

## 2

# CIRI-CIRI DAN KECENDERUNGAN KEUSAHAWANAN

*Mohd Noor Mohd Shariff*

Saban tahun, telah ramai orang menceburi bidang keusahawanan melalui perniagaan. Walau bagaimanapun, ramai pula yang tidak berjaya dan hanya segelintir sahaja mampu bertahan dan berjaya. Mengapa fenomena ini berlaku? Perkara inilah yang akan dikupas perbincangannya dalam penulisan ini dalam meneliti faktor-faktor yang perlu ada dalam diri seseorang usahawan. Faktor yang cuba diberi fokus dalam penulisan ini adalah ciri-ciri. Faktor ciri-ciri usahawan adalah faktor yang dapat digunakan untuk membezakan antara usahawan berjaya dengan tidak berjaya. Kecenderungan keusahawanan ialah faktor yang bersifat individu dan merupakan perkara yang memotivasi seseorang itu menceburi bidang keusahawanan.

## CIRI-CIRI USAHAWAN

Ciri-ciri usahawan merupakan aspek dalaman yang perlu ada dalam diri seseorang usahawan untuk berjaya. Pengkajian ciri-ciri ini dapat membantu individu mahupun pihak tertentu seperti kerajaan merangka pelan latihan dan pendekatan pendidikan yang dapat menyemai dan membangunkan ciri-ciri ini dalam diri seorang bakal usahawan. Ciri-ciri usahawan yang akan dibincangkan melibatkan ciri-ciri seperti pencapaian, kawalan personal, penghargaan diri dan inovasi

## **Pencapaian (*Achievement*)**

Di dalam 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. 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.

## **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