

**KESESUAIAN PERNIAGAAN KEPADA PENIAGA-PENIAGA KECIL
BUMIPUTERA : SATU TINJAUAN PENDAPAT PERKEMBANGAN
PERNIAGAAN PERUNCITAN PENIAGA-PENIAGA KECIL DI LUAR
BANDAR KE ARAH PENYEDIAAN KURSUS-KURSUS KEUSAHAWANAN**

RODZAIDA BINTI MD. ALIAS

Kajian kes ini dikemukakan sebagai memenuhi sebahagian daripada syarat
penganugerahan Ijazah Sarjana Pendidikan (Teknikal)

**Jabatan Pendidikan Teknik dan Vokasional
Institut Teknologi Tun Hussein Onn**

SEPTEMBER 2001

Khas untuk ayah dan ibu tersayang, Haji Md. Alias Bin Mahmud dan Hajah Salasiah
Binti Haji Darus serta keluarga yang dicintai



PENGHARGAAN

Penulis ingin merakamkan penghargaan ikhlas dan ucapan terima kasih kepada penyelia kajian kes, Tuan Haji Sapon Bin Ibrahim atas bimbingan dan dorongan yang diberikan sepanjang tempoh penulisan kajian kes ini.

Penghargaan ini juga ditujukan kepada penilai, Encik Atan Bin Haji Hussein atas segala teguran dan nasihat yang diberikan bagi penghasilan sebuah kajian yang bermutu tinggi.

Penulis juga ingin merakamkan penghargaan ini kepada Profesor Madya Dr. Mohd. Rashid bin Rajuddin yang telah memberikan pendedahan awal di dalam matapelajaran Pengenalan Penyelidikan Pendidikan bagi tujuan penulisan kajian kes ini.

Terima kasih juga diucapkan kepada saudari Helen Unyan dan Che Rugayah atas segala pandangan bermas yang dikongsi bersama.

Kerjasama daripada pihak peniaga kecil bumiputera di kawasan Parit Raja amatlah dihargai.

Penghargaan ini juga ditujukan buat semua yang terlibat sama ada secara langsung atau tidak langsung dalam membantu menjayakan penulisan ini.

ABSTRAK

Perniagaan runcit adalah sejenis perniagaan yang mudah untuk diceburi dan boleh menyumbang kepada perkembangan ekonomi. Ramai yang menceburinya namun begitu hanya segelintir sahaja yang berjaya mengembangkan perniagaan mereka sehingga boleh digelar usahawan berjaya. Maka, kajian kes ini tertumpu kepada tinjauan pendapat peniaga kecil terhadap kesesuaian perniagaan yang dimiliki dan diperlukan ke arah penyediaan kursus-kursus keusahawanan yang tertentu. Sampel peniaga kecil seramai 20 orang dipilih secara rawak dan satu set borang soal selidik dikemukakan bagi pengumpulan data. Hasil kajian menunjukkan kursus-kursus keusahawanan sebenarnya amat penting dan diperlukan dalam usaha meningkatkan atau mengembangkan perniagaan ke peringkat yang lebih tinggi dalam dunia perniagaan yang semakin mencabar.



ABSTRACT

Retailing is a kind of business, which is easy to access, and it can contribute to the economic growth. Most of entrepreneurs have been involved into this kind of business. However only a few of them have succeeded in expanding their business. Therefore, in this case study, mainly focus on small business entrepreneurs' opinion about business suitability in order to prepare the entrepreneurship courses. Sample of 20 entrepreneurs have been selected and been given a set of questionnaire each. As a result, it shows that the entrepreneurship courses are really important and needed in order to improve and to expand their business into a higher level in a challenging world of business.



KANDUNGAN

BAB	PERKARA	MUKA SURAT
	PENGAKUAN	ii
	DEDIKASI	iii
	PENGHARGAAN	iv
	ABSTRAK	v
	ABSTRACT	vi
	KANDUNGAN	vii
	SENARAI JADUAL	xi
	SENARAI RAJAH	xiii
	SENARAI SINGKATAN	xiv
	SENARAI LAMPIRAN	xv
BAB I	PENDAHULUAN	1
1.1	Pengenalan	1
1.2	Latarbelakang Masalah	2
1.3	Pernyataan Masalah	4
1.4	Soalan Kajian	4
1.4.1	Hipotesis Nol	5
1.5	Kerangka Teori	6
1.5.1	Penerangan Kerangka Teori	7
1.6	Objektif Kajian	9

1.7	Kepentingan Kajian	10
1.8	Skop Kajian	10
1.9	Definisi Istilah	10
 BAB II SOROTAN PENULISAN		 13
2.1	Sumber Kewangan	13
2.1.1	Dana Usahawan	14
2.2	Lokasi Peniaga Kecil Bumiputera	15
2.2.1	Projek Usahawan Bumiputera Dalam Bidang Peruncitan	15
2.3	Pengurusan Kewangan Bersistematik	16
2.3.1	Penyata Perakaunan	17
2.4	Pengetahuan Pemasaran	17
2.4.1	Perancangan Pemasaran	18
2.5	Pengurusan Sumber Manusia	19
2.5.1	Teori Perilaku	20
2.6	Pembangunan Diri Usahawan	20
2.6.1	Latihan dan Kemahiran	22
 BAB III METODOLOGI KAJIAN		 24
3.1	Rekabentuk Kajian	24
3.2	Responden dan Sumber Data	25
3.2.1	Kaedah Memilih Sampel	26
3.3	Instrumentasi	26
3.3.1	Borang Soal Selidik	27

3.3.1.1	Kesahan dan Kebolehpercayaan	27
3.4	Analisis Data	28
3.5	Limitasi Kajian	29
3.6	Andaian	30
BAB IV	DAPATAN KAJIAN	31
4.1	Dapatan Kajian Bahagian A	31
4.2	Dapatan Kajian Bahagian B	39
BAB V	RUMUSAN, CADANGAN, KESIMPULAN	46
5.1	Rumusan	46
5.2	Cadangan	48
5.2.1	Kepada Peniaga	48
	5.2.1.1 Kursus Perancangan Modal	48
	5.2.1.2 Kursus Perancangan Pemasaran	48
	5.2.1.3 Kursus Pengurusan Kewangan	49
5.2.2	Kepada Kementerian Pembangunan Usahawan	49
	5.2.2.1 Syarat Pinjaman	50
	5.2.2.2 Publisiti	50
	5.2.2.3 Pemantauan	50
5.3	Kesimpulan	51

SENARAI DOKUMEN RUJUKAN

52

LAMPIRAN

Lampiran A - J

55-69



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

SENARAI JADUAL

NO. JADUAL	TAJUK	MUKA SURAT
3.1	Kumpulan maklumbalas bagi Skala Likert	27
3.2	Penggabungan aras persetujuan Skala Likert	29
4.1	Peratus dan bilangan responden mengikut taraf akademik tertinggi	32
4.2	Peratus dan bilangan responden yang pernah dan tidak pernah menghadiri kursus kemahiran	33
4.3	Peratus dan bilangan responden mengikut usia perniagaan	34
4.4	Peratus dan bilangan responden mengikut lokasi perniagaan	35
4.5	Peratus dan bilangan responden mengikut anggaran untung bersih (sebulan)	36
4.6	Peratus dan bilangan responden mengikut perolehan sumber modal permulaan	37
4.7	Peratus dan bilangan responden mengikut premis yang dimiliki	38
4.8	Korelasi antara pinjaman tabung keusahawanan dengan sumber modal	39
4.9	Korelasi antara pinjaman swasta dengan sumber modal	39
4.10	Korelasi antara pusat beli belah dengan lokasi perniagaan strategik	40

4.11	Korelasi antara modal dengan lokasi perniagaan strategik	40
4.12	Korelasi antara kemahiran perakaunan dengan kewangan	41
4.13	Korelasi antara merekod jual beli dengan pengurusan kewangan	42
4.14	Korelasi antara penyediaan penyata pendapatan dengan pengurusan kewangan	42
4.15	Korelasi antara harga dengan pemasaran	43
4.16	Korelasi antara promosi dengan pemasaran	43
4.17	Korelasi antara orientasi pekerja dengan pengurusan sumber manusia	44
4.18	Korelasi antara pekerja ramai dengan pengurusan sumber manusia	44
4.19	Korelasi antara khidmat bimbingan dengan latihan kemahiran	45
4.20	Korelasi antara pusat bimbingan usahawan negara dengan latihan kemahiran	45

SENARAI RAJAH

NO. RAJAH	TAJUK	MUKA SURAT
1.1	Gambarajah kerangka teori	6
4.1	Carta pai bagi taraf akademik tertinggi	32
4.2	Carta pai bagi kursus kemahiran	33
4.3	Carta pai bagi usia perniagaan	34
4.4	Carta pai bagi lokasi perniagaan	35
4.5	Carta pai bagi anggaran untung bersih (sebulan)	36
4.6	Carta pai bagi sumber modal permulaan	37
4.7	Carta pai bagi bilangan premis	38

SENARAI SINGKATAN

OSBCR	-	Office of Small Business Certification and Research
TUK	-	Tabung Usahawan Kecil
CGC	-	Credit Guarantee Corporation
PROSPER	-	Projek Usahawan Bumiputera Dalam Bidang Peruncitan
PBUN	-	Pusat Bimbingan Usahawan Negara
KPUn	-	Kementerian Pembangunan Usahawan
PMU	-	Pusat Maklumat Usahawan
DUN	-	Dataran Usahawan Negara
KDNK	-	Keluaran Dalam Negara Kasar
SUMMODAL-	-	Sumber modal
LOKPER	-	Lokasi pembiagaan
PEMASAR	-	Pemasaran
SUMMAN	-	Sumber manusia
LATMAHIR	-	Latihan kemahiran

SENARAI LAMPIRAN

LAMPIRAN	TAJUK	MUKA SURAT
A	Jadual pembayaran pinjaman Tabung Usahawan Kecil (TUK) setiap dua minggu	55
B	Senarai dana usahawan	56
C	Latihan keusahawanan	57
D	Borang soal selidik	60
E	Graf <i>scatterplot</i> pinjaman tabung keusahawanan dan pinjaman swasta	64
F	Graf <i>scatterplot</i> pusat beli belah dan modal	65
G	Graf <i>scatterplot</i> kemahiran perakaunan, merekod jual beli dan penyata pendapatan	66
H	Graf <i>scatterplot</i> harga dan promosi	67
I	Graf <i>scatterplot</i> orientasi pekerja dan pekerja ramai	68
J	Graf <i>scatterplot</i> khidmat bimbingan dan pusat bimbingan usahawan negara	69

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Pengenalan

Ekonomi negara Malaysia terbentuk dan disokong oleh pelbagai faktor, antaranya ialah asas ekonomi yang kukuh seperti keluaran hasil bumi dan juga komoditi utama seperti petroleum dan gas asli. Selain daripada itu, kemajuan dalam sektor perniagaan berdasarkan pasaran tempatan iaitu sektor perdagangan pengedaran turut memainkan peranan dalam pertumbuhan ekonomi negara.

Salah satu bentuk perniagaan yang berada di dalam sektor perdagangan pengedaran adalah perniagaan runcit. Perniagaan runcit pada amnya boleh terdiri daripada kedai yang menjual barang khusus (*specialty shop*), barang keperluan dan barang basah serta boleh terdapat di mana-mana tempat. Industri peruncitan merupakan penyambung terakhir di dalam aliran produk-produk daripada pengeluar kepada pengguna akhir (Ahmad Zukni Johari, 2000).

Industri runcit Malaysia keseluruhannya meningkat pada tahun 2000 dengan kadar pertumbuhan yang membanggakan iaitu 11.5 peratus berbanding 7.4 peratus dengan nilai RM39.9 billion pada tahun 1999, menurut laporan akhbar Utusan Malaysia (2000).

Menurut Timbalan Pengurus Persatuan Peruncit Malaysia, Datuk Chow Chee Ming, peningkatan ini adalah kerana kadar pertumbuhan eksport yang kuat terus menjana pertumbuhan perbelanjaan para pengguna.

Menurut beliau lagi, industri runcit tempatan telah menyumbang sebanyak 27.8 peratus kepada KDNK negara dan 7.6 peratus daripada keseluruhan tenaga kerja telah diserapkan ke dalam industri tersebut yang mana ia merupakan majikan kelima terbesar di negara ini.

Industri runcit memainkan peranan penting dalam perkembangan ekonomi Malaysia dan permintaan tempatan dijangka terus menjadi penjana utama dalam perkembangan ekonomi pada masa akan datang.

1.2 Latarbelakang Masalah

Industri runcit adalah satu-satunya sektor perniagaan yang paling senang diceburi dan ia menyumbang kepada perkembangan ekonomi negara. Oleh itu, ia menjadi sasaran atau pilihan utama bagi bumiputera yang ingin menceburi bidang perniagaan (Ahmad Zukni Johari, 2000).

Walaupun begitu, yang menjadi persoalannya adalah, adakah berlaku pengembangan perniagaan bagi peniaga-peniaga bumiputera yang telah menceburi bidang ini? Sekiranya dikaji tentang organisasi runcit bumiputera di Malaysia, sebahagian besar dari mereka adalah secara kecil-kecilan dan tidak pernah berkembang sejak ianya ditubuhkan (Ahmad Zukni Johari, 2000).

Menurut Noor Azam Shairi (2000), kajian menunjukkan dewasa ini, banyak golongan bumiputera telah memasuki sektor industri kecil dan sederhana serta

menceburi perniagaan gerai. Namun begitu, mereka gagal hadir dalam sektor peruncitan secara bermakna. Menurut beliau lagi adalah sukar untuk menemui peniaga bumiputera di kawasan perniagaan utama seperti di pasaraya besar atau kedai berjabatan. Mereka ini kebanyakannya boleh ditemui berniaga runcit di bangunan milik perbadanan kemajuan negeri, UDA Holdings Berhad atau Arked Mara.

Menurut Maznah (2000) pula, kaum bumiputera memiliki 34.2 peratus daripada keseluruhan jumlah pertubuhan borong dan runcit manakala kaum Cina pula memiliki sejumlah 58.2 peratus. Ini menunjukkan bahawa, kaum bumiputera masih menduduki tempat kedua di belakang kaum Cina. Kebanyakan usahawan bumiputera yang melibatkan diri dalam sektor runcit ini adalah diperingkat saiz yang kecil dan tertumpu kepada kedai-kedai yang menawarkan barangan isirumah dan peribadi. Dalam pemilikan pasaraya dan pasar mini, bumiputera masih jauh ke belakang dengan mencatatkan hanya 20 peratus daripada jumlah milikan Cina dan 14 peratus daripada keseluruhan jumlah pasaraya dan pasar mini.

Penyertaan kaum bumiputera dalam bidang runcit juga masih rendah dibandingkan dengan kaum lain terutamanya Cina, jika dilihat dari segi peratus milikan premis. Peruncit bumiputera banyak memiliki premis kedai kaki lima, kedai di tempat kediaman, unit persendirian dan kedai minyak petrol tetapi mencatatkan milikan yang rendah bagi lot di pusat membeli belah, lot di blok pejabat, rumah kedai dan lot pasaraya. Catatan itu menunjukkan usahawan bumiputera masih berkurangan di kawasan-kawasan komersial yang pesat dan moden (Maznah, 2000).

Menurut Datuk Mohamed Izat Emir (Berita Harian, 2000), Presiden Persatuan Peniaga dan Usahawan Melayu Malaysia, kerajaan harus memasukkan rancangan yang boleh mempertingkatkan peniaga kecil bumiputera daripada perniagaan mereka sekarang ke tahap yang lebih tersusun dan saling melengkapi (mewujudkan rangkaian yang lengkap) untuk membekalkan barangan yang boleh dijual pada harga yang berdaya saing. Setelah ini dicapai secara menyeluruh, peniaga kecil bumiputera akan

berada pada kedudukan yang lebih berdaya saing kerana mereka boleh menjual pada harga yang lebih murah tetapi memperolehi kadar perolehan yang lebih tinggi.

Berdasarkan kepada maklumat-maklumat di atas, adalah jelas bahawa penglibatan usahawan bumiputera dalam sektor perdagangan pengedaran khasnya peruncitan adalah pada skala yang kecil. Oleh itu, adalah menjadi hasrat pengkaji untuk mengetahui faktor-faktor kesesuaian perniagaan yang boleh membantu perkembangan perniagaan bumiputera di dalam sektor peruncitan ke arah penyediaan kursus-kursus keusahawanan.

1.3 Pernyataan Masalah

Berdasarkan latarbelakang masalah di atas, maka pengkaji ingin mengetahui sama ada wujud kesesuaian perniagaan bagi membantu perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil bumiputera di luar bandar dalam sektor peruncitan?

1.4 Soalan Kajian

Berikut adalah soalan-soalan kajian bagi mencari penyelesaian kepada pernyataan masalah yang dikemukakan:

- i. Apakah bentuk sumber modal yang mempengaruhi peniaga-peniaga kecil bumiputera dalam menjalankan perniagaan?
- ii. Adakah pemilihan lokasi yang strategik mempengaruhi perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil bumiputera?

- iii. Adakah kemahiran pengurusan kewangan yang bersistematik mempengaruhi perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil bumiputera?
- iv. Adakah pengetahuan tentang pemasaran mempengaruhi perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil ini?
- v. Adakah pengurusan sumber manusia mempengaruhi perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil ini?
- vi. Adakah latihan atau kursus perniagaan yang diterima oleh para peniaga boleh mempengaruhi perniagaan?

1.4.1 Hipotesis Nol

Ho1 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan antara sumber modal dengan perkembangan perniagaan.

Ho2 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan antara lokasi dengan perkembangan perniagaan

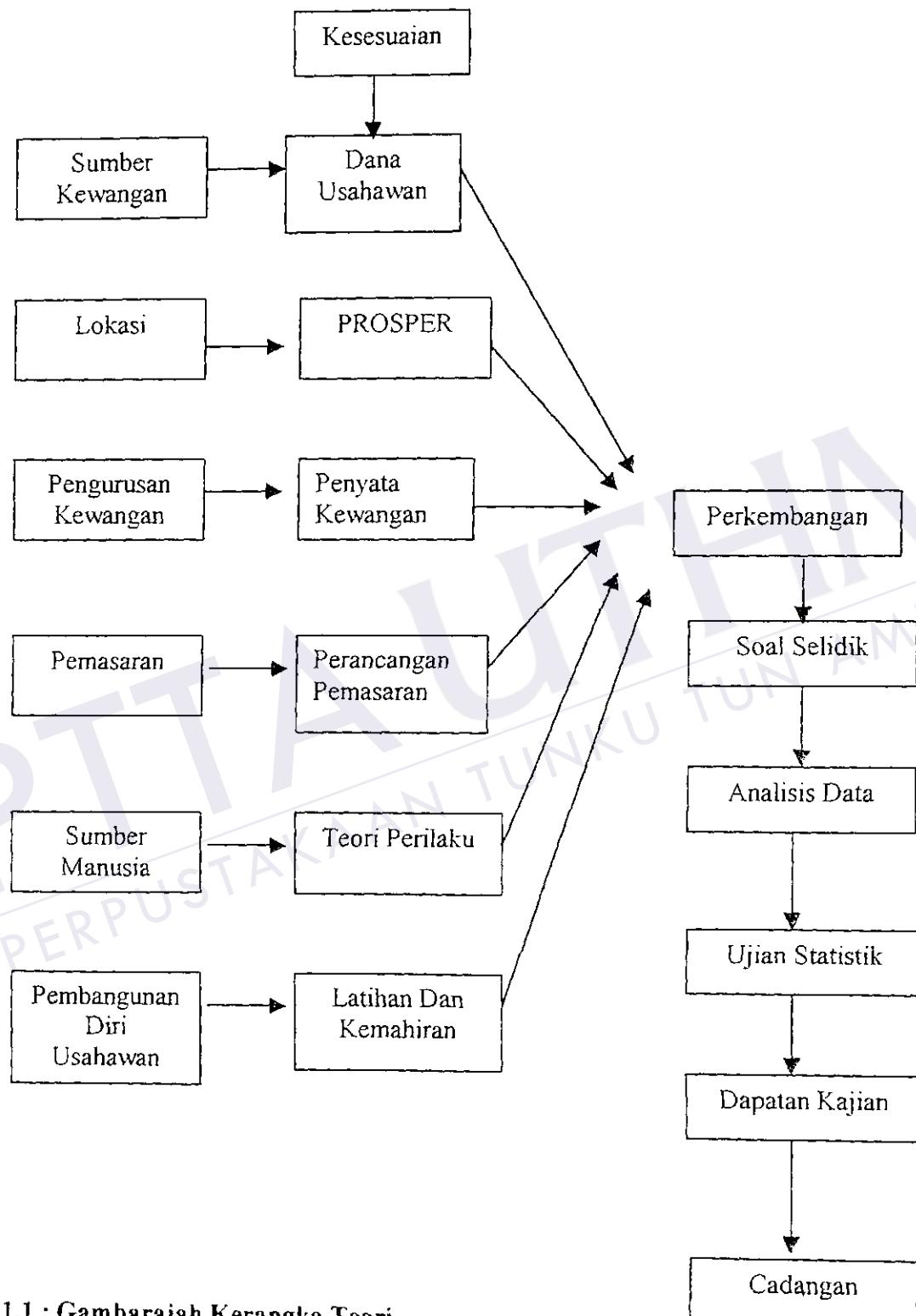
Ho3 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan antara pengurusan kewangan dengan perkembangan perniagaan.

Ho4 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan di antara pemasaran dengan perkembangan perniagaan.

Ho5 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan di antara pengurusan sumber manusia dengan perkembangan perniagaan.

Ho6 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan antara perkembangan perniagaan dengan latihan dan kursus kemahiran yang diperolehi.

1.5 Kerangka Teori



Rajah 1.1 : Gambarajah Kerangka Teori

1.5.1 Penerangan Kerangka Teori

Setiap soalan kajian terdapat prinsip yang menyokong soalan kajian tersebut. Prinsip tersebut adalah kesesuaian yang telah dikenalpasti bagi membantu perkembangan perniagaan.

Sumber modal boleh diperolehi daripada pelbagai sumber termasuklah modal sendiri dan juga modal-modal yang dibekalkan oleh kerajaan dan swasta (bank). Dana usahawan ini adalah kesesuaian yang diperlukan oleh sesebuah perniagaan.

Masalah lokasi di dalam soalan kajian kedua pula boleh diatasi dengan wujudnya Projek Usahawan Bumiputera Dalam Bidang Peruncitan (PROSPER) melalui salah satu aktivitinya iaitu membantu peniaga kecil mendapatkan premis di lokasi yang strategik dan kompetetif. Soalan kajian ketiga pula menyentuh masalah pengurusan kewangan. Sekiranya semua peniaga mempunyai pengurusan kewangan yang sistematis melalui penggunaan penyata kewangan pasti masalah aliran wang tidak akan berlaku dan ini akan memudahkan perkembangan sesebuah perniagaan.

Jalinan seterusnya pula adalah pemasaran. Kekurangan pengetahuan di dalam pemasaran akan membantunkan perkembangan perniagaan kerana ia tidak mempunyai sasaran pasaran yang telah dikenalpasti. Maka perniagaan tidak akan mempunyai prospek keuntungan.

Sumber manusia juga perlu dititik beratkan kerana apabila sesebuah perniagaan itu mahu dikembangkan maka lebih ramai tenaga kerja yang diperlukan. Sekiranya tidak tahu pengurusan sumber manusia maka seseorang peniaga tidak boleh mentadbir perniagaannya dengan baik dan teratur. Ini disokong oleh teori perilaku oleh Katz dan Kahn.

Soalan kajian yang terakhir adalah berkaitan dengan pembangunan diri usahawan itu sendiri. Adalah perlu untuk mempunyai sikap atau motivasi diri yang tinggi sekiranya mahukan kejayaan yang cemerlang. Sikap ingin terus memajukan diri pasti akan membawa hasil yang dikehendaki kerana melalui latihan dan kemahiran akan meningkatkan ilmu pengetahuan. Ini perlu untuk mendapatkan idea yang kreatif dan inovatif bagi perkembangan sesebuah perniagaan.

Jalinan seterusnya boleh merujuk kerangka teori secara keseluruhannya di mana dari soalan kajian dan soroton penulisan yang dibuat, maka dapatlah dibentuk item-item di dalam borang soal selidik. Borang soal selidik adalah instrumen yang digunakan untuk tujuan pengumpulan data-data. Kemudian data-data yang dipanggil data mentah ini dianalisis menggunakan ujian-ujian statistik yang tertentu mengikut kesesuaian data bagi tujuan mendapatkan hasil kajian atau dapatan yang signifikan.

Apabila dapatan diperolehi, pengkaji membuat beberapa cadangan bagi menyelesaikan masalah yang dikemukakan. Cadangan-cadangan ini dibuat mengikut dapatan yang diperolehi melalui analisis data. Ini penting supaya semua cadangan yang dikemukakan mempunyai sokongan atau bukti yang kukuh daripada sorotan penulisan yang telah dijalankan.

Kerangka teori ini memberikan gambaran yang jelas dan menyeluruh tentang apa yang telah dikaji dan apakah tindakan selanjutnya. Kerangka teori ini menjadi satu sempadan bahawa kajian yang telah dijalankan tidak terkeluar dari pernyataan masalah yang dikemukakan.

1.6 Objektif Kajian

Objektif umum kajian adalah untuk mengetahui sama ada wujud kesesuaian dalam perniagaan yang dijalankan oleh peniaga kecil bumiputera. Ini adalah kerana apabila wujud kesesuaian dalam perniagaan, barulah perkembangan dalam perniagaan akan berlaku.

Objektif khusus kajian pula adalah untuk:

- i. Mengetahui sama ada peniaga-peniaga kecil ini pernah menggunakan bantuan kewangan yang disediakan oleh kerajaan dan swasta.
- ii. Mengetahui sama ada peniaga-peniaga kecil ini tahu kepentingan pemilihan lokasi yang strategik dalam perniagaan.
- iii. Mengetahui bagaimana peniaga-peniaga kecil ini menguruskan kewangan mereka.
- iv. Mengetahui sama ada peniaga-peniaga kecil ini mempunyai pengetahuan dan kemahiran di dalam pengurusan pemasaran.
- v. Mengetahui sama ada pengurusan sumber manusia mempengaruhi perniagaan.
- vi. Mengetahui sama ada terdapat pengaruh latihan dan kursus keusahawanan kepada peniaga-peniaga kecil bumiputera ini dalam membangunkan perniagaan mereka.

1.7 Kepentingan Kajian

Kajian yang telah dijalankan ini mempunyai kepentingan seperti berikut:

- i. Mengenalpasti kemahiran-kemahiran yang diperlukan oleh peniaga-peniaga kecil bumiputera untuk membolehkan perkembangan perniagaan mereka berlaku.
- ii. Menyediakan peniaga-peniaga kecil bumiputera yang berdaya saing bagi menghadapi dunia perniagaan yang semakin mencabar.
- iii. Menjadikan peniaga-peniaga kecil ini lebih kreatif dan inovatif dengan adanya kemahiran dan pengetahuan keusahawanan yang dibekalkan.

1.8 Skop Kajian

Pengkaji telah menumpukan kajian kepada peniaga-peniaga kecil bumiputera dalam bidang peruncitan. Sampel kajian telah diambil dari kawasan Parit Raja, Batu Pahat, Johor.

1.9 Definisi Istilah

Beberapa istilah yang digunakan dalam kajian ini ialah:

- i. Kesesuaian

Menurut Oxford Advanced Learner's Dictionary (1991), kesesuaian adalah sesuatu yang betul atau bertepatan dengan sesuatu tujuan atau keadaan.

SENARAI DOKUMEN RUJUKAN

Catatan: Kandungan ini disusun berdasarkan beberapa sumber rujukan penting.
Sumber utama disenaraikan di bawah.

1. ____ (2000). "Industri Runcit Tahun Ini Tumbuh 11.5 Peratus." Utusan Malaysia, 20 September.
<http://www.kpdnhq.gov.my/homepage/pdn/kons/konvensyenpapermaizahweb.htm>
2. Maznah (2000). "Isu dan Masalah Kaum Bumiputera Dalam Perdagangan Pengedaran."
<http://www.kpdnhq.gov.my/homepage/pdn/kons/konvensyenpapermaizahweb.htm>
3. Noor Azam Shairi (2000). "Menjana Perniagaan Runcit Bumiputera." Utusan Malaysia, 4 Ogos.
<http://www.kpdnhq.gov.my/homepage/pdn/kons/konvensyenpapermaizahweb.htm>
4. Ahmad Zukni Johari (2000). "Ke arah Mempertingkatkan Latihan Dan Kemahiran Bumiputera dalam Perniagaan Agihan."
<http://www.kpdnhq.gov.my/homepage/pdn/kons/konvensyenpaperpugazuknjohariweb.htm>

5. Haji Zainuddin Abdul Rahman. "Dasar Dan Strategi Kerajaan Dalam Meningkatkan Penyertaan Bumiputera Dalam Sektor Perdagangan Pengedaran." <http://www.kpdnha.gov.my/homepage/pdn/kom/konvensyenpaperenaweri.html>
6. Barjoyai Bardai (2000). "Keusahawanan Dan Perniagaan." Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
7. Gupta, G.S. (1997). "Managerial Economic." Ahmedabad: Tata McGraw Hill.
8. Kamus Dewan (2000). "Kamus Dewan." Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
9. Best, J.W. and Kahn, J.V. (1998). "Research In Education." 8th. ed. Neetham Heights, M.A: Allyn and Bacon
10. Barrow,C. (1986). "Financial Management For The Small Business." London: Kogan Page Limited.
11. Husted, W.T., Dale, L. V. and James, R. L. (1989). "Principle of Modern Marketing." USA: Allyn and Bacon
12. McIntosh,W. R., Goeldner, R.C. and Brent, R.J. (1995). "Tourism, Principles, Practices, Philosophies." 7 th.ed. New York: John Willey & Sons, Inc.
13. Mohd. Najib Abdul Ghafar (1999). "Penyelidikan Pendidikan." Johor Bharu:Penerbit Universiti Teknologi Malaysia.
14. Rohaizat Baharum (2000). "Kejayaan Para Usahawan." Dewan Ekonomi. Jilid__.pp 16-18.Kuala Lumpur: Dewan bahasa dan Pustaka

15. Wiersma, W. (1995). "Research Methods In Education." 6th. ed. Boston: A Simon and Schuster Company
16. Fraenkel, J.R and Wallen, N. E. (1993). "How To Design and Evaluate Research In Education." 2nd. ed. New York: McGraw-Hill Inc.
17. Crowl, T. K. (1996). "Fundamentals of Education Research." 2nd.ed. Madison : Brown and Benchmark Publisher
18. Mason, E. J. and Bramble, W.J. (1997). "Research In Education." Kerper Boulevard,USA: Brown & Benchmark Publication.
19. Longenecker, J.G., Moore, C.W and Petty, J.W.(2000). "Small Business Management." 11th.ed. USA: South-Western College Publishing.
20. Muhammad Sulaiman (1996). "Kepimpinan Dan Pengurusan Strategik Untuk Kecemerlangan Organisasi."
<http://www.lib.usm.my/presmse/solar>
21. Berita Harian (2000). "Usahawan Bumiputera Sambut Baik Prosper." 3 Ogos.
22. Oxford Advanced Learner's Dictionary (1991). Great Britain: Oxford University Press.
23. Rudy As (1998). "Tabung Usahawan Kecil Untuk Modal Pusingan." Usahawan Malaysia. Kuala Lumpur.
24. Howell, D. C. (1999). "Fundemental Statistics For The Behavioral Sciences" 4th.ed. USA : Duxbury Press.