

## **17. KAJIAN IMPAK GERAN *ONE-OFF* AGROPRENEUR MUDA MARDI**

Mohd Zaffrie Mat Amin\*, Nik Rahimah Nik Omar\*, Azahar Harun\*, Bashah Ahmad\*, Ahmad Safuan Bujang\*\*, Ahmad Fuad Badrun\*\*\* dan Khairul Asfamawi Khulidin\*\*\*\*

\*Pusat Penyelidikan Sosio Ekonomi, Risikan Pasaran dan Agribisnes

\*\*Pusat Penyelidikan Kejuruteraan

\*\*\*Pusat Pemindahan Teknologi dan Pembangunan Usahawan

\*\*\*\*Pusat Penyelidikan Sains Tanah, Air dan Baja

---

### **17.1. PENDAHULUAN**

Program Agropreneur Muda (PAM) Kebangsaan telah dibangunkan melalui Rancangan Malaysia Kesebelas yang bertujuan untuk membantu dan menggalakkan penglibatan generasi muda dalam bidang keusahawanan agro berasaskan semua aktiviti di dalam rantai nilai sektor pertanian seperti tanaman, ternakan, perikanan, industri asas tani termasuk pemasaran, khidmat sokongan dan agropelancongan.

Ini selaras dengan visi kerajaan untuk memodenkan cara hidup penduduk luar bandar, menggalakkan perkembangan kegiatan ekonomi di bandar dan yang paling utama adalah mewujudkan masyarakat perniagaan dan perusahaan di kalangan belia dan penglibatan dalam pelbagai kegiatan ekonomi selari dengan strategi Dasar Agromakanan Negara (2011 – 2020).

Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA) turut menggubal dasar, program dan strategi bagi membentuk PAM yang berdaya maju dan berdaya tahan dalam sektor pertanian dan industri asas tani yang strategik. Program tersebut yang digariskan dalam Rancangan Malaysia Kesebelas selari dengan Dasar Agromakanan Negara (2011 – 2020).

Antara matlamat program PAM di bawah MOA ialah:

- i. Menarik golongan muda berumur di antara 18 – 40 tahun untuk menceburi bidang pertanian.
- ii. Mengubah persepsi golongan muda terhadap sektor pertanian sebagai industri yang berdaya maju.
- iii. Meningkatkan pendapatan agropreneur muda melalui peningkatan produktiviti pengeluaran, kualiti, teknologi dan inovasi serta pasaran yang kompetitif.
- iv. Menjadikan industri agromakanan sebagai bidang kerjaya masa depan yang menjana pendapatan selaras dengan Dasar Agromakanan Negara (2011 – 2020).

#### **17.1.1. Program Agropreneur Muda MARDI**

Berdasarkan objektif yang perlu dicapai dan peruntukan pembangunan yang disediakan oleh kerajaan dan kekuatan kakitangan di agensi-agensi pelaksana, konsep pelaksanaan PAM MARDI telah ditetapkan. MARDI telah mewujudkan Program Pembangunan Agropreneur Muda bagi generasi muda yang memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani bagi projek berikut:

- i. Ternakan merangkumi kelulut, ayam, itik, lembu dan kambing.
- ii. Tanaman merangkumi fertigasi dan cendawan
- iii. Industri asas tani (IAT)/pemprosesan makanan

Matlamat dan objektif program PAM MARDI mengikut garis panduan PAM MOA agar selari dengan hasrat kerajaan untuk membantu golongan belia. Antaranya ialah:

- i. Menyelaras dan memudah cara program/aktiviti jabatan/agensi di bawah MOA dan/atau swasta yang berkaitan di dalam dan di luar negara.
- ii. Mengubah persepsi dan menarik minat generasi muda terhadap bidang pertanian dan industri asas tani. Membangunkan modul pakej keusahawanan berasaskan industri pertanian mengikut keserasian dan kehendak generasi muda.

- iii. Membangunkan agropreneur muda dengan memberi latihan, bimbingan dan khidmat perundingan serta sokongan teknikal, kewangan dan pemasaran secara berpakej.

Kajian impak telah dijalankan untuk memenuhi objektif umum kajian iaitu untuk menilai keberkesanan pemberian geran *one-off* yang dilaksanakan oleh PAM di bawah Program Pembangunan Usahawan MARDI dalam sektor pertanian dan industri asas tani yang dilaksanakan. Kajian ini memberikan fokus terhadap pemberian dana geran *one-off* oleh PAM MARDI yang mana pemberian dana dalam bentuk *in-kind contribution* iaitu sumbangan bukan wang yang disalurkan dalam bentuk bahan mentah, peralatan kecil, mendapatkan premis perniagaan, penyediaan/perkhidmatan tempat untuk tanaman atau ternakan dengan jumlah keseluruhan atau had maksimum pemberian dana adalah berjumlah yang berjumlah RM5,000 sahaja.

## **17.2. LATAR BELAKANG**

Pembangunan Program Agropreneur Muda (PAM) MARDI bertujuan untuk menyelaraskan program dan teknologi pertanian di peringkat agensi serta mengadakan klinik usahawan MARDI yang akan membimbing dan menyediakan khidmat teknikal.

Agropreneur Muda MARDI juga bertanggungjawab untuk membantu, membimbing dan merangka pakej keusahawanan berasaskan industri pertanian mengikut keserasian dan kehendak generasi muda. Pembangunan program ini juga adalah selaras dengan saranan Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani untuk melahirkan Agropreneur Muda yang akan meletakkan pertanian sebagai sektor moden dan dinamik serta menjanjikan pendapatan tinggi.

Geran ini diberikan bagi membantu setiap usahawan untuk memulakan projek sebelum mendapat bantuan pinjaman kewangan daripada Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN) Nasional

atau Agrobank. Kriteria dan kaedah pembiayaan dana terbahagi kepada dua kategori seperti berikut:

a) Usahawan baru

Usahawan baru yang mempunyai cadangan atau rancangan perniagaan yang berpotensi dan berdaya maju akan disalurkan pembiayaan dana dalam bentuk kewangan atau keperluan pembelian peralatan/pengubahsuaian premis seperti berikut:

- *In kind contribution*: Peralatan/keperluan pengubahsuaian premis (1:1) berbentuk bahan mentah dan sewaan premis.
- Peralatan/keperluan pengubahsuaian premis termasuk penyediaan tempat untuk tanaman/ternakan dan mengikut budi bicara.
- Bantuan kewangan yang disalurkan tidak meliputi pemberian upah/gaji untuk pekerja.

b) Usahawan sedia ada

Usahawan sedia ada yang berpendapatan kurang daripada RM5,000 sebulan dan telah menjalankan perniagaan akan disalurkan pembiayaan dana berdasarkan peratusan (%) kerja yang telah dilaksanakan atau keperluan pembelian peralatan seperti berikut:-

- Peralatan, bahan mentah/keperluan pengubahsuaian premis sahaja
- Peralatan/keperluan pengubahsuaian premis termasuk penyediaan tempat untuk tanaman/ternakan dan mengikut budi bicara.

Program pemberian dana geran ini telah dilaksanakan sejak tahun 2015 sehingga sekarang dan masih dibuka setiap tahun bagi menggalakkan lebih ramai usahawan yang berdikari dan berdaya saing, serta langkah yang perlu diambil untuk membentuk usahawan yang mampan, berdaya tahan, berdikari dan berjaya. Susulan daripada itu, pihak MARDI melalui Program Pembangunan Usahawan menjalankan

kajian terhadap impak pemberian dana geran *one off* ini kepada peserta bagi mengetahui keberkesanan dana yang disalurkan.

### 17.3. METODOLOGI

Untuk mencapai objektif kajian, penilaian akan dibuat secara empirikal. Data-data sekunder dan primer dikumpul dan dianalisis menggunakan kaedah analisis kuantitatif dan kualitatif.

#### 17.3.1. Sumber data

Data sekunder - Data dan maklumat sekunder berkaitan populasi usahawan Geran *One-Off*, program-program yang ditawarkan serta perkhidmatan, bantuan yang diberikan oleh Pusat Pembangunan Usahawan di bawah penerima Geran *One-off* oleh MARDI, jumlah peruntukan yang salurkan. *Jadual 17.1* menunjukkan maklumat usahawan yang telah menerima Geran *One-Off* ini akan dijadikan sebagai data asas untuk kajian ini (*base line data*).

Jadual 17.1. Jumlah peserta penerima Geran *One-Off* mengikut zon di Malaysia

Zon	Bilangan peserta
Selangor dan Kuala Lumpur	19
Johor, Melaka dan Negeri Sembilan	16
Terengganu, Pahang dan Kelantan	18
Perak, Kedah, Pulau Pinang dan Perlis	24
Sabah dan Sarawak	5
Jumlah	82

Sumber: Pusat Pembangunan Usahawan MARDI, Program Agropreneur Muda (2018)

Data primer - Setelah mengenal pasti populasi dan bidang keusahawanan yang wujud di bawah program Geran *One-Off*, data dan maklumat primer akan diperolehi daripada bancian (survei) dengan menggunakan kaedah pensampelan berstrata (*stratified sampling*) mengikut zon di Malaysia. Survei telah dijalankan terhadap kesemua usahawan yang menerima geran ini di bawah Program Agropreneur Muda (PAM) yang mewakili pelbagai subsektor pertanian antaranya subsektor pertanian, penternakan, pemasaran dan sebagainya yang

telah mengikuti program latihan, bimbingan, promosi dan pembiayaan. Maklumat dikumpul melalui temu bual bersemuka menggunakan borang soal selidik berstruktur bagi mendapatkan data-data berikut:

- i. Profil pengusaha dan perusahaan/perniagaan
  - Jenis perusahaan yang diceburi
  - Tahun ditubuhkan dan beroperasi
  - Umur pengusaha
  - Kelulusan akademik tertinggi
  - Pekerjaan utama dan sampingan
  - Pengalaman dalam sektor yang diceburi
  - Pendapatan dari pekerjaan utama dan sampingan
  
- ii. Kursus dan latihan
  - Jenis kursus yang dihadiri
  - Tujuan menghadiri kursus
  - Kaedah menghadiri kursus (menerusi pencalonan oleh agensi/jabatan, pohon sendiri dan lain-lain)
  - Penilaian responden terhadap kursus/program
  - Faedah yang diperolehi dari menghadiri kursus
  - Tahap penggunaan teknologi/maklumat yang diperolehi daripada kursus/program
  - Kecenderungan menghadiri/melibat diri dalam lain-lain kursus/program pada masa depan
  - Cadangan memperbaiki kursus sedia ada dan lain-lain kursus baru (jika ada)
  - Penilaian dan impak keseluruhan ke atas kursus/program yang diikuti ke atas perusahaan
  
- iii. Khidmat bimbingan
  - Kesedaran/pengetahuan mengenai adanya pembimbing
  - Hubungan responden dengan pembimbing
  - Persepsi terhadap kepakaran pembimbing

- iv. Maklumat Dana Geran *One-Off*
  - Masalah dan halangan dalam proses permohonan pinjaman
  - Impak ke atas prestasi perusahaan
  - Penilaian keberkesanan program
  
- v. Masalah umum dan halangan yang dihadapi oleh penerima geran

Perbincangan kumpulan fokus - Selain itu semakan semula data bagi program-program dan perkhidmatan yang diberikan kepada usahawan penerima geran akan dilaksanakan melalui perbincangan kumpulan fokus (*focus group discussion*) dengan pegawai-pegawai yang melaksanakan Program Agropeneur Muda (PAM).

### **17.3.2. Analisis data**

Analisis statistik perihalan: Data-data dianalisis menggunakan kaedah statistik perihalan dengan memberi tumpuan kepada penggunaan frekuensi bersilang dengan ujian khi kuasadua. Analisis ini mengukur kolerasi di antara pemboleh ubah dengan menggunakan ujian t bersandar, ujian t berpasangan dan ujian ANOVA. Kaedah tersebut juga boleh mengukur kekuatan kolerasi dan memberikan petunjuk yang signifikan mengenai perkaitan di antara pemboleh ubah.

Analisis regrasi berbilang: Analisis ini akan mengkaji kesan atau pengaruh pemboleh ubah bebas seperti faktor sosioekonomi, faktor perniagaan, latihan dan bimbingan oleh agensi kerajaan terhadap pemboleh ubah bersandar yang menunjukkan peningkatan kemajuan perniagaan yang dijalankan oleh usahawan. Model bagi analisis ini adalah seperti berikut:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_i \ln X_i$$

Yang mana

Y = Peningkatan jualan tahunan semasa berbanding semasa mula menyertai PAM,

$\beta_i$  = koefisien regresi,

$X_i$  = faktor sosioekonomi, faktor perniagaan, latihan dan bimbingan dan

$i = 1, 2, \dots, n$

## 17.4. DAPATAN KAJIAN

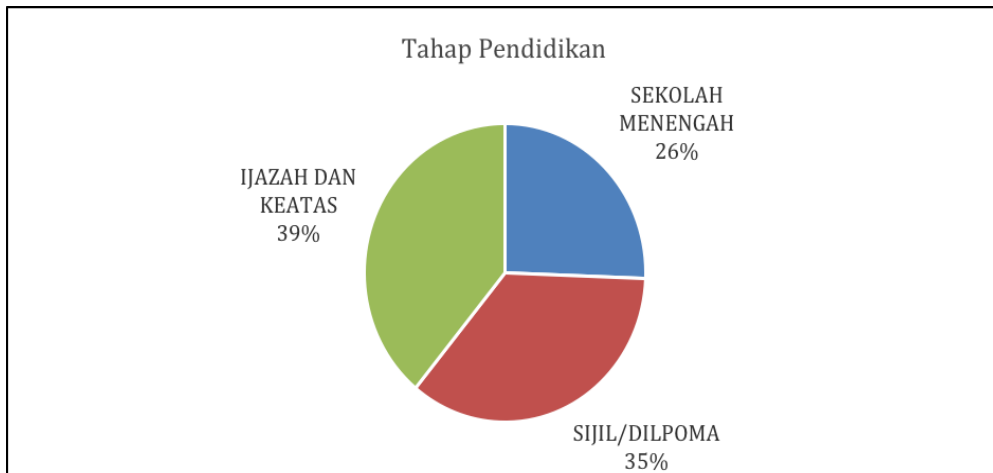
### 17.4.1. Profil demografi

Daripada 82 orang peserta yang memberikan kerjasama untuk ditemubual, seramai 52.5% adalah perempuan dan 47.5% adalah lelaki. Majoriti penerima geran *one-off* MARDI berada dalam kumpulan umur 26 – 34 tahun (30%) bagi kedua-dua jantina. Penglibatan peserta yang berumur 18 – 25 tahun didapati agak rendah iaitu hanya 2.5% bagi lelaki dan 1.3% bagi perempuan (*Jadual 17.2*).

Jadual 17.2. Jadual persilangan antara jantina dan kumpulan umur peserta

		18 – 25 tahun	26 – 34 tahun	35 – 40 tahun	Jumlah
Lelaki	Jumlah	2	24	12	38
	peratus (%)	2.5	30.0	15.0	47.5
Perempuan	Jumlah	1	24	17	42
	peratus (%)	1.3	30.0	21.3	52.5

Melalui *Rajah 17.1*, pelbagai latar belakang pendidikan peserta iaitu pemegang ijazah (39%), diploma (35%) dan sekolah menengah (30.2%). Ini menunjukkan program geran *one-off* dapat memberi galakan golongan berpendidikan tinggi untuk menceburi bidang pertanian.



Rajah 17.1. Tahap pendidikan peserta

Sumber: Kajian Lapangan (2018)

Majoriti pengusaha merupakan mereka yang berpengalaman dalam perniagaan kurang daripada lima tahun dan kebanyakan mereka terdiri daripada industri asas tani. Terdapat juga peserta yang berpengalaman melebihi 10 tahun dalam pengeluaran/pemasaran produk pertanian dan industri asas tani (*Jadual 17.3*).

Jadual 17.3. Tahun pengalaman berniaga

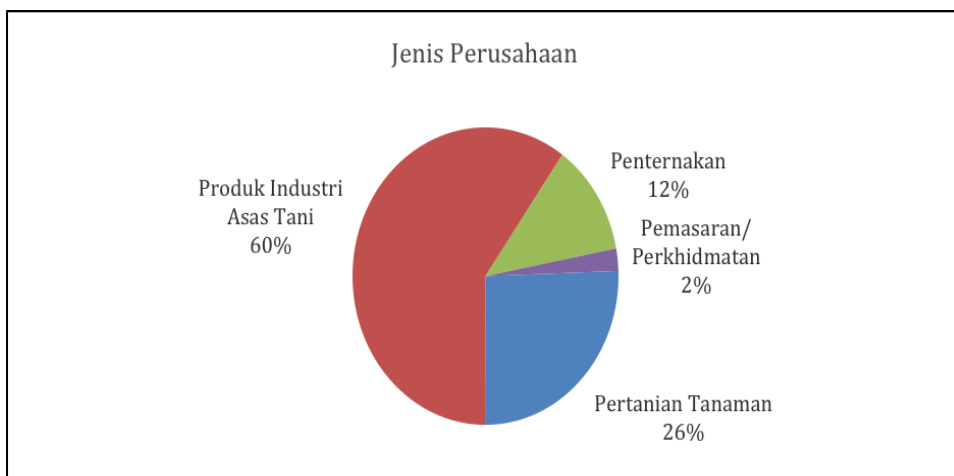
Jenis projek	< 5 tahun	5-10 tahun	>10 tahun	Jumlah	Peratus (%)
Pertanian tanaman	14	3	2	19	25
Produk industri asas tani	35	9	1	45	59.2
Penternakan	5	5	0	10	13.2
Pemasaran/perkhidmatan	1	1	0	2	2.6

Sumber: Kajian lapangan (2018)

#### 17.4.2. Latar belakang peserta mengikut industri

Peserta yang menerima geran *one-off* MARDI terdiri daripada pelbagai industri seperti pengeluaran tanaman, penternakan, pemprosesan produk industri asas tani dan perkhidmatan atau pemasaran. *Rajah 17.2* menunjukkan majoriti peserta terlibat dalam pemprosesan produk

industri asas tani (60%), diikuti oleh pertanian tanaman (26%), penternakan (12%) dan 2% daripada mereka terdiri terlibat dalam bidang pemasaran dan perkhidmatan. Para peserta yang ditemu bual merupakan mereka yang masih bergiat aktif setelah menerima geran one-off sepanjang tiga tahun bermula 2015 sehingga terkini.



Rajah 17.2. Jenis perusahaan peserta

Sumber: Kajian lapangan (2018)

Majoriti penerima geran adalah peserta daripada zon utara yang mengusahakan pengeluaran tanaman dan produk industri asas tani, masing-masing mencatatkan peratusan 7.3% dan 19.5%. Hanya peserta zon tengah dan zon timur yang terlibat dalam kluster pemasaran atau perkhidmatan, masing-masing mencatatkan peratusan 1.2% (Jadual 17.4).

Jadual 17.4. Kluster bilangan penerima geran *one-off* mengikut zon dan industri

	Pertanian tanaman	Produk industri asas tani	Penternakan	Pemasaran/perkhidmatan	Jumlah
Selangor dan Kuala Lumpur	6.1%	13.4%	2.4%	1.2%	23.2%
Johor, Melaka dan Negeri Sembilan	6.1%	8.5%	4.9%	0.0%	19.5%
Terengganu, Pahang dan	6.1%	13.4%	2.4%	0.0%	22.0%

Kelantan					
Perak, Kedah, Pulau Pinang dan Perlis	7.3%	19.5%	1.2%	1.2%	29.3%
Sabah dan Sarawak	0.0%	4.9%	1.2%	0.0%	6.1%
Jumlah	25.6%	59.8%	12.2%	2.4%	100.0%

Sumber: Kajian Lapangan (2018)

### 17.4.3. Pendapatan peserta secara analisis persilangan tabular

Merujuk *Jadual 17.5*, sebanyak 22.4% peserta menerima pendapatan bawah RM3,000 sebulan secara purata bagi kelompok peserta dari kluster produk industri asas tani. Terdapat juga peserta yang menjana pendapatan sehingga melebihi RM10,000 bagi setiap kluster perniagaan. Ini berlaku disebabkan jenis perusahaan yang dilakukan mengikut skala (mikro, sederhana dan besar). Majoriti peserta yang baru menjalankan perniagaan secara kecil-kecilan memperoleh pendapatan di bawah RM3,000 sebulan.

Jadual 17.5. Anggaran pendapatan peserta mengikut kluster perniagaan

Jenis Projek / Pendapatan	< RM3,000		RM3,001 – RM5,000		RM5,001 – RM7,000		RM7,001 – RM10,000		> RM10,000	
	Bil. peserta	%	Bil. peserta	%	Bil. peserta	%	Bil. peserta	%	Bil. peserta	%
Pertanian tanaman	4	5.3%	3	3.9%	3	3.9%	0	0.0%	8	10.5%
Produk industri asas tani	17	22.4%	7	9.2%	5	6.6%	8	10.5%	9	11.8%
Penternakan	5	6.6%	1	1.3%	0	0.0%	1	1.3%	3	3.9%
Pemasaran/ perkhidmatan	0	0.0%	0	0.0%	1	1.3%	0	0.0%	1	1.3%

Sumber: Kajian lapangan (2018)

### 17.4.4. Segmen pasaran

Akses pasaran merupakan salah satu elemen penting dalam-perniagaan. Kecekapan pasaran boleh diukur dari aspek syer pasaran, kaedah jualan produk serta saluran pemasaran. Analisis menunjukkan terdapat peningkatan yang jelas bagi liputan kawasan jualan luar negeri dan eksport. Bilangan penglibatan bagi liputan kawasan pasaran luar negeri

dan eksport masing-masing telah meningkat sebanyak masing-masing 35.29% dan 33.33% berbanding dengan ketika mula menyertai PAM (*Jadual 17.6*). Ini menunjukkan, usahawan telah mula mengembangkan perniagaan mereka ke kawasan yang lebih besar kerana mahu memaksimumkan keuntungan perniagaan. Penglibatan usahawan yang dulunya hanya tertumpu kepada liputan jualan dalam negeri sahaja telah menurun sebanyak 2.44%.

Jadual 17.6. Liputan jualan/pemasaran

Segmen pasaran	Sebelum	Selepas	Bil. peningkatan	% peningkatan
Dalam negeri	84	82	-2	-2.44
Luar negeri	22	34	12	35.29
Luar negara (eksport)	6	9	3	33.33

Sumber: Kajian Lapangan (2018)

#### 17.4.5. Analisis perbandingan ANOVA

Analisis ANOVA dilakukan bagi mengetahui perbandingan dari segi pendapatan, keuntungan dan peratus margin keuntungan oleh peserta. Analisis ini membandingkan parameter sebelum dan selepas menerima geran *one-off* MARDI dengan andaian kadar teknologi malar atau tidak berubah. *Jadual 1.7* menerangkan secara keseluruhan terdapat kenaikan yang signifikan peratus margin keuntungan dan bilangan pekerja bagi kesemua kluster. Peratusan margin keuntungan peserta secara keseluruhan mengalami peningkatan dari 36.36 peratus kepada 45.78 peratus secara keseluruhan begitu juga purata bilangan peserta meningkat dari satu orang pekerja kepada dua orang pekerja secara keseluruhan peserta yang menerima geran *one-off* dalam tempoh tiga tahun dari 2015 – 2018. Ini menggambarkan bahawa dengan bantuan yang diterima oleh para peserta geran *one-off* MARDI mampu meningkatkan sedikit sebanyak perniagaan atau perusahaan para peserta dalam tempoh yang tiga tahun.

Jadual 17.7. Perbandingan keseluruhan peserta geran *one-off* sebelum dan selepas

	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Peratus margin selepas menerima geran <i>one-off</i>	45.78	72	19.027	2.242
Peratus margin sebelum menerima geran <i>one-off</i>	36.36	72	21.139	2.491
Bilangan pekerja selepas menerima geran <i>one-off</i>	2.77	82	2.156	.238
Bilangan pekerja sebelum menerima geran <i>one-off</i>	1.61	82	1.097	.121

Sumber: Kajian lapangan (2018)

Bagi mendapatkan gambaran yang jelas mengenai perubahan sebelum dan selepas bagi keseluruhan kluster. Secara umumnya, analisis menunjukkan terdapat peningkatan bilangan pekerja menunjukkan kewujudan pembesaran kapasiti perniagaan. Purata bilangan pekerja ketika mula menerima geran ialah 1.61 orang berbanding dengan 2.77 orang sekarang (*Jadual 17.8*). Ujian statistik juga menunjukkan terdapat peningkatan signifikan purata bilangan pekerja ketika mula menerima geran berbanding dengan status semasa. Peningkatan bilangan pekerja menggambarkan usahawan-usahawan secara umumnya berupaya mempertingkatkan saiz operasi perniagaan. Permintaan yang meningkat ke atas produk mereka ditambah keupayaan dan jati diri yang meningkat hasil bimbingan berterusan memungkinkan keadaan ini berlaku.

Jadual 17.8. Purata perubahan pendapatan, margin dan bilangan pekerja

	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
				Lower	Upper			
				Pendapatan	8019.237			
Peratus margin	9.417	19.955	2.352	4.728	14.106	4.004	71	0.000
Bilangan pekerja	1.159	1.802	0.199	0.763	1.554	5.823	81	0.000

Sumber: Kajian lapangan (2018)

#### 17.4.6. Analisis perbandingan ANOVA mengikut saiz perniagaan

Melalui perbandingan mengikut skala perniagaan, terdapat tiga jenis skala yang berbeza iaitu mikro, sederhana dan besar yang dibezakan melalui bilangan pekerja yang ada, keuntungan tahunan menurut SME Corp. Malaysia (2013), *Jadual 17.9* menerangkan analisis one-way ANOVA menunjukkan terdapat peningkatan pendapatan sebelum dan selepas bagi ketiga-tiga skala perniagaan yang signifikan. Peratus margin keuntungan juga meningkat bagi skala mikro dan kecil secara signifikan tetapi bagi skala sederhana berlaku peningkatan tetapi tidak signifikan. Bilangan pekerja juga menunjukkan keadaan yang sama bagi ketiga-tiga skala perniagaan.

Jadual 17.9. Analisis ANOVA mengikut skala perniagaan

	Mikro		Kecil		Sederhana	
	Mean	Sig. (2-tailed)	Mean	Sig. (2-tailed)	Mean	Sig. (2-tailed)
Pendapatan	1768.500	.000	11394.118	.000	46257.143	.007
Peratus margin	9.286	.001	13.563	.043	.857	.833
Bilangan pekerja	.828	.000	1.529	.000	3.000	.134

Sumber: Kajian lapangan (2018)

#### 17.4.7. Analisis perbandingan ANOVA mengikut kluster perniagaan

Dalam kluster pertanian tanaman, pendapatan peserta mengalami peningkatan yang signifikan (pada aras keertian  $\alpha = 0.1$ ) sebanyak RM10,693 dan margin keuntungan sebanyak 16%, tetapi bagi pengeluaran berlaku peningkatan yang tidak signifikan. Ini disebabkan kepelbagaian produk tanaman yang berlainan (hasil tuaian mengikut jenis tanaman) yang usahakan oleh para petani menyebabkan berlaku tidak signifikan. Pendapatan, peratusan margin, pengeluaran dan bilangan pekerja menunjukkan peningkatan yang signifikan.

Jadual 17.10. Analisis ANOVA kluster perniagaan mengikut zon

	Pertanian Tanaman		Produk IAT		Ternakan		Pemasaran/ Perkhidmatan	
	Mean	Sig. (2-tailed)	Mean	Sig. (2-tailed)	Mean	Sig. (2-tailed)	Mean	Sig. (2-tailed)
Pendapatan	10693.3	.012	7755.217	.004	4489.200	.050	7675.000	.485
Peratus margin	16.0	.010	5.205	.029	17.222	.134	10.500	.468
Pengeluaran	1264.579	.102	1021.200	.008	510.640	.333	315.000	.468
Bilangan pekerja	.524	.094	1.633	.000	.300	.279	.500	.500

Sumber: Kajian lapangan (2018)

### 17.4.8. Analisis regresi berbilang

Analisis ini dapat mengenal pasti pengaruh pemboleh ubah bebas yang terdiri daripada faktor sosioekonomi, demografi, operasi perniagaan, latihan, bimbingan dan pinjaman terhadap kemajuan perniagaan. Analisis regresi berbilang menunjukkan hanya faktor menghadiri seminar dan latihan sahaja yang memberikan pengaruh signifikan secara langsung terhadap peningkatan jualan tahunan. *Jadual 17.11* menunjukkan keputusan analisis tidak dapat membuktikan faktor yang wujud dari segi umur, latar belakang pendidikan dan pengalaman dalam menentukan peningkatan pendapatan selepas menerima geran *one-off* daripada MARDI. Faktor latihan atau seminar yang dihadiri oleh peserta signifikan yang positif pada aras keertian  $\alpha = 0.1$ . Ini dapat dikatakan bahawa seminar atau latihan berterusan oleh Program Agropreneur Muda (PAM) dapat membantu meningkatkan pendapatan dan membantu peserta memajukan perniagaan mereka.

Semua pemboleh ubah bebas tersebut secara keseluruhannya mempengaruhi sebanyak 14.8% dalam variasi peningkatan pendapatan yang ditunjukkan oleh nilai R kuasa dua. Masih terdapat 85.2% lagi pengaruh terhadap variasi peningkatan jualan yang disebabkan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model yang digunakan.

Jadual 17.11. Regresi berbilang

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
	B	Std. Error	Coefficients		
1 (Constant)	26748.256	23584.764		1.134	.261
Umur	-356.992	710.074	-.066	-.503	.617
Pendidikan	-5501.477	4062.536	-.168	-1.354	.180
Pengalaman	549.852	1143.799	.064	.481	.632
Menghadiri latihan/seminar	5307.376	1766.574	.364	3.004	.004

a. Dependent Variable: Pendapatan selepas menerima geran one-off

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.459 <sup>a</sup>	.210	.148	24018.458

a. Predictors: (Constant), menghadiri latihan/seminar, pengalaman, jantina, pendidikan, umur

Y= Pendapatan Tahunan Selepas menerima geran one-off, Nilai Adjusted R square= 0.148,

\*\* - Signifikan pada  $\alpha = 0.05$ , \* Signifikan pada  $\alpha = 0.1$

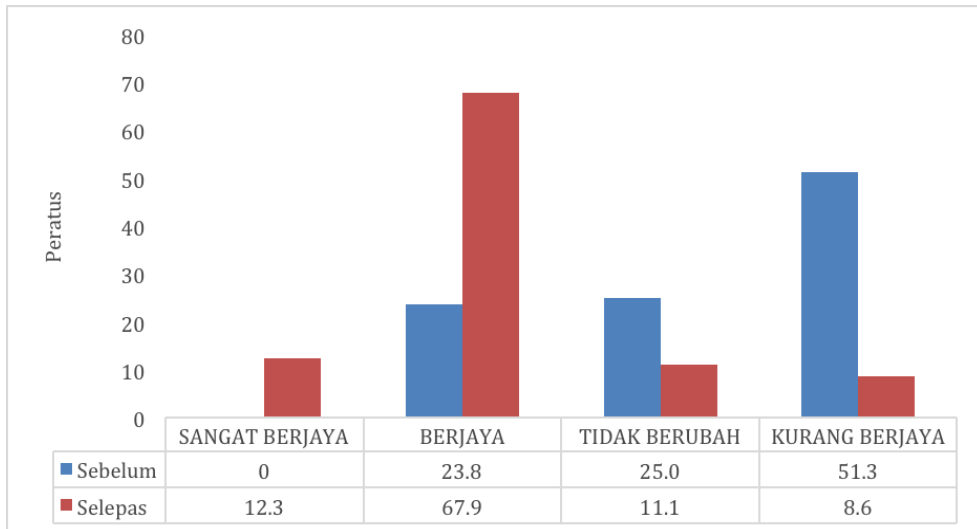
Sumber: Kajian Lapangan (2018).

#### 17.4.9. Persepsi terhadap kursus PAM

Persepsi terhadap kursus PAM dianalisis untuk menilai sama ada kursus-kursus yang dianjurkan oleh agensi dapat membantu kepada perkembangan perusahaan pengusaha. Sekiranya kursus yang dihadiri adalah membantu, ini bermakna program PAM ini dari aspek latihan telah berjaya mencapai objektif. *Jadual 17.12* menunjukkan 62.5% orang pengusaha memberikan maklum balas bahawa kursus yang mereka hadiri sangat membantu perkembangan perusahaan mereka. Maklumat ini memberi gambaran bahawa program latihan dalam PAM telah memberi manfaat, khususnya faedah ekonomi kepada perusahaan masyarakat bumiputera. Namun begitu terdapat juga 1.3% daripada pengusaha yang berpendapat kursus yang mereka hadiri tidak membantu dan sangat tidak membantu (2.5%). Daripada keputusan ini perlu diberi perhatian yang mendalam oleh setiap agensi pemantau untuk membuat penambahbaikan yang perlu dalam latihan kepada program PAM pada masa akan datang terutama dalam meningkatkan jumlah geran *one-off* MARDI.

Jadual 17.12. Persepsi peserta penerima geran *one-off* terhadap PAM

Persepsi	Kekerapan	Peratus
Sangat Tidak Membantu	2	2.5
Tidak Membantu	1	1.3
Membantu	27	33.8
Sangat Membantu	50	62.5



Rajah 17.3. Prestasi dan tahap penerimaan peserta terhadap PAM

Sumber: Kajian lapangan (2018)

Majoriti peserta berpuas hati dengan tahap perniagaan selepas menerima geran *one-off* MARDI. Majoriti peserta berada pada tahap yang berjaya iaitu 67.9% daripada 23.8% sebelum menerima geran *one-off* MARDI. Manakala peserta yang kurang berjaya juga berlaku banyak pengurangan daripada 51.3% kepada 8.6%. Majoriti peserta yang mengalami perubahan ini disebabkan oleh bimbingan yang diterima daripada PAM MARDI secara berterusan disamping komitmen peserta terhadap perniagaan yang diceburi.

### 17.4.10. Tahap kepentingan khidmat nasihat pembimbing

Khidmat nasihat pembimbing daripada agensi yang memantau turut memainkan peranan dalam kejayaan pengusaha. Oleh itu, kajian ini juga mengambil kira impak atau kesan daripada khidmat nasihat daripada pembimbing melalui agensi-agensi berkaitan terhadap pengusaha. Responden diajukan soalan berkenaan tahap persetujuan terhadap pernyataan-pernyataan berkaitan khidmat nasihat yang diperolehi daripada pembimbing. Dapatan kajian ditunjukkan dalam *Jadual 17.13* di bawah.

Jadual 17.13. Persepsi peserta penerima geran *one-off* terhadap PAM

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error
Kewujudan agropreneur sentiasa ada	82	2	4	3.44	0.067
Wujud hubungan akrab antara peserta dengan pembimbing	82	2	4	3.39	0.071
Pembimbing mudah dihubungi	82	2	4	3.39	0.069
Usahawan rujuk sekiranya ada masalah	82	2	4	3.38	0.071
Pembimbing jalankan tanggungjawab	82	2	4	3.38	0.064
Pembimbing sentiasa menghubungi usahawan	82	2	4	3.28	0.078
Pembimbing berkeupayaan menyelesaikan masalah	82	2	4	3.24	0.064
Pemantauan sentiada ada	82	2	4	3.2	0.07
Usahawan sentiasa menghubungi	82	2	4	3.13	0.064
Usahawan mudah jalankan perniagaan tanpa pembimbing	81	1	4	2.25	0.083

Skala 1 – 4 (skala Likert) digunakan untuk menunjukkan tahap persetujuan atau kepentingan pernyataan di *Jadual 17.14* mengikut frasa ‘1-sangat tidak setuju’, ‘2-tidak setuju’, ‘3-setuju’ dan 4-sangat setuju. Skala Likert ini kemudiannya diolah untuk menetapkan julat persetujuan berdasarkan nilai min seperti di bawah:

- 1.00 – 1.99 (tidak setuju)
- 2.00 – 2.99 (tidak pasti/ sederhana setuju)
- 3.00 – 3.99  $\hat{=}$  4.00 (setuju)

Hasil keputusan yang diperoleh daripada jadual di atas menunjukkan 9 daripada 10 pernyataan mempunyai nilai min 3.00 ke atas. Ini menunjukkan majoriti responden berpuas hati dengan khidmat nasihat yang diberikan oleh pembimbing PAM melalui pemberian geran *one-off* MARDI. Melalui program ini juga, responden merasakan wujudnya hubungan akrab antara pembimbing dan usahawan. Dengan ini, dapat dirumuskan bahawa usahawan atau pengusaha masih lagi memerlukan pembimbing dalam membantu dan membimbing mereka menjalankan operasi perniagaan.

Jadual 17.14. Cadangan-cadangan penambahbaikan keberkesanan program PAM

Cadangan	Frekuensi	Peratus
Bantuan fasiliti, alatan, input dan mesin	18	22.0
Tingkatkan pemantauan	16	18.1
Teruskan geran <i>one-off</i> MARDI	15	17.3
Lawatan ke premis perusahaan yang berjaya	12	14.4
Tingkatkan bantuan kewangan	5	6.5
Bantuan pemasaran	4	5.2
Tingkatkan hubungan dua hala antara pengusaha dan agensi pemantau	6	7.0
Tingkatkan promosi PAM	6	7.0
Penyampaian maklumat berkualiti	2	2.5
Jumlah	84	100

Sumber: Kajian lapangan (2018)

*Jadual 17.14* jelas menunjukkan majoriti responden mencadangkan agar keberkesanan PAM melalui pemberian geran *one-*

*off* MARDI dapat dipertingkatkan lagi dengan kepelbagaian jenis latihan yang berkualiti serta bantuan fasiliti, alatan, input dan mesin yang mencukupi. Pada masa yang sama, perlu memperbanyakkan lagi program serta pemantauan yang lebih efisien daripada agensi-agens pelaksana. Pemantauan yang berterusan dan berkala juga antara cadangan yang paling banyak dikemukakan peserta-peserta penerima geran *one-off* MARDI. Berpandukan kepada keputusan daripada analisis permasalahan kluster-kluster, cadangan ini patut dilihat daripada sudut positif kerana pemantauan pihak agensi pembimbing bukanlah masalah utama setiap kluster mahupun secara umum. Ini menunjukkan peranan agensi dirasakan banyak membantu dan mampu memberi impak positif dalam perkembangan perniagaan peserta-peserta PAM di seluruh Malaysia.

## **17.5. SARANAN**

Kursus dan latihan merupakan aktiviti yang penting dalam program Agropreneur Muda untuk memberi pendedahan kepada pengusaha berkaitan dengan pengurusan perniagaan. Matlamat asal program Agropreneur Muda melalui aktiviti kursus adalah memastikan pengusaha dikalangan belia khususnya berminat dalam bidang perniagaan dalam pelbagai bidang. Dapatan kajian menunjukkan pemberian geran *one-off* MARDI mampu melonjakkan perniagaan peserta walaupun dengan jumlah yang terhad. Ini menunjukkan bahawa golongan belia mampu berdaya saing dalam bidang perniagaan yang diceburi. Majoriti usahawan menyatakan kursus yang berterusan sangat membantu mereka dalam menguruskan perusahaan mereka. Selain itu, wujudnya komunikasi dua hala di antara pembimbing dan usahawan yang mana pembimbing sentiasa menghubungi usahawan dan sebaliknya.

Antara cadangan-cadangan yang difikirkan terbaik demi memberi nafas baru kepada pembangunan dan kemajuan Program Agropreneur Muda melalui geran *one-off* ialah:

- i. Bagi usahawan yang berjaya keluar daripada skala perusahaan mikro kepada skala yang lebih besar, galakan berterusan patut

- diberikan bagi memotivasikan mereka supaya lebih bekerja keras untuk meningkatkan perusahaan.
- ii. Agensi pelaksana/pembimbing harus memainkan peranan memberi pendedahan kepada usahawan sedia ada mengenai kewujudan Program Agropreneur Muda melalui pemberian geran *one-off* yang bertujuan untuk merencanakan lagi bidang perniagaan khususnya golongan muda di samping menarik golongan sasar yang baru dan berpotensi untuk diketengahkan.
  - iii. Dana peruntukan di bawah pemberian geran *one-off* MARDI perlu ditambah bagi memberi peluang yang lebih luas kepada usahawan untuk mendapatkan pembiayaan bagi membesarkan saiz operasi.
  - iv. Jenis-jenis kursus yang dianjurkan hendaklah mengikut keperluan pengusaha yang bersesuaian dengan perusahaan yang dijalankan agar pengusaha dapat manfaat sepenuhnya daripada kursus yang diikuti.
  - v. Galakan untuk pengusaha mengembangkan perusahaan mereka perlu diperluaskan dengan menganjurkan aktiviti promosi dalam dan luar negara kepada setiap peserta program.
  - vi. Hubungan dua hala di antara pembimbing dan usahawan perlu diteruskan kerana mereka masih merasakan khidmat nasihat daripada agensi pelaksana masih lagi relevan dengan perusahaan atau perniagaan mereka.
  - vii. Cadangan-cadangan yang dikemukakan usahawan penerima geran *one-off* MARDI juga perlu diambil kira di mana ia menjurus kepada tiga perkara penting iaitu mempelbagaikan latihan yang berkualiti, bantuan fasiliti, alatan, input dan mesin serta meningkatkan pemantauan daripada jabatan mahupun agensi berkaitan.

## **17.6. RUMUSAN**

Secara kesimpulannya, majoriti peserta penerima geran *one-off* MARDI terdiri daripada golongan yang berumur 31 – 40 tahun manakala penglibatan golongan belia berumur 21 – 30 tahun boleh dibanggakan. Ini jelas menunjukkan peluang perniagaan kini mampu menarik minat

golongan belia walaupun bidang perniagaan mempunyai risiko yang besar. Salah satu indikator positif yang boleh dibanggakan dalam program ini ialah peningkatan skala perusahaan menerusi nilai jualan tahunan, peratusan margin keuntungan dan juga jumlah bilangan pekerja. Daripada analisis yang telah dibuat, skala perusahaan kecil, sederhana dan besar telah meningkat.

Walaupun peratus peningkatannya adalah kecil, tetapi ini merupakan salah satu kejayaan program PAM melalui pemberian geran *one-off* MARDI dalam membantu usahawan untuk terus meningkatkan perniagaan dalam perusahaan mereka. Dalam masa yang sama penurunan peratusan bagi liputan kawasan jualan adalah satu berita yang baik yang mana ini membuktikan terdapat pengusaha yang telah berjaya keluar mengembangkan produk mereka ke serata tempat.

Lebih daripada separuh peserta melibatkan diri dengan dengan program PAM kurang daripada lima tahun. walaupun pemberian geran *one-off* bermula tahun 2015, namun bilangan penerima dilihat berkurang saban tahun. Keadaan ini mungkin kerana golongan sasar kurang diberikan pendedahan berkaitan dengan program PAM di awal pelancaran dan pelaksanaannya.

Program PAM geran *one-off* MARDI berjaya meningkatkan bidang usaha perniagaan dan perusahaan dalam kalangan belia. Ini dibuktikan dengan peningkatan kemajuan perniagaan dari aspek, bilangan pekerja, jumlah jualan tahunan dan margin keuntungan. Jelasnya, usahawan belia memiliki potensi dan bakat untuk berjaya dalam bidang usaha perniagaan sekiranya mereka bekerja keras dan berusaha dengan bersungguh-sungguh di samping bekerjasama antara satu sama lain bagi membentuk jaringan perniagaan bersama.

Di samping itu juga, hasil analisis regresi berbilang menunjukkan bahawa terdapat faktor menghadiri seminar dan latihan mempengaruhi peningkatan jualan tahunan bagi usahawan belia. Ini menunjukkan, impak Program PAM berjaya meningkatkan skala perusahaan dengan

pemberian dana walaupun dengan jumlah yang kecil tetapi mereka mampu meneroka pasaran baru luar negara.

#### **17.7. RUJUKAN**

SME Corp. (2013). Garis panduan bagi definisi baharu PKS.