

# 16

## KEPENTINGAN PEMENTORAN KEPADA USAHAWAN DAN PERNIAGAAN

*Sahadah Hj. Abdullah, Armanurah Mohamad dan Awanis Ku Ishak*

Secara tradisi, istilah ‘mentor’ berasal dari ‘Homer’s *The Odyssey*’. Menurut Anderson dan Shannon (1995), kisah bermula apabila Odysseus meninggalkan anak dan seluruh harta pusakanya di bawah jagaan rakannya bernama Mentor sebelum berangkat untuk menyertai perang Trojan. Mentor kemudian telah membesarkan dan membimbing Telemachus. Di dalam konteks yang lebih moden, konsep mentor berkembang serta dilihat dari perspektif perniagaan dan di tempat kerja sebagai hubungan yang terbina di antara orang yang mempunyai pengalaman atau kebijaksanaan dengan orang yang di bawah bimbingannya (*Global Expert in Coaching*, 2019; Clutterbuck, 2004). Dalam hubungan ini, mentor bersedia untuk berkongsi pengetahuan dan pandangan mereka untuk membimbing perniagaan baharu atau membimbing kerjaya rakan sekerja yang lebih muda untuk mencapai tahap kejayaan optimum di dalam syarikat (Sahadah, 2010). Secara praktis, pementoran perniagaan merujuk kepada hubungan antara orang yang berpengalaman (mentor) dengan usahawan baharu atau pemilik perniagaan atau pekerja (mentee). Hubungan di antara mentor dan mentee dalam perniagaan boleh memberi impak besar kepada pelbagai peringkat perniagaan (*Global Expert in Coaching*, 2019). Sebagai mana dinyatakan di dalam *Global Expert in Coaching*, hubungan yang terjalin ini boleh membantu menyelamatkan usahawan baharu daripada mengalami kesilapan yang sama berulang. Seseorang mentor adalah individu yang berpengalaman namun, tidak semestinya di dalam bidang yang sama dengan perniagaan menteenya. Mentor akan menggunakan pengetahuan dan sumber mereka sendiri untuk membimbing usahawan baharu untuk melalui halangan-halangan

keusahawanan dalam perniagaannya. Salah satu sumbangan paling berharga seseorang mentor adalah menyediakan kritikan membina dalam membantu usahawan baharu membuat keputusan perniagaan. Perlu difahami bahawa mentor bukan rakan perniagaan. Mentor yang baik tidak sepatutnya mengarahkan usahawan berkenaan apa yang perlu dilakukan, kerana mereka memahami peranan mereka sebagai penasihat dan syarikat adalah milik menteenya.

Pada kebiasaannya seseorang mentor telah melalui pelbagai pengalaman dan cabaran dalam menjayakan perniagaan mereka sendiri. Mereka telah melalui kesukaran dan kegagalan yang lalu serta mencapai tahap kejayaan yang sangat memuaskan dalam perniagaan mereka sendiri. Melalui aktiviti pementoran mereka akan membimbing usahawan baharu berasaskan pengalaman yang mereka miliki. Asas terpenting ialah keinginan dan niat seseorang mentor untuk benar-benar mengambil berat dan ingin membantu usahawan baharu untuk berjaya. Ketulusan dalam hubungan mentor-mentee ini sangat penting bagi menjayakan sesebuah perniagaan (Cranwell-Ward, Bossons, & Gover, 2004). Oleh itu, kesungguhan dalam mencari mentor yang tepat dan sesuai juga adalah perkara sangat kritikal dalam perniagaan. Huraian yang terdapat di dalam Sage (2018), menyatakan pementoran boleh digunakan pada semua peringkat dalam kitaran hayat perniagaan dan menawarkan manfaat kepada mentor dan mentee. Sebagai pemilik perniagaan, usahawan boleh memilih mentor untuk diri sendiri atau pekerja yang memainkan peranan di dalam perniagaannya. Melalui mentor, usahawan boleh mengembangkan kemahiran perniagaan, serta membantu mencapai kejayaan yang disasarkan lebih awal atau di luar jangkaan. Di samping itu, pementoran perniagaan tidak melibatkan penggunaan perunding atau pekerja untuk membantu menjalankan perniagaan seseorang usahawan. Sebaliknya, ia adalah merupakan hubungan di antara usahawan dengan seseorang yang mempunyai pengalaman perniagaan. Seseorang mentor akan membimbing usahawan berkenaan melalui proses pengembangan perniagaannya seperti ketika perlu membuat keputusan yang sukar, menunjukkan cara meningkatkan perniagaan, menanyakan soalan yang sukar dan mendorong usahawan untuk mencapai tahap prestasi yang lebih tinggi. Semua ini harus berlaku dalam batas hubungan yang saling mempercayai.