
Green & Haines (2012)	Bentuk hubungan sosial itu boleh dikategorikan kepada hubungan sesama ahli keluarga dan teman rapat (<i>bonding</i>), hubungan dengan pihak luar iaitu rakan sekerja dan jiran (<i>bridging</i>), serta hubungan dengan kumpulan etnik lain, pihak kerajaan dan pihak bukan kerajaan (<i>linking</i>).
Eklinder-frick, Eriksson & Hallén (2011)	Hubungan yang baik (<i>cohesive network</i>) membentuk jaringan yang stabil dan akhirnya membina kepercayaan (<i>trust</i>) dan menggalakkan pakatan (<i>coalition</i>).
Kay (2005)	Perpaduan sosial (<i>social cohesion</i>) dalam komuniti bergantung kepada jaringan sosial, nilai-nilai dan kepercayaan.

Berdasarkan konsep modal sosial tersebut di atas, sebanyak 13 item telah dibina yang menggunakan kata kunci: hubungan dengan rakan niaga, hubungan dengan keluarga, kepercayaan, dan hubungan baik, bagi setiap perhubungan dalam aktiviti perniagaan. Berikut adalah contoh item lengkap yang mewakili modal sosial:

1. Hubungan saya dengan sesama peniaga adalah rapat sebagai satu pasukan usahawan. (hubungan dengan rakan niaga).
2. Keluarga menyokong sepenuhnya dan memberi semangat kepada saya untuk berniaga sebagai peniaga bazar larut malam. (hubungan dengan ahli keluarga).
3. Saya percaya dengan peniaga di sini untuk menjaga gerai saya sekiranya ada kecemasan. (kepercayaan).

Ringkasnya, elemen modal sosial peniaga dalam kajian ini mengukur kerapatan hubungan yang membawa kepada kerjasama dan bantu membantu dalam pelbagai urusan perniagaan sebagai jaminan kepada keberterusan perniagaan dan komuniti peniaga secara kolektif.

2. Konstruk modal insan

Konstruk dan item modal insan dalam kajian ini mengadaptasi konsep modal insan yang diketengahkan oleh Dawson (2012) dan OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2001) dan Bates (1990) seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 2. Modal insan yang diukur dalam kajian ini adalah pengetahuan dan kemahiran. Pengetahuan bermaksud pemindahan pendidikan yang diterima (pengetahuan) dan perkembangan minda (cara berfikir) peniaga, manakala kemahiran melibatkan latihan memupuk kemahiran dalam pelbagai operasi aktiviti perniagaan.

Jadual 2. Sumber rujukan bagi konstruk modal insan

Sumber rujukan	Konsep modal insan
Dawson (2012)	Kemahiran didefinisikan sebagai “kebolehan istimewa untuk melaksanakan kerja”-bakat semula jadi yang boleh digunakan dalam kerja dan merupakan asas pembentukan pengetahuan dan kemahiran (Nordhaug, 1993, hlm.51) Pengetahuan diperlukan sekadarnya untuk melaksanakan kemahiran.
OECD (2001)	Modal insan terdiri daripada kecekapan, kemahiran, pengetahuan dan atribut personaliti yang terdapat dalam diri individu yang memudahkan menonjolkan kebolehan dan kemampuan individu tersebut.
Bates (1990)	Kemampuan peniaga dalam mengendalikan perniagaan merupakan tingkah laku peniaga kecil dan juga parameter bagi kemampuan peniaga menjayakan perniagaan. (Lucas, 1978) Jovanovic (1982) mengandaikan ciri-ciri yang tidak ketara dalam kemampuan menguruskan perniagaan yang baru, boleh ditingkatkan dengan melakukan aktiviti perniagaan serta memerhatikan aktiviti perniagaan itu diusahakan. Maka, kelangsungan perniagaan dapat dikekalkan seiring penambahbaikan dalam mengendalikan perniagaan.

Bagi kajian ini, sebanyak lapan item modal insan dibina dengan menerapkan kata kunci boleh, tahu dan berkongsi kemahiran atau pengetahuan dalam aktiviti perniagaan. Contoh item berkenaan adalah sebagai berikut:

1. Saya boleh (berkemahiran) mengurus dan mengendalikan perniagaan ini.
2. Saya tahu (berpengetahuan) untuk mendapatkan pembekal yang boleh menawarkan harga bekalan yang rendah.
3. Saya mempunyai pengetahuan (berpengetahuan) perniagaan untuk menjalankan perniagaan ini.

3. Konstruk modal kewangan

Pembentukan konstruk dan item modal kewangan dalam kajian ini telah mengadaptasi konsep modal kewangan yang dikemukakan oleh Green dan Haines (2012), Dzisi dan Seddoh (2009) serta Phillips dan Pittman (2009). Elemen modal kewangan yang dibina sebagai item adalah seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 3.

Jadual 3. Sumber rujukan bagi konstruk modal kewangan

Sumber rujukan	Konsep modal kewangan
Dzisi & Seddoh (2009)	Kewangan datang dalam pelbagai bentuk termasuklah simpanan peribadi, bank, program kerajaan, dan dana perniagaan baru (hlmn. 108).
Phillips & Pittman (2009)	Modal kewangan : institusi kewangan komuniti, dana pinjaman mikro, bank pembangunan komuniti dan lain-lain (hlmn.6)
Green & Haines (2012)	Alternatif institusi pemberi kredit (persatuan pekerja, bank pembangunan komuniti, dana pinjaman dan dana pinjaman perniagaan mikro) wujud kerana permintaan dan keperluan kepada kredit tersebut (hlmn. 189).

Bagi modal kewangan, kajian ini merujuk kepada wang tunai yang dimiliki secara peribadi mahupun diperolehi daripada sumber-sumber lain yang digunakan untuk memajukan perniagaan bazar larut malam ini. Sumber kewangan tersebut termasuklah simpanan peribadi, pinjaman ahli keluarga, pinjaman bank, badan pinjaman perniagaan dan juga pemilikan aset yang boleh ditunaikan untuk kelangsungan perniagaan mereka.

Modal kewangan diukur berdasarkan tahap akses peniaga kepada pelbagai sumber modal seperti bantuan kerajaan, pinjaman bank dan wang simpanan yang diperlukan bagi memula atau meneruskan aktiviti perniagaan. Selain itu, pengukuran modal kewangan juga dibuat terhadap kemahiran pengendalian sumber kewangan, keupayaan menambah pendapatan dan lebih kewangan sebagai usaha untuk mengumpul aset peniaga dan meningkatkan kemampuan membuat perbelanjaan lain.

Berdasarkan konsep modal kewangan tersebut, sebanyak enam item telah dibina. Setiap item tersebut adalah bertujuan untuk mengukur keadaan sumber kewangan peniaga dalam menjalankan aktiviti perniagaan mereka. Berikut adalah contoh item mewakili konstruk modal kewangan:

1. Saya boleh mendapatkan pinjaman kewangan pada bila-bila masa daripada pihak penawar kredit (bank/bantuan kerajaan).
2. Saya boleh menggunakan wang simpanan semasa untuk menjadi modal pusingan perniagaan ini.

4. Konstruk modal fizikal

Konstruk dan item modal fizikal dalam kajian ini juga telah dibina dengan mengadaptasi konsep modal fizikal Phillips dan Pittman (2009) serta Green dan Haines (2012) seperti dalam Jadual 4. Oleh yang demikian, modal fizikal dalam kajian ini adalah perkara yang berkaitan dengan tapak perniagaan dan persekitaran ruang untuk aktiviti perniagaan bazar larut malam tersebut dilakukan.

Jadual 4. Sumber rujukan bagi konstruk modal fizikal

Sumber rujukan	Konsep modal fizikal
Phillips & Pittman (2009)	Modal fizikal: bangunan, jalanraya, infrastruktur, dan lain-lain (hlmn.6)
Green & Haines (2012)	Dalam konteks pembangunan komuniti, modal fizikal merujuk kepada bangunan (rumah, kedai, kilang) dan infastruktur (jalanraya, air, saliran dan pengairan). (hlmn. 159)

Berdasarkan konsep modal fizikal tersebut, sebanyak enam item telah dibina. Keenam-enam item tersebut bertujuan mengukur keadaan tapak niaga dan persekitarannya yang merupakan elemen utama dalam menjalankan aktiviti perniagaan bazar larut malam tersebut. Berikut adalah contoh item yang mewakili item modal fizikal:

1. Saya boleh mendapatkan tapak niaga (keberadaan/peluang dapat tapak) ini dengan mudah.
2. Tapak perniagaan ini berada di lokasi yang strategik untuk kunjungan orang ramai, pengunjung dan pembeli (mengetahui konsep letakan yang strategik).
3. Persekitaran lokasi perniagaan ini adalah selamat (keselamatan tapak) daripada gangguan pihak yang tidak bertanggungjawab.

Sistem pemarkatan instrumen

Untuk mengetahui tahap bagi setiap konstruk terlibat, setiap instrumen perlu dikategorikan kepada tiga tahap, iaitu rendah, sederhana dan tinggi, berdasarkan formula min dan sisihan piawai, dengan andaian bahawa skor responden dalam populasi adalah mempunyai taburan yang normal. Setiap instrumen dalam kajian ini adalah berdasarkan kepada skala empat mata, iaitu daripada sangat tidak setuju (1) hingga kepada sangat setuju (4).

Seterusnya, skala empat mata ini perlu dikategorikan semula kepada tiga tahap, seperti dalam Jadual 5. Untuk mendapatkan julat skor bagi setiap tahap tersebut, beza antara nilai tertinggi dan nilai terendah dibahagikan kepada 3. Seterusnya skor nilai bagi setiap tahap dibentuk berdasarkan julat tersebut. Bagi contoh konstruk modal sosial, julatnya adalah 13. Berikut adalah julat bagi setiap tahap bagi modal sosial:

Jadual 5. Contoh nilai skor mengikut tahap bagi modal sosial

Tahap (kategori)	Nilai skor
Rendah	13 – 26 (atau 26 ke bawah)
Sederhana	27 – 40
Tinggi	41 – 54 (atau 41 ke atas)

Proses ini dilakukan untuk setiap jenis modal iaitu modal insan, modal kewangan dan juga modal fizikal. Julat skor bagi modal insan adalah lapan; manakala julat skor bagi modal kewangan dan modal fizikal masing-masing adalah enam. Oleh itu, nilai skor rendah, sederhana dan tinggi bagi setiap modal insan, modal kewangan dan modal fizikal adalah berdasarkan kepada julat skor tersebut.

Hasil kajian

Secara umumnya, kajian ini melibatkan seramai 250 peniaga Melayu bazar larut malam yang merupakan pemilik perniagaan tersebut, berusia antara 19 hingga 75 tahun. Majoritinya adalah lelaki, iaitu sebanyak 77.2% dan mendapat pendidikan hanya sehingga peringkat menengah sahaja (53.6%). Majoriti responden (173 peniaga) merupakan pemilik tunggal atau perseorangan dalam menguruskan perniagaan tersebut, dan selebihnya adalah perkongsian dengan rakan atau perkongsian dengan ahli keluarga. Malah, seramai 173 responden juga memulakan perniagaan dengan menggunakan wang simpanan mereka sendiri. Antara produk jualan adalah pakaian (baju, seluar, kain, tudung), kasut, beg, topi, kosmetik dan pewangi, barangan keperluan atau hiasan rumah dan barangan mainan kanak-kanak. Mereka juga memperoleh barangan jualan dengan cara mendapatkan sendiri daripada kedai jualan borong, kilang atau dari pembekal di luar negara.

Pemeringkatan tahap kepentingan modal komuniti peniaga

Kepentingan sumbangan keempat-empat jenis modal kepada kelangsungan perniagaan peniaga bazar larut malam dinilai menggunakan ukuran min. Pengukuran ini bertujuan untuk mengenal pasti dengan lebih jelas item yang menjadi prioriti atau dianggap penting, iaitu sebagai penyumbang utama kepada modal perniagaan mereka. Item yang merekodkan nilai min yang tinggi menunjukkan bahawa ia adalah penyumbang utama. Begitulah juga sebaliknya, item yang mencatatkan nilai min yang rendah

menunjukkan bahawa kepentingannya adalah rendah atau tidak menyumbang kepada pemilikan modal kepada komuniti peniaga tersebut.

Jadual 6 menunjukkan tahap kepentingan item modal sosial dalam kalangan peniaga bazar larut malam di Danau Kota dan Cheras. Hasil analisis kepentingan (K) terhadap item dalam konstruk modal sosial menunjukkan bahawa item yang merekodkan skor yang tertinggi adalah yang berkaitan dengan faktor hubungan dengan pengunjung, iaitu 'Hubungan saya dengan pengunjung baik kerana mereka percaya mutu barangan jualan saya adalah terjamin' (min=3.28). Ini diikuti oleh sokongan keluarga, iaitu 'Keluarga menyokong sepenuhnya dan memberi semangat kepada saya untuk berniaga sebagai peniaga bazar larut malam' (min= 3.23), dan seterusnya item kepercayaan pengunjung, iaitu 'Pengunjung percaya harga barangan jualan saya adalah berpatutan' (min=3.20). Ini menunjukkan bahawa hubungan dengan pengunjung adalah penting dalam bagi memastikan kelangsungan perniagaan mereka.

Jadual 6. Pemeringkatan min item modal sosial (n=250)

Pernyataan (Item)	Min	S.P.	K
Hubungan saya dengan pengunjung baik kerana mereka percaya mutu barangan jualan saya adalah terjamin.	3.28	0.81	1
Keluarga menyokong sepenuhnya dan memberi semangat kepada saya untuk berniaga sebagai peniaga bazar larut malam.	3.23	0.89	2
Pengunjung percaya harga barangan jualan saya adalah berpatutan.	3.20	0.85	3
Hubungan baik saya dengan pihak pembekal memudahkan urusan mendapatkan bekalan barangan pada bila-bila masa.	3.04	0.87	4
Hubungan saya sesama peniaga adalah rapat sebagai satu pasukan usahawan.	3.03	0.92	5
Saya percaya dengan peniaga di sini untuk menjaga gerai saya sekiranya ada kecemasan.	2.97	0.87	6
Jika ada rakan niaga yang menghadapi masalah berniaga, kami segera mengambil tahu untuk membantu.	2.93	0.79	7
Hubungan kami (peniaga di sini) sebagai saudara atau adik beradik.	2.88	0.88	8
Saya yakin pembekal memberikan harga yang berpatutan.	2.73	0.81	9
Hubungan baik saya dengan pihak penganjur memudahkan urusan mendapatkan dan mengekalkan tapak perniagaan ini.	2.65	0.91	10
Pembekal memberikan kemudahan pembelian secara pinjaman/kredit/ansuran.	2.26	1.01	11
Hubungan baik saya dengan pemberi kredit (bank) memudahkan urusan pinjaman untuk perniagaan.	2.19	1.05	12
Saya percaya pihak pemberi kredit (bank) memberikan kadar pinjaman yang munasabah (kepada saya dan rakan-rakan niaga).	2.10	1.10	13

Nota: S.P.= Sisihan piawai, K= Kedudukan (Tahap Kepentingan)

Seterusnya, Jadual 7 menunjukkan tahap kepentingan berdasarkan pemeringkatan min bagi lapan item konstruk modal insan bagi komuniti peniaga bazar larut malam di kawasan kajian. Tiga item tertinggi yang direkodkan adalah yang berkaitan dengan kemahiran mengurus perniagaan, iaitu 'Saya boleh (berkemahiran) mengurus dan mengendalikan perniagaan ini' (min=3.13). Diikuti item pengetahuan peniaga, iaitu 'Saya tahu (pengetahuan) di mana boleh mendapatkan bekalan barangan untuk dijual'

(min= 3.08), dan item kemahiran membuat keputusan, iaitu ‘Saya boleh (berkemahiran) membuat keputusan mengenai perniagaan saya’ (min=3.06). Ini menunjukkan bahawa kemahiran dan pengetahuan tentang perniagaan adalah elemen yang penting bagi kelangsungan perniagaan mereka.

Jadual 8 pula menunjukkan tahap kepentingan berdasarkan pemeringkatan min bagi enam item konstruk modal kewangan bagi komuniti peniaga bazar larut malam. Kedudukan tiga item tertinggi adalah berkaitan dengan wang simpanan sebagai modal perniagaan, iaitu ‘Saya mempunyai wang simpanan yang boleh digunakan sebagai modal perniagaan’ (min= 2.79) dan diikuti dengan wang simpanan digunakan sebagai modal pusingan, iaitu pernyataan ‘Saya boleh menggunakan wang simpanan semasa untuk menjadi modal pusingan perniagaan ini’ (min=2.78). Seterusnya, wang simpanan juga digunakan untuk pengembangan perniagaan iaitu dengan pernyataan ‘Saya mampu menggunakan wang simpanan semasa sekiranya saya mahu mengembangkan perniagaan’ (min=2.68). Dapatan ini menunjukkan kemampuan kewangan responden dalam menggunakan wang simpanan untuk perniagaan secara keseluruhan proses perniagaan.

Jadual 7. Pemeringkatan min item modal insan (n=250)

Penyataan (Item)	Min	S.P.	K
Saya boleh (berkemahiran) mengurus dan mengendalikan perniagaan ini.	3.13	0.88	1
Saya tahu (pengetahuan) di mana boleh mendapatkan bekalan barangan untuk dijual.	3.08	0.89	2
Saya boleh (berkemahiran) membuat keputusan mengenai perniagaan saya.	3.06	0.83	3
Saya boleh (berkemahiran) merancang strategi perniagaan mengikut situasi semasa.	3.05	0.86	4
Saya tahu (pengetahuan) mendapatkan pembekal yang boleh menawarkan harga bekalan yang rendah.	3.04	0.90	5
Saya mempunyai pengetahuan keusahawanan untuk menjalankan perniagaan ini.	2.84	0.93	6
Kami berkongsi pengetahuan/maklumat perniagaan dengan sesama peniaga di sini.	2.83	0.90	7
Kami berkongsi kemahiran merancang perniagaan sesama peniaga di sini.	2.70	0.95	8

Nota: S.P.= Sisihan piawai, K= Kedudukan (Tahap Kepentingan)

Jadual 8. Pemeringkatan min item modal kewangan (n=250)

Penyataan (Item)	Min	S.P.	K
Saya mempunyai wang simpanan yang boleh digunakan sebagai modal perniagaan.	2.79	0.92	1
Saya boleh menggunakan wang simpanan semasa untuk menjadi modal pusingan perniagaan ini.	2.78	0.89	2
Saya mampu menggunakan wang simpanan semasa sekiranya saya mahu mengembangkan perniagaan.	2.68	0.97	3
Saya mudah mendapatkan modal secara pinjaman daripada ahli keluarga sekiranya mahu mengembangkan perniagaan.	2.28	0.97	4
Saya mempunyai harta yang boleh ditunaikan dengan mudah jika diperlukan untuk perniagaan ini.	2.08	0.95	5
Saya boleh mendapatkan pinjaman kewangan pada bila-bila masa daripada pihak penawar kredit (bank/bantuan kerajaan).	1.92	0.91	6

Nota: S.P.= Sisihan piawai, K= Kedudukan (Tahap Kepentingan)

Jadual 9 pula menunjukkan pemeringkatan min bagi enam item konstruk modal fizikal dalam kalangan komuniti peniaga bazar larut malam di kawasan kajian.

Jadual 9. Pemeringkatan min item modal fizikal (n=250)

Penyataan (Item)	Min	S.P.	K
Lokasi perniagaan ini berada di lokasi yang strategik untuk kunjungan orang ramai, pengunjung dan pembeli.	3.19	0.92	1
Saya mengetahui keadaan persekitaran tapak niaga ini dengan baik.	2.94	0.88	2
Persekitaran lokasi perniagaan ini adalah selamat daripada gangguan pihak yang tidak bertanggungjawab.	2.86	0.96	3
Lokasi perniagaan ini tidak jauh dari kediaman (mudah datang).	2.81	0.99	4
Sewa tapak niaga ini mampu saya bayar.	2.64	0.99	5
Saya boleh mendapatkan tapak niaga ini dengan mudah.	2.00	0.86	6

Nota: S.P.= Sisihan piawai, K= Kedudukan (Tahap Kepentingan)

Kedudukan tiga item tertinggi yang dipersetujui oleh responden adalah pernyataan ‘Lokasi perniagaan ini berada di letakan yang strategik untuk kunjungan orang ramai, pengunjung dan pembeli’ (min=3.19). Diikuti, pernyataan ‘Saya mengetahui keadaan persekitaran tapak niaga ini dengan baik’ (min= 2.94), dan seterusnya pernyataan berkaitan keselamatan iaitu ‘Persekitaran lokasi perniagaan ini adalah selamat daripada gangguan pihak yang tidak bertanggungjawab’ (min=2.86).

Tahap modal komuniti peniaga

Objektif kajian ini adalah untuk menentukan tahap kelestarian modal komuniti peniaga yang merangkumi modal sosial, modal insan, modal kewangan dan modal fizikal, yang perlu dimiliki oleh peniaga. Analisis perbandingan dari segi kepentingan keempat-empat modal tersebut dilakukan. Hasilnya ditunjukkan dalam Jadual 10. Modal sosial mencatatkan purata min tertinggi, iaitu 2.28 (S.P = 0.47), diikuti tahap

Jadual 5. Perbandingan tahap kepentingan modal sosial, modal insan, modal kewangan dan modal fizikal komuniti peniaga bazar larut malam (n=250)

Variabel	Kekerapan	Peratus	Purata	Sisihan Piawai
Modal Sosial				
Tinggi (41-54)	72	28.8	2.28	0.47
Sederhana (27-40)	175	70.0		
Rendah (13-26)	3	1.2		
Modal Insan				
Tinggi (27-35)	62	24.8	2.25	0.43
Sederhana (17-26)	188	75.2		
Rendah (8-16)	0	0		
Modal Kewangan				
Tinggi (20-26)	14	5.6	1.88	0.46
Sederhana (13-19)	207	82.8		
Rendah (6-12)	29	11.6		
Modal Fizikal				
Tinggi (20-26)	44	17.6	2.16	0.40
Sederhana (13-19)	203	81.2		
Rendah (6-12)	3	1.2		

modal insan dengan purata 2.25 (S.P = 0.43), tahap modal fizikal dengan purata 2.16 (S.P. = 0.40) dan tahap modal kewangan 1.88 (S.P. = 0.46). Ini menunjukkan, berdasarkan pengalaman peniaga modal sosial mempunyai kepentingan yang tersendiri berbanding modal kewangan dan modal yang lainnya.

Berdasarkan Jadual 10 juga, didapati bahawa kesemua jenis modal berada pada tahap yang sederhana, iaitu tahap modal sosial (70.0%), tahap sederhana modal insan (75.2%), tahap sederhana modal kewangan (82.8%) dan tahap sederhana modal fizikal (81.2%). Dapatan ini menunjukkan bahawa para peniaga bazar larut malam di Danau Kota dan Cheras memiliki kesemua modal tersebut namun hanya pada tahap yang sederhana sahaja. Sekaligus ini menunjukkan bahawa para peniaga tersebut masih berpotensi meningkatkan tahap tersebut ke arah yang lebih baik dari semasa ke semasa jika diberi peluang.

Perbincangan

Dapatan kajian ini memperlihatkan peranan pelbagai jenis modal dalam usaha melestarikan komuniti peniaga. Peniaga bazar merupakan satu komuniti yang berada dalam suatu jaringan. Hubungan mereka terjalin melalui pelbagai jenis modal dan hanya dengan mengetahui dan memiliki jenis modal yang tepat mereka dapat melangsungkan perniagaan. Mengetahui tentang saling kaitan antara pelbagai jenis modal perniagaan yang terlibat adalah asas bagi seseorang peniaga bazar larut malam menjalankan perniagaan. Seseorang individu umumnya perlu memiliki pengetahuan dan kemahiran yang boleh membantunya memajukan diri, begitu jugalah seorang peniaga. Tidak terhad kepada kemampuan diri sahaja, seseorang individu juga perlu membentuk jaringan perhubungan dengan orang di sekelilingnya. Jaringan modal sosial yang rapat setidaknya-tidaknya dengan ahli keluarga amat penting terutamanya mendapatkan bantuan ketika menghadapi masalah, khususnya modal kewangan. Jaringan dan perhubungan adalah antara elemen penting dalam perniagaan bagi memastikan kelangsungan perniagaan dari semasa ke semasa. Peranan perhubungan antara peniaga dan jaringannya inilah yang menguatkan dan mengukuhkan komuniti peniaga untuk bersaing dalam perniagaan. Modal kewangan pula merupakan sumber asas bagi mendapatkan bekalan produk perniagaan dan perkhidmatan. Modal kewangan perlu dijana bagi mendapatkan keuntungan dalam jangka panjang. Selain itu, adanya keupayaan memiliki modal fizikal berupa ruang perniagaan dan lokasi yang baik juga dapat membuka peluang untuk menjalankan perniagaan yang baik yang mampu terus berkembang pesat secara lestari.

Oleh yang demikian, merujuk kepada Jadual 10 modal sosial merupakan intipati kepada jalinan peniaga sebagai satu komuniti peniaga bazar larut malam dan ini dipersetujui oleh majoriti (70%) peniaga bazar larut malam. Dapatan ini menunjukkan modal sosial adalah modal utama yang membawa kejayaan kepada perniagaan, sekaligus dapatan ini seiring dengan hasil kajian terdahulu yang membincangkan modal sosial berkadar langsung dengan kelangsungan perniagaan (Doong, Fung, & Wu, 2011; Kwon & Arenius, 2010). Malah, hasil kajian mendapati peniaga perlu menjaga hubungan baik dengan peniaga dan keluarga bagi mendapatkan kepercayaan mereka, sebagaimana yang ditunjukkan oleh item-item yang merekodkan skor tertinggi yang dipersetujui responden (rujuk Jadual 6). Kajian terdahulu juga membincangkan kepentingan modal sosial sebagai perantara dalam mendapatkan sumber (Doong et al., 2011; Kay, 2000; Lesser, 2000; Welsh, 2010), akses kepada ilmu (Baron & Markman, 2003; Crals & Vereeck, 2004; Doong et al., 2011), dan membina jaringan yang dapat memberi manfaat kepada perniagaan (Katz & Green, 2011; Peredo & Chrisman, 2006; Davidsson & Honig, 2003).

Tentang modal insan pula, sebanyak 75.2% peniaga bersetuju bahawa modal tersebut perlu dimiliki dalam menjalankan perniagaan yang bersifat kerja sendiri. Hal ini kerana aktiviti perniagaan bukanlah sesuatu yang mudah untuk dilakukan. Namun begitu, persediaan dan perancangan awal mampu menjadi panduan kepada para peniaga menjalankan aktiviti perniagaannya. Peniaga perlu melengkapkan diri dengan pengetahuan dan kemahiran asas berniaga seperti kemahiran mengurus dan mengendalikan perniagaan dan pengetahuan untuk menjalankan urus niaga. Cabaran dan halangan yang tidak dijangka juga memerlukan individu peniaga supaya bersifat fleksibel agar keadaan yang tidak dijangka boleh dihadapi dan diurus dengan baik.

Dari segi modal fizikal, rata-rata komuniti peniaga (81.2%) bersetuju bahawa lokasi tapak perniagaan yang mudah dikunjungi pembeli adalah aset modal yang tidak kurang pentingnya dalam melestarikan perniagaan. Hal ini kerana lokasi memainkan peranan kritikal di samping pemilikan ruang niaga dan modal, ketika memulakan perniagaan. Namun begitu, dalam perniagaan genre baru, iaitu perniagaan bazar larut malam, ruang niaga yang bersifat kekal seperti bangunan kedai, bukanlah satu kelebihan kepada mereka. Ini kerana lazimnya para peniaga bazar larut malam menjalankan operasi perniagaannya di kawasan lapang, seperti kawasan tempat letak kenderaan yang luas. Mereka tidak memerlukan tapak seperti bangunan yang kekal melainkan kanopi atau khemah yang boleh dipindahkan. Mereka akan mengangkut, mengatur produk jualan serta perkakas di atas tapak yang ditetapkan menjelang malam dan mengemaskannya semula menjelang pagi. Usaha yang memenatkan itu tidak membebankan peniaga. Yang penting mereka diberikan ruang dan peluang untuk berniaga di atas tapak yang tertentu. Tapak tersebut diperolehi lazimnya sama ada dipajak secara tahunan daripada penganjur, atau melalui keizinan sementara (berlesen) daripada Pihak Berkuasa Tempatan atau disewa daripada pihak lain. Peluang tersebut membolehkan para peniaga memajukan diri dan keluarga menerusi aktiviti perniagaan ini.

Rata-rata peniaga mencadangkan supaya dibuat penambahbaikan pada tapak perniagaan agar lebih kondusif dan selesa untuk peniaga dan pengunjung. Antaranya, menyusun atur semula tapak-tapak niaga supaya mudah diakses oleh pengunjung dari semua arah, meningkatkan tahap kebersihan kawasan dengan menyediakan tong sampah bagi kemudahan pengunjung, menguruskan lalu-lintas dan menyediakan ruang parkir yang lebih baik untuk para pengunjung, serta menambah anggota keselamatan atau RELA (Pasukan Sukarelawan) bagi memantau keselamatan dan keselesaan pengunjung. Juga turut dicadangkan supaya menyediakan papan tanda (*signboard*) seperti bazar Petaling Street yang mudah dilihat oleh orang ramai.

Manakala, modal kewangan merupakan modal yang paling sedikit dimiliki oleh para peniaga bazar larut malam tersebut. Hal ini disebabkan kebanyakan peniaga yang terlibat dalam perniagaan ini mempertaruhkan wang simpanan mereka untuk memulakan perniagaan ini. Mereka agak berani menanggung risiko untung-rugi dengan semata-mata menggunakan wang simpanan sebagai modal kewangan perniagaan bazar larut malam yang pada umumnya prospek perniagaan tersebut adalah tidak menentu. Perkara ini berlaku disebabkan, tidak semua peniaga mempunyai akses kepada bantuan kewangan agensi awam atau swasta yang berkaitan. Ini kerana kebanyakan mereka tidak memiliki rekod perbelanjaan perniagaan yang sistematik bagi membolehkan peniaga memohon bantuan kewangan daripada pihak pemberi pinjaman yang formal. Oleh itu, mereka tidak terlalu bergantung kepada bantuan kewangan daripada pihak luar. Mereka terpaksa mengoptimumkan penggunaan wang simpanan sendiri bagi memastikan kejayaan dan kelangsungan perniagaan bazar larut malam.

Akhirnya, komuniti peniaga bazar larut malam perlu bijaksana menyeimbangkan pemilikan keempat-empat jenis modal dan mengatur strategi sewajarnya agar modal-modal yang dimilikinya dapat membantu meningkatkan perniagaan ke tahap yang lebih maju. Pada masa ini, modal sosial diyakini peniaga boleh membantu para peniaga mengukuhkan jaringan sedia ada dan menggunakan jaringan tersebut untuk meningkatkan modal insan menerusi perkongsian kemahiran dan pengetahuan semasa. Selain itu, sebagai satu komuniti peniaga, mereka perlu bersama-sama memperbaiki dan mempertahankan modal fizikal yang mereka miliki. Menambah baik status modal fizikal boleh meningkatkan peluang memajukan perniagaan bazar larut malam ini. Kemajuan perniagaan penting kerana aktiviti tersebut merupakan punca pendapatan utama komuniti berkenaan. Selain itu, kemajuan tersebut juga dapat memberi keyakinan kepada pihak pemberi pinjaman atau bantuan kewangan kepada golongan peniaga bazar larut malam, sekiranya mereka mahu mengembangkan lagi perniagaan.

Kesimpulan

Artikel ini telah membuktikan bahawa keadaan semasa modal komuniti peniaga bazar larut malam boleh ditambahbaik untuk mengukuhkan perniagaan mereka. Walaupun kesemua modal yang dimiliki hanya berada pada tahap sederhana, namun majoriti peniaga tersebut pada hakikatnya berada pada landasan

yang betul. Keadaan tersebut perlu ditambah baik sedikit lagi bagi mencapai tahap perniagaan yang mapan. Untuk tujuan itu, peniaga dan semua pihak yang terlibat perlu bergerak bersama-sama dan menetapkan usaha serta matlamat yang sama dalam usaha memperbaiki tahap perniagaan sesama mereka. Semakin baik tahap pemilikan modal tersebut, kecenderungan mencapai kelestarian perniagaan juga lebih tinggi. Penambahbaikan diri, memperluaskan jaringan perhubungan, menjana sumber pendapatan baru dan memperkukuhkan lokasi perniagaan, adalah antara langkah-langkah yang boleh dilaksanakan dalam usaha mencapai tahap perniagaan yang lestari. Sekaligus ia juga dapat menjamin kelangsungan kehidupan komuniti peniaga dalam keadaan yang stabil dan kukuh.

Penghargaan

Kajian ini sebahagiannya dijalankan dengan dana daripada geran Skim Dana Universiti Penyelidikan (Inisiatif 6 - Skim Penyelidikan Pasca Siswazah) dengan kod projek: RUGS 06-02-12-1999 RU.

Rujukan

- Arasti Z (2011) An empirical study on the causes of business failure in Iranian context. *African Journal of Business Management* 5(17), 7488–7498.
- Baron RA, Markman GD (2003) Beyond Social Capital : The Role of Entrepreneurs ' Social Competence in Their Financial Success. *Journal of Business Venturing* 18, 41–60.
- Bates T (1990) Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity 72(4), 551–559.
- Carpiano RM, Hystad PW (2011) “Sense of community belonging” in health surveys: What social capital is it measuring? *Health & Place* 17(2), 606–17. doi:10.1016/j.healthplace.2010.12.018.
- Crals E, Vereeck L (2004) Sustainable Entrepreneurship in SMEs. In *Conference proceedings in 3rd Global Conference on Environmental Justice and Global Citizenship* (pp. 1–16). Copenhagen, Denmark.
- Davidsson P, Honig B (2003) The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 18, 301–331.
- Dawson A (2012) Human capital in family businesses: Focusing on the individual level. *Journal of Family Business Strategy* 3(1), 3–11.
- Doong S-C, Fung H-G, Wu J (2011) Are Social, Financial, and Human Capital Value Enhancing? Evidence from Taiwanese Firms. *International Review of Economics & Finance* 20(3), 395–405. Available from: <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S1059056010001279>.
- Dzisi S, Seddoh JE (2009) Human and Financial Capital Factors In Entrepreneurial Success of Ghanaian Women: A Developing Country Perspective. *Journal of Business and Enterprise Development*, 102–119.
- Eklinder-frick J, Eriksson L, Hallén L (2011) Bridging and bonding forms of social capital in a regional strategic network. *Industrial Marketing Management* 40(6), 994–1003. doi:10.1016/j.indmarman.2011.06.040.
- Green GP, Haines A (2012) *Asset Building and Community Development* (3rd ed.). SAGE, USA.
- Greenfield SM, Strickon A (1981) A New Paradigm for the Study of Entrepreneurship and Social Change. *Economic Development and Cultural Change* 29(3), 467–499.
- Haines A (2009) Asset-Based Community Development. In: Phillips R, Pittman RH (eds) *An Introduction to Community Development*, 1st ed., 38–48. Routledge, London and New York.
- Humam HM, Ismail HAW, Too Kya L, Mohamed Dahlan I, Rahmat M (1992) Kegagalan Perniagaan di Malaysia.
- Katz JA, Green RP (2011) *Entrepreneurial Small Business*. McGraw-Hill Irwin, Boston.
- Kay A (2000) The role the arts have in regenerating. *Art and community development* 35(4), 414–424.

- Kay A (2005) Social Capital, the Social Economy and Community Development. *Community Development Journal* **41**(2), 160–173. doi:10.1093/cdj/bsi045.
- Khan JH, Hyder AS (2006) Towards A Matrix For Small Enterprise Development: From A Developing Economies' Institutional Perspective. *AIUB Journal of Business and Economics* **5**(2), 111–135.
- Kwon S, Arenius P (2010) Journal of Business Venturing Nations of Entrepreneurs: A Social Capital Perspective. *Journal of Business Venturing* **25**(3), 315–330. doi:10.1016/j.jbusvent.2008.10.008.
- Lesser EL (2000) *Knowledge and Social Capital: Foundation and Applications*. Butterworth-Heinemann, Woburn.
- Loukaitou-Sideris A (2000) Revisiting Inner-City Strips: A Framework for Community and Economic Development. *Economic Development Quarterly* **14**(2), 165–181. doi:10.1177/089124240001400204.
- Lussier RN (2005) A Success Versus Failure Prediction Model for the Real Estate Industry. *American Journal of Business* **20**(1), 47 – 53.
- Lussier RN, Pfeifer S (2001) A Crossnational Prediction Model for Business Success **39**(3), 228–239.
- Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (2012) *Laporan Induk PKS 2012-2020*. Kual.
- Montgomery M, Johnson T, Faisal S (2005) What Kind of Capital Do You Need to Start a Business: Financial or Human? *The Quarterly Journal of Economics and Finance* **45**, 103–122. doi:10.1016/j.qref.2003.11.005.
- Muhamad Asri AG, Zaimah D (2012) Transformasi dan Prestasi Perniagaan Usahawan Melayu Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) di Johor Bahru Transformation and Business Performance of Malay Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises in Johor. *Prosiding PERKEM VII, JILID I* (Vol. 1, pp. 696–708).
- Nijkamp P (2010) Entrepreneurship in a Modern Network Economy Entrepreneurship in a Modern Network Economy. *Regional Studies* (July 2012), 37–41. doi:10.1080/0034340032000074424.
- Nurulhuda CA, Ramlee M (2009) Kajian Kes Usahawan Tani Industri Kecil Sederhana (IKS) Bumiputera di Negeri Terengganu (A Case Study of SMI Bumiputera Agropreneurs in Terengganu). *Jurnal Pendidikan Malaysia* **34**(2), 143–165.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). (2001). The Role of Human and Social Capital. *Centre for Educational Research and Innovation*.
- Peacock R (2000) Failure And Assistance of Small Firms (1), 1–26.
- Peredo AMM, Chrisman JJ (2006) Toward a Theory of Community-Based Enterprise. *The Academy of Management Review* **31**(2), 309–328.
- Phillips R, Pittman RH (2009) *An Introduction of Community Development*. Taylor & Francis e-Library, 2008.
- Romer-Paakkanen T (2002) *Family Entrepreneurship in a Retail Chain*.
- Shonesy L, Gulbro RD (1998) Small Business Success: A Review of The Literature. Available from: [https://www.equitynet.com/media/pdf/Small Business Success - A Review of the Literature \(Linda Shonesy, et al, 1998\).pdf](https://www.equitynet.com/media/pdf/Small_Business_Success_-_A_Review_of_the_Literature_(Linda_Shonesy,_et_al,_1998).pdf).
- Welsh P (2010) Community development: A gendered activism ? *The Masculinities Question* **45**(3), 297–306. doi:10.1093/cdj/bsq023.
- Zaidatol ALP, Habibah E (2004) Keupayaan Usahawan Bumiputera Melaksanakan Kemahiran Keusahawanan: Satu Kajian Kes. *Pertanika Journal of Social Science & Humanity* **12**(1), 61–70.