



**INTERNATIONAL JOURNAL OF
ENTREPRENEURSHIP AND
MANAGEMENT PRACTICES
(IJEMP)**
www.ijemp.com



**PROGRAM PEMBANGUNAN EKONOMI ASNAF: IMPLIKASI
TERHADAP PROFIL DEMOGRAFIK DAN PRESTASI
USAHAHAN ASNAF DI PANTAI TIMUR SEMENANJUNG
MALAYSIA**

*ASNAF ECONOMIC DEVELOPMENT PROGRAM: IMPLICATIONS FOR THE
DEMOGRAPHIC PROFILE AND PERFORMANCE OF ASNAF
ENTREPRENEURS IN THE EAST COAST OF PENINSULAR MALAYSIA*

Suraini Saufi^{1*}, Mohd Azim Abu Hasan Shaari², Nur Ain Mohd Yusoff³

- ¹ Faculty of Management and Human Development, Sultan Ismail Petra International Islamic University College, Kelantan, Malaysia.
Email: suraini@kias.edu.my
- ² Faculty of Management and Human Development, Sultan Ismail Petra International Islamic University College, Kelantan, Malaysia.
Email: azim@kias.edu.my
- ³ Faculty of Management and Human Development, Sultan Ismail Petra International Islamic University College, Kelantan, Malaysia.
Email: ain@kias.edu.my
- * Corresponding Author

Article Info:

Article history:

Received date: 03.03.2025
Revised date: 24.04.2025
Accepted date: 11.05.2025
Published date: 04.06.2025

To cite this document:

Saufi, S., Abu Hasan Shaari, M. A., Mohd Yusoff, N. A. (2025). Program Pembangunan Ekonomi Asnaf: Implikasi Terhadap Profil Demografik dan Prestasi Usahawan Asnaf di Pantai Timur Semenanjung Malaysia. *International Journal of Entrepreneurship and Management Practices*, 8 (30), 42-57.

Abstrak:

Usahawan asnaf sering berhadapan dengan cabaran dalam meningkatkan daya saing dan mengekalkan kestabilan kewangan, yang membatasi perkembangan perniagaan mereka. Kajian ini meneliti prestasi usahawan asnaf di Pantai Timur Semenanjung Malaysia, khususnya dalam aspek jualan, keuntungan bersih, aliran tunai, serta pertambahan pelanggan dan pelanggan tetap. Objektif kajian ini adalah untuk mengenal pasti tahap prestasi usahawan asnaf dan mengenal pasti ruang penambahbaikan. Kajian menggunakan kaedah kuantitatif melalui soal selidik kepada 295 responden, di mana data dianalisis menggunakan purata/ min (mean) bagi setiap aspek prestasi. Hasil kajian menunjukkan prestasi usahawan berada pada tahap sederhana tinggi, dengan skor purata 3.73. Kajian ini signifikan kerana ia menyediakan maklumat berguna kepada pihak berkepentingan, termasuk agensi kerajaan dan institusi kewangan, dalam merancang program sokongan yang lebih berkesan, khususnya dalam aspek kewangan dan pemasaran, untuk memperkukuh potensi usahawan asnaf dalam jangka masa panjang.

DOI: 10.35631/IJEMP.830004

This work is licensed under [CC BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



Kata Kunci:

Usahawan, Asnaf, Prestasi.

Abstract:

Asnaf entrepreneurs often face challenges in enhancing competitiveness and maintaining financial stability, which limits the growth of their businesses. This study examines the performance of asnaf entrepreneurs in the East Coast of Peninsular Malaysia, focusing specifically on sales, net profit, cash flow, customer growth, and customer retention. The objective of this study is to identify the performance level of asnaf entrepreneurs and to pinpoint areas for improvement. The study employs a quantitative method through a survey of 295 respondents, with data analyzed using the mean for each performance aspect. The findings show that the entrepreneurs' performance is at a moderately high level, with an average score 3.73. This study is significant as it provides valuable insights for stakeholders, including government agencies and financial institutions, in designing more effective support programs, particularly in the areas of finance and marketing, to enhance the long-term potential of asnaf entrepreneurs.

Keywords:

Entrepreneur, Asnaf, Performance

Pengenalan

Keberkesanan program pembangunan ekonomi bagi golongan asnaf merupakan isu yang semakin mendapat perhatian dalam usaha membasmi kemiskinan dan meningkatkan taraf hidup kumpulan ini. Program-program yang disediakan oleh pelbagai agensi kerajaan dan NGO bertujuan untuk membantu golongan asnaf keluar dari kancan kemiskinan melalui penglibatan dalam sektor keusahawanan (Harun & Rahman, 2023; Mohd Zaid & Hashim, 2022; Suhaimi et al., 2021). Namun, keberkesanan program-program ini masih dipersoalkan, terutamanya di kawasan Pantai Timur Semenanjung Malaysia, di mana kadar kemiskinan relatif lebih tinggi berbanding kawasan lain terutamanya di Kelantan (Sa'at et al., 2023; Saufi, Tuan Noor, et al., 2021).

Di antara program-program pembangunan ekonomi usahawan asnaf yang dibuat oleh Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK) adalah seperti Program Bengkel Kemahiran Hidup, Program Bantuan Zakat Pemulihan Perniagaan Terhadap Asnaf Fakir Dan Miskin Di Kelantan dan Program Bantuan Zakat Produktif (Mohd Nawawi, 2018). Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM) pula melaksanakan Bantuan Modal Berdikari/Perniagaan dan Kursus Keusahawanan Asnaf (Mohd Azamri & Ibrahim, 2024; Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu, 2022). Manakala Majlis Ugama Islam Pahang (MUIP) pula menjalankan Program Klik-Klik Senang Akaun Untuk Usahawan Mikro/Asnaf, Program Hijrah Asnaf Tanaman Nanas dan Program Bantuan Modal (Ismail et al., 2021).

Kajian-kajian terdahulu daripada Abdull Rahman et al. (2023) dan Ayoub et al. (2023) mendapati bahawa prestasi usahawan asnaf sering dipengaruhi oleh pelbagai faktor seperti akses kepada pembiayaan, kemahiran pengurusan perniagaan, serta tahap sokongan dari pihak kerajaan dan komuniti tempatan. Sebagai contoh, kajian mendapati bahawa ramai usahawan

asnaf masih bergelut dengan kemahiran pengurusan kewangan yang lemah, walaupun mereka mendapat bantuan modal awal (Abdull Rahman et al., 2023). Selain itu, kajian lain juga mendapati bahawa kurangnya kesinambungan dalam program pemantauan dan bimbingan jangka panjang menjadi salah satu punca kegagalan usahawan asnaf untuk mencapai kestabilan ekonomi (Ayoup et al., 2023).

Berdasarkan dapatan kajian di atas, terdapat ruang untuk meningkatkan keberkesanan program-program pembangunan ekonomi ini. Beberapa cadangan termasuklah peningkatan dalam aspek latihan dan pemantauan berterusan, selain memperkenalkan program mentorship yang lebih sistematik untuk memastikan para usahawan asnaf dapat terus berkembang dan menyesuaikan diri dengan cabaran perniagaan (Hashim, Othman, Mohamad, & Md Hussin, 2020; Saufi, Tuan Noor, et al., 2021; Saufi & Abu Hasan Shaari, 2023).

Menurut Suruhanjaya Syarikat Malaysia, terdapat sejumlah perniagaan di Malaysia termasuk perniagaan yang diusahakan oleh usahawan asnaf telah mengalami kegagalan. Statistik secara umumnya menunjukkan terdapat peningkatan 28 peratus jumlah syarikat yang telah digulungkan pada tahun 2022 iaitu sejumlah 2,914 berbanding dengan 2,112 pada tahun 2021. Jumlah syarikat yang dibubarkan pula mengalami peningkatan sebanyak 34 peratus dengan sejumlah 2,477 syarikat berbanding 1,634 syarikat pada tahun 2021 (Laporan Tahunan SSM, 2022). Syarikat dibubarkan ialah penamatan sukarela sesebuah syarikat, biasanya tanpa masalah kewangan. Syarikat digulung pula melibatkan penjualan aset untuk membayar hutang, biasanya apabila syarikat menghadapi insolvensi. Sejumlah 10,317 syarikat pula telah diistiharkan muflis sepanjang tempoh Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) pada tahun 2019 sehingga Julai 2020 (Jabatan Insolvensi, 2022). Permasalahan dalam kelangsungan atau kelestarian perniagaan ini bukan sahaja memberi kesan kepada ekonomi negara tetapi juga sosio ekonomi rakyat yang sentiasa memerlukan sokongan daripada pelbagai pihak.

Fenomena ini juga menimbulkan persoalan penting mengenai sejauh mana program-program pembangunan ekonomi yang sedia ada benar-benar mampu membantu golongan asnaf mencapai kestabilan ekonomi dan memperkasakan mereka sebagai usahawan berjaya. Permasalahan ini menjadi fokus kajian ini, yang bertujuan untuk menilai keberkesanan program yang dijalankan dan mengenal pasti faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan atau kegagalan usahawan asnaf.

Kajian ini bukan sahaja bertujuan memahami faktor-faktor yang menyumbang kepada kegagalan syarikat, tetapi juga mencari ruang untuk penambahbaikan dalam pelaksanaan program-program tersebut. Dengan itu, kajian ini diharapkan dapat memberikan panduan yang lebih berkesan untuk meningkatkan kejayaan usahawan asnaf dan mengurangkan kadar syarikat yang gulung tikar pada masa akan datang.

Sorotan Kajian

Usahawan asnaf boleh didefinisikan sebagai individu yang melalui suatu proses penciptaan usaha niaga, mampu memikul tugas, tanggungjawab dan mencuba sebagai peniaga yang dirangsang dengan dorongan dan bantuan daripada institusi zakat di Malaysia terutamanya golongan fakir, miskin dan mualaf miskin (Zuriyati & Nurul Ilyana, 2018). Mereka mampu memikul tugas, tanggungjawab dan dirangsang dengan dorongan dan bantuan daripada institusi pengurusan zakat di Malaysia, terutamanya daripada golongan fakir, miskin dan mualaf miskin. Setiap negeri di Malaysia mempunyai pusat zakat masing-masing seperti Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK), Lembaga Zakat Selangor, Majlis

Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM) dan lain-lain. Sebagai satu agama yang syumul, Islam juga mempunyai sistem kewangan yang baik termasuk kewangan sosial Islam. Ianya merangkumi beberapa medium dan alat kewangan seperti wakaf, zakat, sedekah dan lain-lain. Instrumen ini sangat penting bagi membantu golongan asnaf meningkatkan lagi taraf hidup dan survival (Rameli et al., 2022), membentuk dana patuh syariah untuk manfaat umat Islam sejagat dan menjadi usahawan yang berjaya (Ibrahim & Sahrim, 2019). Bantuan yang biasanya dapat diberikan oleh pusat-pusat zakat biasanya dalam bentuk modal perniagaan. Bantuan sebegini boleh mengelakkan mereka daripada terlibat dengan masalah riba antaranya melalui kaedah qardul al-hasan ataupun pinjaman tanpa faedah. Jika mereka berjaya, mereka dapat keluar daripada menjadi golongan asnaf dan seterusnya menjadi pembayar zakat.

Daripada aspek demografik, usahawan di Pantai Timur adalah antara pemain dalam perniagaan yang sentiasa mendapat tempat dalam kajian penyelidikan disebabkan ciri-ciri kebudayaan dan pembawaan semangat dalam jual beli harian samada di Kelantan (Ahmad & Yaacob, 2021; Ibrahim & Sheikh Dawood, 2020; Ramli et al., 2024), Terengganu (Awang @ Mohd Noor et al., 2021; Mohd Azamri & Ibrahim, 2024; Mohd Rifin, 2024) dan Pahang (Jamal et al., 2022; Mat Rani et al., 2020; Saufi & Abu Hasan Shaari, 2023). Jika dilihat pada usia pula, keusahawanan boleh bermula daripada awal usia lagi. Justeru itu boleh dilihat banyak kajian yang menyelidik isu keusahawanan di kalangan remaja dan pelajar (Arifin & Radin A. Rahman, 2019; Chandra Rao & Radin A. Rahman, 2022; Darlina et al., 2021; Manaf et al., 2012). Penyelidik juga memberi tumpuan daripada segi status usahawan. Terdapat beberapa kajian yang menumpukan usahawan wanita dan ibu tunggal (Ahmad & Yaacob, 2021; Ani & Hanisah, 2024; Ismail et al., 2023; Izham et al., 2022; Jaidi et al., 2024; Mohammad Patel et al., 2024). Pendidikan usahawan juga diberi perhatian kerana kesan positif ilmu terhadap kejayaan individu (Mat Jusoh et al., 2022; Sarimah et al., 2020; Suffian et al., 2024; Yasin et al., 2021).

Umumnya usahawan di seluruh dunia menghadapi pelbagai isu dan cabaran sepanjang menjalankan perniagaan. Isu dan cabaran adalah dua konsep yang berkaitan dengan masalah dan kesulitan yang dihadapi. Terdapat beberapa isu yang menjadi fokus kepada kajian-kajian yang dijalankan di seluruh dunia. Isu-isu tersebut juga adalah konsisten dan menjadi tumpuan kajian saban tahun termasuk di Malaysia. Topik yang paling banyak dibuat kajian adalah isu yang berkaitan dengan inovasi dan teknologi di kalangan usahawan seperti kajian Devlin and Coaffee (2023), Herman (2022), Wilk et al.(2021), Hanna (2020), Ignatov (2019), Di Paola et a. (2018), Sen and Ongsakul (2017) dan Morgan (2016). Ini berikutan dengan perkembangan teknologi dan inovasi yang sentiasa pesat saban tahun. Kemudahan internet dan media sosial digunakan secara meluas bukan sahaja untuk urusan kerja di pejabat atau dengan institusi lain, bahkan dalam urusan jual beli dan pemasaran seperti penggunaan *Facebook*, *Whatsapp*, *Instagram* dan *TikTok* (Sahar et al., 2021).

Pada tahun-tahun tersebut juga, para pengkaji turut memberikan saranan untuk mengatasi kekangan-kekangan yang hadir dari inovasi dan evolusi ini. Bowen dan Morris (2019) mencadangkan agar kemudahan-kemudahan kepada teknologi ini diberi perhatian oleh kerajaan dan usahawan itu sendiri untuk mengelakkan masalah yang lebih besar di kemudian hari seperti risiko persaingan. Tambahan lagi gajet atau peralatan yang turut muncul memerlukan bukan sahaja kemampuan dari segi kewangan tetapi juga kemampuan dari segi pengetahuan untuk penggunaan. Oleh sebab itu setiap peringkat yang melibatkan keusahawanan perlu ada konsep keterbukaan, kemampuan dan mampu menghasilkan

pengeluaran (Nambisan et al., 2019). Malangnya sehingga tahun 2021 penglibatan usahawan PKS dalam e-dagang masih kurang memberangsangkan di mana penggunaan internet masih lagi tidak optimum dan tidak seiring dengan aspirasi kerajaan (Sahar et al., 2021) sedangkan penggunaan teknologi digital terus menunjukkan keberkesanannya, konsisten dan stabil dalam mencapai keuntungan jualan yang tinggi (Adinda et al., 2022).

Prestasi perniagaan usahawan melayu perusahaan kecil dan sederhana (PKS) boleh diukur melihat kepada penambahan modal syarikat, penambahan bilangan pekerja, pendapatan kasar perniagaan ataupun melalui kuantiti pengeluaran produk yang dipasarkan (Muhamad Asri & Zaimah, 2012). Penambahan ini mampu meningkatkan lagi kualiti dan kuantiti bagi produk yang dipasarkan sekaligus mampu meningkatkan keuntungan perniagaan. Menurut Lussier (1995), pengukuran umum bagi kejayaan seorang usahawan dalam perniagaan ialah tahap keuntungan perniagaan yang diperolehi iaitu sama ada ia lebih rendah daripada purata industri atau lebih tinggi daripada purata industri. Di sini boleh disimpulkan bahawa peningkatan keuntungan dalam perniagaan menjadi satu kayu ukur kepada kejayaan para usahawan.

Melihat kepada kajian Rozell et al. (2010) di Brazil, Chile dan Ecuador, beliau mengaitkan faktor kejayaan dan kegagalan usahawan di negara berkenaan dengan beberapa elemen seperti sumber mentah, motivasi pengusaha, pengetahuan industri, teknologi, kemahiran perancangan, kemahiran komunikasi, kemahiran interpersonal dan pengambilan risiko. Kesemua elemen ini amat mempengaruhi kejayaan dan kegagalan seseorang usahawan. Manakala merujuk kepada kajian yang dilakukan oleh Radiah et al. (2009) ke atas usahawan di kawasan luar bandar di Malaysia di bawah program 'One-District-One-Industri' (ODOI), kajian tersebut hanya menekankan persoalan berjaya atau gagal usahawan berasaskan perkara seperti bantuan latihan, kualiti diri, persekitaran luar, polisi kerajaan, pembekal bahan mentah, sokongan pasaran oleh kerajaan, kesampaian pasaran, jaringan sosial, perkhidmatan dan tenaga kerja. Secara umumnya, kesemua faktor dan elemen ini menjadi perkara utama dalam setiap kajian yang dijalankan oleh penyelidik untuk menentukan kejayaan dan kegagalan seseorang usahawan (Manaf et al., 2012).

Kajian-kajian lepas mengenai keberkesanan program pembangunan ekonomi bagi golongan asnaf juga telah memberikan pelbagai pandangan yang berguna dalam memahami cabaran dan potensi yang dihadapi oleh usahawan asnaf. Sebagai contoh, kajian mendapati bahawa sokongan kewangan yang mencukupi merupakan elemen kritikal dalam memastikan kejayaan awal usahawan asnaf (Faisol et al., 2020; Mat Jusoh et al., 2022; Rahman & Othman, 2021). Namun faktor ini sahaja tidak mencukupi untuk menjamin kejayaan jangka panjang dan prestasi perniagaan yang bagus. Prestasi perniagaan usahawan merujuk kepada petunjuk kewangan, bukan kewangan dan kepuasan pelanggan (Hadi et al., 2015). Dapatan hasil kajian tersebut adalah daripada usahawan asnaf yang mengikuti Program Pembangunan Ekonomi di Lembaga Zakat Selangor.

Selain itu, terdapat beberapa kajian yang menekankan pentingnya latihan kemahiran teknikal dan pengurusan bagi memperkasakan golongan asnaf untuk bersaing dalam sektor keusahawanan. Kajian oleh Shafiee, Ramli dan Othman (2022) mendapati bahawa program-program yang merangkumi latihan intensif dalam aspek pengurusan perniagaan menunjukkan impak positif yang ketara terhadap prestasi usahawan asnaf, berbanding program yang hanya memberi bantuan modal.

Di samping itu, beberapa kajian juga menyoroti kepentingan bimbingan berterusan dan pemantauan yang rapi dalam meningkatkan tahap keberhasilan program pembangunan ekonomi bagi golongan asnaf. Program bimbingan yang berstruktur dan berpanjangan adalah kunci dalam membantu usahawan asnaf mencapai kestabilan perniagaan (Ayoup et al., 2023; Azman et al., 2016).

Kaedah Kajian

Pengumpulan data untuk kajian kuantitatif ini diperolehi melalui soal selidik (Creswell, 2009). Instrumen kajian ini diadaptasi dari Hashim et al. (2020). Kaedah kajian ini menggunakan analisis frekuensi bagi kajian demografik responden dan purata (mean) daripada perisian komputer Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) sebagai alat penganalisan instrumen prestasi usahawan asnaf. Data dikumpulkan daripada 295 usahawan asnaf di Kelantan, Terengganu dan Pahang dengan kerjasama daripada Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK), Lembaga Zakat Selangor, Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM) dan Majlis Ugama Islam Pahang (MUIP). Setiap soalan dinilai menggunakan skala Likert 5 mata, di mana 1 menunjukkan sangat tidak setuju dan 5 menunjukkan sangat setuju (Taherdoost, 2019). Setelah data diperolehi, purata bagi setiap aspek prestasi dikira untuk menentukan tahap keseluruhan prestasi usahawan seperti di Jadual 1 iaitu pentaksiran nilai min.

Jadual 1: Tafsiran Nilai Skor Min

Skor Min	Tafsiran
1.00 – 2.00	Rendah
2.01 – 3.00	Sederhana Rendah
3.01 – 4.00	Sederhana Tinggi
4.01 – 5.00	Tinggi

Dapatan Analisis

Hasil kajian daripada analisis yang dibuat menumpukan kepada demografik usahawan asnaf dan tahap prestasi mereka.

Demografik Usahawan Asnaf

Perincian taburan latar belakang responden untuk 295 responden usahawan asnaf dijadualkan dalam Jadual 2.

Jadual 2: Demografi Responden

Item	Frekuensi (N = 295)	Peratusan (%)
Negeri		
Kelantan	150	50.8
Terengganu	85	28.8
Pahang	60	20.3
Jantina		
Lelaki	107	36.3

Perempuan	188	63.7
Umur		
18-28 tahun	140	47.5
29-39 tahun	65	22.0
40-50 tahun	55	18.6
51-61 tahun	30	10.2
≥ 62 tahun	5	1.7
Status		
Bujang	116	39.3
Berkahwin	154	52.2
Duda / Bapa Tunggal	6	2.0
Janda / Ibu Tunggal	19	6.4
Taraf Pendidikan		
Tidak Bersekolah	6	2.0
Sekolah Rendah	8	2.7
Sekolah Menengah Rendah	61	20.7
Sekolah Menengah Atas	102	34.6
Sijil	34	11.5
STPM / Diploma	42	14.2
Ijazah / Sarjana	41	13.9
Kelulusan Professional	1	0.3
Tempoh Niaga		
1-5 Tahun	212	71.9
6-10 Tahun	56	19.0
11-15 Tahun	15	5.1
≥ 16 Tahun	12	4.1
Jenis Perniagaan		
Makanan	218	73.9
Pertanian	2	0.7
Perkhidmatan	33	11.2
Runcit	6	2.0
Kosmetik	22	7.5
Pakaian	14	4.7
Pendapatan Bulanan		
< RM2500	248	84.1
RM2501 – RM4850	37	12.5
RM4851 – RM10970	7	2.4
RM10970 – RM15040	1	0.3
≥ RM15041	2	0.7

Daripada jadual 2, taburan responden telah dikenal pasti dari tiga buah negeri iaitu Kelantan seramai 150 responden (50.8%), Terengganu seramai 85 responden (28.8%) dan Pahang pula seramai 60 responden (20.3%). Ketiga-tiga negeri dalam wilayah Pantai Timur, Malaysia. Dapatan analisis bagi kategori jantina menunjukkan responden perempuan lebih ramai iaitu seramai 188 responden (63.7%) jika dibandingkan dengan responden lelaki iaitu hanya 107 responden (36.3%) yang telah terlibat dalam kajian ini.

Manakala untuk kategori umur responden pula dibahagikan kepada lima peringkat umur iaitu 18 hingga 28 tahun, 29 hingga 39 tahun, 40 hingga 50 tahun, 51 hingga 61 tahun dan peringkat umur 62 tahun ke atas. Kebanyakan responden usahawan asnaf adalah dalam peringkat umur 18 ke 28 tahun iaitu seramai 140 responden (47.5%), diikuti pula 65 responden (22.0%) di peringkat umur 29 ke 39 tahun, 55 responden (18.6%) antara peringkat umur 40 ke 50 tahun, 30 responden dalam kalangan umur 51 hingga 61 tahun dan hanya 5 responden sahaja (1.7%) dari kalangan umur 62 tahun dan ke atas. Jika dilihat pada status perkahwinan responden pula, terdapat seramai 154 responden (52.2%) sudah berkahwin, 116 responden (39.3%) berstatus bujang, 19 responden (6.4%) dalam kalangan janda ataupun ibu tunggal dan 6 responden (2.0%) merupakan duda ataupun bapa tunggal.

Seterusnya bagi kategori taraf pendidikan responden dalam kalangan usahawan asnaf, seramai 102 responden (34.6%) mempunyai pendidikan bertaraf sekolah menengah atas, diikuti pula seramai 61 responden (20.7%) berpendidikan sehingga sekolah menengah rendah sahaja, 42 responden (14.2%) memiliki STPM atau Diploma, 41 responden (13.9%) merupakan pemegang ijazah atau sarjana, 34 responden (11.5%) memiliki sijil, 8 responden (2.7%) setakat bersekolah rendah. 6 responden (2.0%) langsung tidak bersekolah dan hanya seorang responden (0.3) memiliki kelulusan profesional. Kebanyakan responden masih baru dalam perniagaan bila hasil dapatan analisis menunjukkan lebih dari separuh responden yang mempunyai tempoh niaga di antara 1 hingga 5 tahun iaitu seramai 212 responden (71.9%), 56 responden sudah berniaga diantara 6 ke 10 tahun, 15 responden (5.1%) pula berniaga dari tempoh 11 ke 15 tahun, dan terdapat 12 responden (4.1%) sudah berniaga dalam tempoh lebih dari 15 tahun (≥ 16 tahun).

Jika dilihat pada taburan jenis perniagaan usahawan asnaf pula, terdapat 6 jenis perniagaan yang menjadi keutamaan mereka iaitu 218 responden (73.9%) mengusahakan perniagaan makanan, 33 responden (11.2%) dalam perkhidmatan, 22 responden (7.5%) perusahaan kosmetik, 14 responden (4.7%) berniaga pakaian, 6 responden (2.0%) perusahaan runcit dan hanya 2 responden (0.7) dari jenis pertanian. Kebanyakan responden sudah membuat pendaftaran perniagaan iaitu seramai 229 responden (77.6%) dan hanya 66 responden (22.4%) tidak membuat pendaftaran perniagaan. Taburan pendapatan bulanan responden menunjukkan majoriti responden berpendapatan bulanan bawah RM1,500 iaitu seramai 248 responden (84.1%). Ini menunjukkan bahawa kebanyakan usahawan asnaf ini dalam kategori usahawan kecil-kecilan. Didapati 37 responden lain (12.5%) berpendapatan di antara RM1,501 hingga RM4,850, 7 responden (2.4%) di antara RM4,851 ke RM10,970, seorang responden mempunyai pendapatan dari RM10,971 hingga ke RM15,040 sebulan dan terdapat 2 responden memiliki pendapatan lebih dari RM15,041 sebulan dan merupakan asnaf yang berjaya menggunakan perniagaan sebagai alat untuk keluar daripada golongan asnaf.

Tahap Prestasi Perniagaan Usahawan Asnaf

Jadual 2 menunjukkan terdapat 5 item soalan bagi mengukur prestasi perniagaan dalam kalangan usahawan asnaf. Kesemua 5 item soalan berada pada tahap sederhana tinggi. Secara keseluruhannya, tahap prestasi perniagaan usahawan asnaf berada di tahap sederhana tinggi dengan nilai keseluruhan min 3.73 dan nilai sisihan piawai 0.940.

Jadual 3: Tafsiran Tahap Prestasi Perniagaan Usahawan Asnaf

No.	Item	Min	S.P	Tafsiran
1	Jualan perniagaan saya meningkat.	3.69	0.999	Sederhana Tinggi
2	Untung bersih perniagaan saya meningkat.	3.61	0.948	Sederhana Tinggi
3	Wang tunai saya bertambah sejak berniaga.	3.70	0.937	Sederhana Tinggi
4	Pelanggan saya bertambah.	3.84	0.889	Sederhana Tinggi
5	Pelanggan tetap saya turut bertambah ramai.	3.80	0.927	Sederhana Tinggi
	Tahap Prestasi Perniagaan	3.73	0.940	Sederhana Tinggi

Dapatan kajian di Jadual 3 menunjukkan bahawa jualan usahawan asnaf di Pantai Timur Semenanjung Malaysia berada pada peringkat sederhana tinggi, dengan purata skor 3.69 daripada 5. Ini menunjukkan majoriti usahawan asnaf berjaya mencapai tahap jualan yang baik, walaupun terdapat ruang untuk peningkatan. Prestasi ini boleh dikaitkan dengan beberapa faktor seperti peningkatan akses kepada latihan keusahawanan (Idris et al., 2023; Suhaimi et al., 2021) dan sokongan kewangan terhadap asnaf (Mohamad Nor & Mohamad, 2023; Saufi, Mohamed, et al., 2021). Namun masih terdapat cabaran seperti kekangan modal dan persaingan pasaran. Oleh itu, inisiatif tambahan seperti bantuan pemasaran dan inovasi produk mungkin dapat membantu mereka meningkatkan jualan ke tahap yang lebih tinggi serta memperkukuh daya saing.

Tahap keuntungan bersih usahawan asnaf di Pantai Timur Semenanjung Malaysia berada pada peringkat sederhana tinggi, dengan purata skor 3.61 daripada 5. Ini mencerminkan prestasi yang agak memuaskan, di mana kebanyakan usahawan mampu menjana keuntungan bersih yang stabil. Walau bagaimanapun, faktor seperti kos operasi yang tinggi (Nooh & Wan Nawang, 2022) dan akses terhad kepada bahan mentah dengan harga rendah mungkin menghalang mereka daripada mencapai keuntungan yang lebih besar. Keuntungan bersih yang sederhana tinggi ini menunjukkan bahawa usahawan asnaf telah menguruskan perniagaan mereka dengan baik, tetapi masih memerlukan strategi pengurusan kos yang lebih efektif untuk meningkatkan margin keuntungan (Faisol et al., 2020; Omar & Nor Hasim, 2021).

Pertambahan wang tunai mereka pula berada pada tahap sederhana tinggi, dengan purata skor 3.7 daripada 5. Ini menunjukkan bahawa kebanyakan usahawan berjaya meningkatkan aliran tunai perniagaan mereka, walaupun tidak secara signifikan. Walaupun terdapat peningkatan dalam jualan dan keuntungan, sebahagian besar wang tunai digunakan untuk menampung kos operasi harian dan pelaburan semula dalam perniagaan. Peningkatan aliran tunai ini menunjukkan keupayaan usahawan asnaf dalam menguruskan kewangan dengan baik, namun strategi pengurusan kewangan yang lebih efisien diperlukan untuk memastikan pertumbuhan tunai yang lebih konsisten sebagaimana kajian Abdull Rahman et al., (2023).

Pertambahan pelanggan juga berada pada tahap sederhana tinggi, dengan purata skor 3.84 daripada 5. Ini menunjukkan bahawa kebanyakan usahawan berjaya menarik lebih ramai pelanggan dari masa ke masa, walaupun pertumbuhannya tidak terlalu mendadak. Peningkatan pelanggan ini mungkin dipengaruhi oleh usaha pemasaran sederhana dan kualiti produk atau perkhidmatan yang memuaskan. Walau bagaimanapun, terdapat ruang untuk meningkatkan strategi pemasaran, seperti penggunaan platform digital atau promosi yang lebih agresif, untuk memperluaskan lagi pangkalan pelanggan dan mencapai pertumbuhan yang lebih signifikan dalam masa akan datang (Ayob et al., 2023).

Pertambahan pelanggan yang tetap pula berada pada tahap sederhana tinggi, dengan purata skor 3.8 daripada 5. Ini menunjukkan bahawa walaupun ramai usahawan asnaf berjaya mengekalkan sejumlah pelanggan setia, terdapat ruang untuk memperkukuh hubungan dengan pelanggan sedia ada. Faktor seperti perkhidmatan pelanggan yang baik dan produk berkualiti mungkin telah membantu dalam membina kesetiaan pelanggan (Nugeroho et al., 2023). Namun, bagi mencapai pertumbuhan yang lebih kukuh, usahawan disarankan untuk memperkenalkan program kesetiaan pelanggan atau menawarkan insentif khas yang dapat memastikan lebih ramai pelanggan kekal setia dalam jangka panjang.

Perbincangan Hasil Kajian

Daripada laporan hasil analisis kajian, beberapa tumpuan untuk perbincangan sebagaimana objektif kajian seperti di bawah.

Huraian Hasil Dapatan Terhadap Demografik Usahawan Asnaf

Sering menjadi tumpuan dalam kajian akademik adalah usahawan di Pantai Timur Semenanjung Malaysia kerana keunikan budaya perniagaan dan semangat keusahawanan yang diwarisi dalam masyarakat. Sampel kajian dan data terbanyak dalam kajian ini adalah daripada negeri Kelantan. Kajian oleh Ahmad & Yaacob (2021) dan Ibrahim & Sheikh Dawood (2020) menunjukkan bahawa masyarakat di Kelantan mempunyai ekosistem perniagaan yang kukuh, didorong oleh jaringan sosial yang rapat dan budaya jual beli harian yang aktif. Sementara itu, usahawan di Terengganu dan Pahang adalah tidak ketinggalan kerana turut menunjukkan pola yang hampir sama, di mana faktor kebudayaan serta struktur ekonomi setempat memainkan peranan penting dalam perkembangan perniagaan (Awang @ Mohd Noor et al., 2021; Jamal et al., 2022). Oleh itu, dapatan kajian ini yang menunjukkan majoriti responden terdiri daripada usahawan di Kelantan, diikuti Terengganu dan Pahang, adalah selari dengan kajian terdahulu yang menegaskan bahawa Pantai Timur merupakan wilayah yang aktif dalam bidang keusahawanan.

Selain faktor geografi dan budaya, sebagaimana di sorotan kajian sebelum ini, usia turut memainkan peranan dalam pembentukan usahawan asnaf. Dapatan kajian ini menunjukkan bahawa majoriti usahawan asnaf berada dalam lingkungan usia muda, khususnya 18 hingga 28 tahun, yang mencerminkan trend keusahawanan dalam kalangan belia. Kajian oleh Arifin & Radin A. Rahman (2019) dan Darlina et al. (2021) turut menyokong dapatan ini dengan menegaskan bahawa golongan muda cenderung terlibat dalam perniagaan sebagai alternatif kepada pekerjaan formal atau untuk meningkatkan taraf ekonomi keluarga. Walaupun faktor usia muda memberikan kelebihan dari segi daya tahan dan fleksibiliti dalam menghadapi cabaran perniagaan, kajian oleh Manaf et al. (2012) menekankan bahawa usahawan muda sering menghadapi cabaran dalam aspek pengalaman dan pengurusan kewangan. Oleh itu, bimbingan dan latihan keusahawanan yang berterusan diperlukan bagi memastikan keberhasilan mereka dalam perniagaan.

Jantina juga selalu menjadi tumpuan. Penyelidikan menekankan peranan jantina dalam keusahawanan asnaf, di mana lebih ramai usahawan wanita terlibat berbanding lelaki. Kajian oleh Ahmad & Yaacob (2021) dan Ismail et al. (2023) menunjukkan bahawa wanita, khususnya ibu tunggal, semakin giat menceburi bidang perniagaan sebagai satu strategi untuk menjana pendapatan dan menyara keluarga. Ini seiring dengan dapatan kajian ini yang mendapati peratusan wanita lebih tinggi dalam kalangan usahawan asnaf, mencerminkan trend keusahawanan sebagai penyelesaian ekonomi bagi golongan rentan. Namun, cabaran seperti beban tanggungjawab berganda dan kekangan modal sering menjadi halangan utama kepada

kejayaan usahawan wanita (Jaidi et al., 2024; Mohammad Patel et al., 2024). Oleh itu, inisiatif yang lebih inklusif, seperti program pembiayaan khas dan sokongan sosial, perlu diperkukuh untuk memastikan keberkesanan usaha keusahawanan dalam kalangan wanita asnaf.

Tidak dinafikan, aspek pendidikan turut memainkan peranan penting dalam kejayaan keusahawanan. Dapatan kajian ini yang menunjukkan majoriti usahawan asnaf mempunyai pendidikan pada tahap sekolah menengah adalah konsisten dengan kajian terdahulu yang membincangkan hubungan antara tahap pendidikan dan kejayaan perniagaan. Kajian oleh Mat Jusoh et al. (2022) dan Sarimah et al. (2020) menyatakan bahawa usahawan yang mempunyai latar belakang pendidikan lebih tinggi lebih cenderung untuk mengadaptasi strategi perniagaan yang lebih sistematik, termasuk dalam aspek pengurusan kewangan dan pemasaran digital. Namun, kajian Suffian et al. (2024) menegaskan bahawa pendidikan formal sahaja tidak mencukupi untuk menjamin kejayaan, sebaliknya latihan dan bimbingan berterusan dalam bidang teknikal dan pengurusan adalah faktor yang lebih kritikal. Oleh itu, usaha untuk memperkasakan literasi keusahawanan dalam kalangan usahawan asnaf perlu diberi perhatian agar mereka dapat bersaing secara lebih efektif dalam pasaran.

Huraian Hasil Dapatan Terhadap Tahap Prestasi Perniagaan Usahawan Asnaf

Kejayaan, pertumbuhan dan prestasi sesuatu perniagaan sering dikaitkan dengan pertumbuhan modal, peningkatan tenaga kerja, serta jumlah pendapatan yang diperoleh. Kajian oleh Muhamad Asri & Zaimah (2012) menegaskan bahawa perkembangan dalam aspek ini mencerminkan kemajuan perniagaan dan memberi kesan kepada keuntungan. Dapatan kajian ini menunjukkan bahawa prestasi usahawan asnaf berada pada tahap sederhana tinggi iaitu 3.73 nilai min, dengan aspek seperti peningkatan jualan dan keuntungan bersih berada dalam lingkungan yang stabil. Hal ini selari dengan pandangan Lussier (1995) yang menekankan bahawa kejayaan perniagaan boleh diukur berdasarkan keuntungan yang diperoleh berbanding purata industri. Walaupun usahawan asnaf telah menunjukkan kemajuan dalam aliran tunai dan pertambahan pelanggan, namun mereka masih menghadapi cabaran dalam mengekalkan pertumbuhan jangka panjang. Oleh itu, program pembangunan ekonomi yang lebih menyeluruh diperlukan bagi memastikan mereka mampu berkembang secara berterusan.

Terdapat juga faktor lain selain faktor kewangan seperti sumber bahan mentah, pengetahuan industri, dan kemahiran pengurusan yang turut memainkan peranan penting dalam menentukan kejayaan perniagaan (Rozell et al., 2010). Dapatan kajian ini mendapati bahawa ramai usahawan asnaf masih bergantung kepada strategi perniagaan konvensional, tanpa memanfaatkan sepenuhnya teknologi digital untuk meningkatkan daya saing. Ini selari dengan kajian Radiah et al. (2009) yang menunjukkan bahawa akses kepada latihan, rangkaian pasaran, dan sokongan kerajaan adalah faktor utama dalam menentukan kejayaan atau kegagalan perniagaan. Justeru, usahawan asnaf memerlukan lebih banyak latihan dalam aspek pengurusan strategik dan pemasaran digital bagi memastikan perniagaan mereka lebih berdaya tahan dan mampu bersaing di pasaran yang lebih luas.

Dapat dilihat juga daripada kajian terdahulu yang menegaskan bahawa bantuan kewangan semata-mata tidak mencukupi untuk menjamin kejayaan perniagaan asnaf (Faisol et al., 2020; Mat Jusoh et al., 2022). Walaupun sokongan modal awal memainkan peranan penting dalam memastikan kelangsungan perniagaan, faktor seperti kepuasan pelanggan dan pengurusan operasi turut memberi kesan kepada prestasi perniagaan (Hadi et al., 2015). Dapatan kajian ini menunjukkan bahawa kebanyakan usahawan asnaf berjaya menarik lebih ramai pelanggan tetap, tetapi masih menghadapi cabaran dalam meningkatkan keuntungan secara signifikan. Ini

menunjukkan bahawa selain bantuan kewangan, strategi perniagaan yang lebih efektif perlu diterapkan bagi memastikan pertumbuhan yang lebih mampan dalam jangka panjang.

Kepentingan latihan teknikal dan pengurusan dalam meningkatkan keberkesanan program pembangunan ekonomi bagi golongan asnaf turut diberi penekanan (Shafiee et al., 2022). Dapatan kajian ini yang menunjukkan tahap prestasi sederhana tinggi dalam kalangan usahawan asnaf membuktikan bahawa masih terdapat ruang bagi penambahbaikan, khususnya dalam aspek inovasi dan penggunaan teknologi terkini. Kajian Ayoup et al. (2023) menegaskan bahawa bimbingan berterusan dan pemantauan sistematik adalah kunci kepada kestabilan perniagaan. Oleh itu, usaha untuk memperkukuh program latihan dan sokongan berstruktur harus diberi keutamaan bagi memastikan usahawan asnaf tidak hanya bertahan dalam industri, tetapi juga mampu berkembang dan mencapai kejayaan yang lebih tinggi.

Kesimpulan Dan Cadangan

Berdasarkan hasil analisis, prestasi usahawan asnaf di Pantai Timur Semenanjung Malaysia berada pada tahap sederhana tinggi dengan skor min sebanyak 3.73. Skor ini berada dalam julat antara 3.01 hingga 4.00, yang ditetapkan sebagai kategori sederhana tinggi dalam interpretasi skala min. Skor ini mendedahkan tahap beberapa aspek penting, termasuk jualan, keuntungan bersih, aliran tunai, pertambahan pelanggan, dan pelanggan tetap. Walaupun mereka menunjukkan kemajuan yang memberangsangkan, terdapat ruang untuk penambahbaikan, terutamanya dalam mengoptimumkan pengurusan kewangan dan meningkatkan strategi pemasaran serta pelanggan setia.

Agensi seperti Majlis Agama Islam Negeri dan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) boleh menawarkan latihan intensif mengenai pengurusan kewangan dan kos operasi. Ini bertujuan membantu usahawan asnaf menguruskan keuntungan, aliran tunai, dan mengurangkan kos perniagaan. Agensi kerajaan seperti MARA atau SME Corp boleh memperkenalkan program latihan pemasaran digital untuk membantu usahawan memanfaatkan platform e-dagang dan media sosial dalam memperluaskan pasaran dan menarik lebih ramai pelanggan.

Cadangan ini diutarakan kerana kelemahan yang dikenal pasti dalam aspek pengurusan kewangan, pemasaran, dan mengekalkan pelanggan. Usahawan memerlukan kemahiran tambahan untuk meningkatkan prestasi mereka ke tahap yang lebih tinggi. Sesetengah usahawan mungkin keberatan untuk menerima latihan atau mengubah cara mereka beroperasi, disebabkan oleh kebiasaan atau kekurangan masa. Usahawan juga mungkin menghadapi kesukaran dalam mengakses platform digital, terutamanya di kawasan luar bandar. Maka, pihak yang bertanggungjawab perlu mencari penyelesaian terhadap isu ini dengan lebih agresif dan strategik. Pendekatan yang lebih bersasar ini boleh membantu mengatasi halangan dan meningkatkan keberkesanan program.

Penghargaan

Artikel ini merupakan sebahagian hasil dapatan daripada penyelidikan yang bertajuk “Prestasi Perniagaan usahawan Asnaf Miskin di Pantai Timur Semenanjung Malaysia” di bawah geran penyelidikan Kolej Universiti Islam Antarabangsa Sultan Ismail Petra (KIAS).

Rujukan

- Abdull Rahman, N. L., Ahmad, Z., Muhamad yusuf, noor H., Abdul Pisal, N., Mhd Nasir, N. F., & Mohd Nor, K. N. (2023). Pengurusan Kewangan Di Kalangan Pengusaha Kecil Dan Sederhana (PKS) Negeri Perlis : Kajian Konseptual. *International Journal of Accounting, Finance and Business (IJAFB)*.
- Adinda, U. P. W., Suprayitno, S., & Yoppi, S. (2022). Implementasi Pemasaran Digital Dalam Meningkatkan Penjualan Risoles Mayones Dinta. *Society: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 69–74. <https://edumediasolution.com/index.php/society>
- Ahmad, N. A., & Yaacob, N. (2021). Faktor Kepada Kejayaan Usahawan Wanita Dalam Perusahaan Kecil Dan Sederhana di Daerah Pasir Puteh , Kelantan (Factors to the Success of Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises in Pasir Puteh District , Kelantan). *Jurnal Dunia Perniagaan*, 3(3), 1–11.
- Ani, F., & Hanisah, S. . (2024). Pembangunan Profil Berasaskan Modal Komuniti Bagi mendayaupayakan wanita B40 di batu pahat , johor. *Journal of Social Transformation and Regional Development*, 6(2), 96–107. <https://publisher.uthm.edu.my/ojs/index.php/jstard%0A>
- Arifin, M. A., & Radin A. Rahman, R. S. A. (2019). Hubungan Antara Ciri-Ciri Keusahawanan Dengan Aspirasi Keusahawanan Pelajar Diploma Vokasional Malaysia (DVM) Di Kolej Vokasional Ranaco Marin. In *Journal of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSE)* (Vol. 5, Issue 15). www.gbse.com.my
- Awang @ Mohd Noor, N. H., Othman, N., & Sa'at, N. H. (2021). Pembentukan Usahawan Kraf Tangan Wanita di Malaysia: Peranan Sikap, Warisan Keluarga dan Pembudayaan Nilai Agama. *Jurnal Kajian Malaysia*, 39(2), 153–178. <https://doi.org/10.21315/km2021.39.2.7>
- Ayob, A., Amar Aziz, M., Ayob, N. H., Fathanah, S. N., Hamid, A., & Ahmad, Y. (2023). Role of Institutions in Women Entrepreneurship Development: A Literature Review on Human Capital, Competitiveness, and Digital Entrepreneurship Peranan Institusi dalam Pembangunan Keusahawanan Wanita: Kajian Literatur Modal Insan, Daya Saing dan Keusahawa. *Journal of Administrative Science*, 20(1), 191–212.
- Ayoub, H., Mohd Ariff, A. H., Jamaludin, N. A., Ismail, S., & Md Isa, M. S. (2023). Pulangan Sosial Atas Pelaburan: Kajian Impak Skim Agihan Zakat Bantuan Jayadiri Asnaf di Negeri Kedah. *AZKA International Journal of Zakat & Social Finance*, 39–56. <https://doi.org/10.51377/azjaf.vol4no1.125>
- Azman, A. R., Ali Basah, M. Y., Nooh, M. N., Abdullah, M., Mohd Fauzi, A. A., & Abu Bakar, M. F. (2016). Program usahawan bagi memperkasakan ekonomi golongan asnaf: pemantauan dari aplikasi MYEMA. *Pengurusan, Jurnal Fatwa, Penyelidikan*, 7, 29–38.
- Bowen, R., & Morris, W. (2019). The digital divide: Implications for agribusiness and entrepreneurship. Lessons from Wales. *Journal of Rural Studies*, 72, 75–84. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2019.10.031>
- Chandra Rao, N. H., & Radin A. Rahman, R. S. A. (2022). Pengaruh Sikap dan Kemahiran Keusahawanan terhadap Keinginan Keusahawanan dalam kalangan Pelajar Universiti Awam. *Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities (MJSSH)*, 7(11), e001909. <https://doi.org/10.47405/mjssh.v7i11.1909>
- Creswell, J. W. (2009). Research design; Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches. *Intercultural Education*, 20(2), 127–133. <https://doi.org/10.1080/14675980902922143>

- Darlina, A., Hj, I., Aishah, N., & Norasmah, B. (2021). Kecenderungan Keusahawanan terhadap Aspirasi Kerjaya Keusahawanan Atas Talian dalam kalangan Pelajar Tingkatan 6 . *Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities (MJSSH)*
- Devlin, C., & Coaffee, J. (2023). Planning and technological innovation: the governance challenges faced by English local authorities in adopting planning technologies. *International Journal of Urban Sciences*, 27(sup1), 149-163.
- Faisol, M., Ekonomi, I. F., & Muamalat, D. (2020). Perbandingan Agihan Zakat Sebagai Alat Kewangan Sosial Islam Bagi Membantu Golongan Al-Gharimin Oleh Lzs Dan Baitulmal MAIWP . *International Journal of Islamic Economics and Finance Research* (Vol. 3, Issue 2).
- Hadi, F. S. A., Mahjom, N., Razak, A. A., Hussin, M. Y. M., & Muhammad, F. (2015). Prestasi Usahawan Asnaf Zakat terhadap Program Pembangunan Ekonomi di Lembaga Zakat Selangor. *Al Qimah Al Mudhafah The Journal of Management and Science*, 1(1), 1–10.
- Harun, N. F., & Rahman, A. A. (2023). Screening Instrument for Zakah. In *Journal Syariah* (Vol. 1, Issue March).
- Hashim, N., Othman, A., Mohamad, A., & Hussin, M. N. M. (2020). Level of Performance and Factors that Affect the Business of Asnaf Entrepreneurs in the Jayadiri Aid Programme: a Descriptive Analysis. *International Journal of Islamic Business*, 5(1), 46–58.
- Hashim, N., Othman, A., Mohamad, A., & Md Hussin, M. N. (2020). Tahap Prestasi Dan Faktor Mempengaruhi Perniagaan Usahawan Asnaf Dalam Program Bantuan Jayadiri: Satu Analisis In *International Journal of Islamic Business* (Vol. 5).
- Herman, E. (2022). The interplay between digital entrepreneurship and sustainable development in the context of the EU digital economy: A multivariate analysis. *Mathematics*, 10(10), 1682.
- Ibrahim, M. F., & Sahrim, M. (2019). Peranan Agihan Zakat Sebagai Alat Kewangan Sosial Islam Bagi Melangsaikan Hutang Golongan Al-Gharimin Di Malaysia. *Labuan E-Journal of Muamalat and Society*.
- Idris, A., Bukhari, N. J., Md Yunus, M., & Abdul, S. A. (2023). Penggunaan Teknologi Digital dalam Kalangan Usahawan Luar Bandar dalam Era Pandemik Covid-19. *Jurnal Pengurusan*, 67. <https://doi.org/10.17576/pengurusan-2023-67-12>
- Ismail, M., Shariff, S., & Hussin, H. (2021). Pemeriksaan Program Pembangunan Ekonomi Strengthening the Economic Development Program. *Journal of Islamic Philanthropy & Social Finance (JIPSF)*, 3(2), 52–65.
- Ismail, S. S., Ramli, A., & Othman, S. (2022). Managerial Competency and Business Performance: Enterpreneurial Orientation as a Mediator in Malaysian SMEs. *Jurnal Pengurusan*, 66. <https://doi.org/10.17576/pengurusan-2022-66-12>
- Izham, S. S., Rosli, M. S. D. A., Rani, M. A. M., Saidi, S., Muslim, F. R., Arif, M. I. A. M., & Adenan, F. (2022). Persepsi Individu Dan Pengurusan Persekitaran Usahawan Asnaf Wanita Terhadap Prestasi Perniagaan: Kajian Di Wilayah Persekutuan. *International Journal of Islamic Studies*, 25(2), 2289–9944.
- Jamal, A., Abdul Rahmn, I., & Aziz, A. (2022). “Digital Economy”: Initiatives And Strategies Economic Recovery By Government Post Covid 19. *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*, 7(44), 136–152. <https://doi.org/10.55573/JISED.074413>
- Jaidi, Z., Syahid, A. D. I., Ali, M., Azmi, M. A., Ramli, N. U. R. I., Faris, M., Hisam, M., Azman, N., Shahid, M. N. O. R., Noh, M., Mohd, H., Qusyairi, A., Razak, A. B. D., Hazly, A., Zainuddin, A., Adila, N., & Ali, M. (2024). *A Social Entrepreneurship Initiative in Batu Pahat to Address Economic Challenges of Single Mothers (Inisiatif*

Keusahawanan Sosial di Batu Pahat untuk Menangani Cabaran Ekonomi Ibu Tunggal). 27(1), 261–267.

- Majlis Agama Islam Dan Adat Melayu Terengganu (2022). <https://www.maidam.gov.my/index.php/en/perkhidmatan-kami/wakaf-dan-sumber-am/wakaf/14-agihan-zakat>
- Manaf, A. A., Hairi Omar, N., Najwa, D., & Azmi, H. (2012). Potensi Keusahawanan Dan Ciri-Ciri Keusahawanan Dalam Kalangan Pelajar Sekolah MENENGAH. In *Social Sciences & Technology Penang* (Vol. 3).
- Mat Jusoh, N. A., Mustafa@Busu, Z., Junoh, N., Yusof, N., & Mustapha, A. M. (2022). Pendidikan Asnaf Fakir dan Miskin Melalui Sinergi Dana Zakat dalam Membasmi Keciciran. *Proceedings Science, Ethics & Civilization*, 1(1), 72–76. <https://www.zakatselangor.com.my/terkini/fakir->
- Mat Rani, M. A., Ahmad Rosli, M. S. D., Moidin, S., Mohd Arif, M. I. A., Adenan, F., & Khairuldin, N. F. (2020). Pembangunan Keusahawanan Asnaf Luar Bandar Di Negeri Pahang (Development of Rural Asnaf Entrepreneurs in Pahang). *Journal of Islamic Philanthropy and Social Finance*, 2(1), 48–60. https://doi.org/10.24191/jipsf/v2n12020_48-60
- Mohamad Nor, N., & Mohamad, A. B. (2023). Pembiayaan Al-Qard menerusi Dana Zakat kepada Usahawan Asnaf B40 MAIWP. *Azka Internastional Journal of Zakat and Social Finance*, 4(3), 23–48.
- Mohammad Patel, I. F., Osoman, A., Wan Mohamad Rashdi, W. Faridatul Akma, & Md Rashid, N. I. (2024). Pemeriksaan golongan ibu tunggal di malaysia: inisiatif kerjaan malaysia demi pembangunan yang lebih inklusif. *Majalah Pp Biologi UITMCNS*, 3.
- Mohd Azamri, K., & Ibrahim, M. A. (2024). Pembiayaan Mikro Dalam Kalangan Usahawan Asnaf Zakat: Kajian Kes Di Maidam, Terengganu Micro Financing Among Asnaf Zakat Entrepreneurs: a Case Study in Maidam, Terengganu. *Jurnal 'Ulwan*, 9, 1–13.
- Mohd Nawī, M. R. (2018). Analisis Pelaksanaan Agihan Zakat Produktif Oleh Majlis Agama Islam Dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK). <http://studentsrepo.um.edu.my/12516/%0Ahttp://studentsrepo.um.edu.my>
- Mohd Rifin, M. H. (2024). Jaringan sosial dan kelngsungan perniagaan komuniti usahawan melayu di terengganu. *Journal of Malaysian Studies*, 41(1), 336–347.
- Mohd Zaid, S. H., & Hashim, S. N. A. (2022). Peningkatan Kualiti Modal Insan Untuk Keusahawanan Sosial Islam di Malaysia. *AZKA International Journal of Zakat & Social Finance*, 53–66. <https://doi.org/10.51377/azjaf.vol3no3.136>
- Nambisan, S., Wright, M., & Feldman, M. (2019). The Digital Transformation of Innovation and Entrepreneurship: Progress, Challenges and Key Themes. *Research Policy*, 48(8). <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.03.018>
- Nooh, M. N., & Wan Nawang, W. R. (2022). Usahawan Muslim Isu dan Cabaran. *Seminar Pembudayaan & Pendidikan Keusahawanan Remaja*. <https://www.researchgate.net/publication/359788072>
- Nugeroho, A. A. U., Perdana, S., & Hunusalela, Z. F. (2023). Pelatihan Peningkatan Kualitas Layanan untuk Kepuasan Pelanggan Gama UI Cabang Pondok Labu. *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 48. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v6i1.14934>
- Omar, F. I., & Nor Hasim, N. H. (2021). Internet dan Usahawan B40 : Satu Tinjauan Awal. *The 8th International Conference on Management and Muamalah*.
- P. Rameli, M. F., Ab. Aziz, M. R., Ab Wahab, K., & Mohd Amin, S. (2022). The Characteristics of Muslimpreneurs from the view of Muslim Scholars and Academician. *International Journal of Teaching and Education*, II(2), 47.

- Rahman, R. A., & Othman, Y. H. (2021). Cabaran Covid 19: Literasi Kewangan Peribadi Sebagai Penentu Kesejahteraan Kewangan Dalam Kalangan Usahawan Asnaf Negeri kedah. In *International Journal of Muamalat* (Vol. 5, Issue 1).
- Ramli, N. H., Zahari, N. S., Mohd Hassan, N., & Luqman, A. (2024). Kesan positif program pemeraksanaan pemasaran digital kepada usahawan miskin tegar di kelantan. *Majalah Pp Biologi UITMCNS*, 3.
- Sa'at, N. H., Latip, A. R. A., Othman, N., Aziz, N., & Muhamad, R. (2023). the Effectiveness of Critical Success Factors in Regional Development Programmes Management. *International Journal of Business and Society*, 24(1), 66–81. <https://doi.org/10.33736/ijbs.5603.2023>
- Sahar, H. R., Mahbob, M. H., & Wan Mahmud, W. A. (2021). Pengaruh Faktor Penentu Tingkah Laku Penerimaan E-Dagang Dalam Kalangan Usahawan Perusahaan Kecil Dan Sederhana. *E-BANGI*, 18(5), 195–211.
- Sarimah, C. H., Aidah, A. K., & Norlizah, C. H. (2020). Memperkasa Usahawan Wanita Menerusi Pendidikan Teknikal dan Latihan Vokasional (TVET) dan Keusahawanan di Kolej Komuniti, Kementerian Pengajian Tinggi Malaysia. *Jurnal Dunia Pengurusan; Vol 2 No 3 (2020): Sep 2020*, 2(3), 101–111.
- Saufi, S., & Abu Hasan Shaari, M. A. (2023). Strategi Pembangunan Perniagaan Melalui Jaringan Sosial dalam Kalangan Usahawan Asnaf di Pantai Timur Semenanjung Malaysia. *International Journal of Mosque, Zakat And Waqaf Management*, 3(2), 64–73.
- Saufi, S., Mohamed, N. A., Saleh, M., Ghani, H. A., Noor, S., Puri, N., Bharu, K., Kelantan, M., & Saufi, S. (2021). Hubungan Tahap Kefahaman Masyarakat Terhadap Sumbangan Wakaf Dengan Kepercayaan Terhadap Institusi Pengurusan Wakaf Di Malaysia. *Al-Mimbar: International Journal of Mosque, Zakat And Waqaf Management*. <http://almimbar.kuis.edu.my>
- Saufi, S., Tuan Noor, T. M. S., & Abu Hasan Shaari, M. A. (2021). Faktor-Faktor Yang Boleh Mempengaruhi Kejayaan Usahawan di Kalangan Asnaf di Malaysia : Satu Tinjauan Literatur. *Al-Mimbar: International Journal of Mosque, Zakat And Waqaf Management*, 1(2), 61–67.
- Suruhanjaya Syarikat Malaysia. (2022). *Laporan tahunan 2022*
- Suhaimi, M. F., Don, A. G., & Puteh, A. (2021). Program Latihan Dalam Membangunkan Asnaf Di Selangor. *AZKA International Journal of Zakat & Social Finance*, 2(2), 199–216. <https://doi.org/10.51377/azjaf.vol2no2.66>
- Taherdoost, H. (2019). What Is the Best Response Scale for Survey and Questionnaire Design; Review of Different Lengths of Rating Scale / Attitude Scale / Likert Scale. *International Journal of Academic Research in Management (IJARM)*, 8(1), 2296–1747. <https://hal.science/hal-03741841>
- Yasin, S. N., Bata Ilyas, G., Fattah, M. N., & Parennden, A. (2021). Pengaruh Pengalaman Kerja, Pendidikan Dan Pelatihan(Diklat) Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Kinerja Pegawai Di Dinas Pendidikan Kabupaten Soppeng. *Bata Ilyas Educational Management Review PENGARUH*, 1(1), 17–28.
- Zuriyati, Y., & Nurul Ilyana, M. adnan. (2018). Faktor-Faktor Kejayaan Usahawan Ikon Majlis Agama Islam Melaka (MAIM) Success Factors of Majlis Agama Islam Melaka (MAIM) Icon Entrepreneur Akademia Baru. *Journal of Advanced Research in Social and Behavioural Sciences*, 1(1), 82–93.