



# ANALISIS PENEROKAAN FAKTOR LATIHAN, PENGALAMAN DAN MOTIVASI KE ARAH KELESTARIAN PERNIAGAAN HALAL DI KALANGAN USAHAWAN ASNAF

## EXPLORATORY ANALYSIS OF TRAINING, EXPERIENCE, AND MOTIVATION FACTORS TOWARD HALAL BUSINESS SUSTAINABILITY AMONG ASNAF ENTREPRENEURS

Suraini Saufi<sup>1\*</sup>, Siti Haslini Zakaria<sup>2</sup>, Tengku Nur Athirah Tuan Mohd Rosli<sup>3</sup>

- <sup>1</sup> Fakulti Pengurusan dan Teknologi Maklumat, Kolej Universiti Islam Antarabangsa Sultan Ismail Petra (KIAS), Malaysia.  
Email: [suraini@kias.edu.my](mailto:suraini@kias.edu.my)
  - <sup>2</sup> Kolej Pengkomputeran, Informatik, dan Matematik, UITM Machang, Malaysia.  
Email: [suraini@kias.edu.my](mailto:suraini@kias.edu.my)
  - <sup>3</sup> Jabatan Kualiti, Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM), Malaysia  
Email: [suraini@kias.edu.my](mailto:suraini@kias.edu.my)
- \* Corresponding Author

### Article Info:

#### Article history:

Received date: 05.09.2024  
Revised date: 03.10.2024  
Accepted date: 20.11.2024  
Published date: 06.12.2024

#### To cite this document:

Saufi, S., Zakaria, S. H., Rosli, T. N. A. T. M. (2024). Analisis Penerokaan Faktor Latihan, Pengalaman Dan Motivasi Ke Arah Kelestarian Perniagaan Halal Di Kalangan Usahawan Asnaf. *International Journal of Halal Ecosystem and Management Practices*, 2 (3), 12-28.

### Abstrak:

Kelestarian perniagaan halal di kalangan usahawan asnaf merupakan satu cabaran yang memerlukan pendekatan holistik, khususnya dalam aspek latihan, pengalaman, dan motivasi. Usahawan asnaf adalah golongan yang mempunyai potensi besar untuk memperkukuh ekonomi ummah, namun mereka sering kali berhadapan dengan pelbagai halangan dalam memastikan perniagaan yang diceburi mampu bertahan dan berkembang. Majoriti usahawan asnaf yang mengusahakan perniagaan halal ini gagal keluar dari kepompong kemiskinan dan kekal menjadi asnaf. Kajian ini bertujuan untuk meneroka instrumen latihan, pengalaman, dan motivasi dalam menyokong kelestarian perniagaan halal di kalangan usahawan asnaf. Seramai 38 usahawan asnaf yang terlibat dalam perniagaan halal telah dipilih secara purposif sebagai responden kajian untuk mendapatkan data. Data dianalisis menggunakan perisian SPSS untuk Analisis Penerokaan Faktor (*Exploratory Factor Analysis* atau singkatan EFA) dan *Cronbach's Alpha*. Hasil kajian menyenaraikan item-item kajian yang sah dan kuat untuk digunakan bagi kajian lanjutan terutamanya kepada pencinta akademik, pihak industri dan kerajaan bagi meningkatkan lagi sosio ekonomi golongan asnaf.

DOI: 10.35631/IJHEMP.23002.

This work is licensed under [CC BY 4.0](#)**Kata Kunci:**

Kelestarian, Perniagaan, Usahawan, Latihan, Pengalaman, Motivasi

**Abstract:**

The sustainability of halal businesses among asnaf entrepreneurs is a challenge that requires a holistic approach, particularly in terms of training, experience, and motivation. Asnaf entrepreneurs possess significant potential to strengthen the ummah's economy, but they often face various obstacles in ensuring their businesses can survive and grow. The majority of asnaf entrepreneurs engaged in halal business ventures struggle to break free from the cycle of poverty, remaining asnaf. This study aims to explore the instruments of training, experience, and motivation in supporting the sustainability of halal businesses among asnaf entrepreneurs. A total of 38 asnaf entrepreneurs involved in halal businesses were purposively selected as study respondents to collect data. The data were analyzed using SPSS software for Exploratory Factor Analysis (EFA) and Cronbach's Alpha. The findings list valid and robust items for use in future studies, particularly for academics, industry players, and the government, to further improve the socio-economic status of the asnaf community.

**Keywords:**

Sustainability, Business, Entrepreneurs, Training, Experience, Motivation

**Pendahuluan**

Perniagaan halal merujuk kepada aktiviti perdagangan yang mematuhi prinsip-prinsip syariah Islam, di mana produk, perkhidmatan, serta kaedah operasi mesti selaras dengan hukum yang ditetapkan oleh agama. Dalam konteks makanan, "halal" bermaksud sesuatu yang dibenarkan dan suci menurut Islam, manakala dalam sektor lain seperti kewangan, perhotelan, dan kosmetik, ia melibatkan kejujuran, ketelusan, serta etika yang baik dalam menjalankan perniagaan. Konsep halal bukan hanya terhad kepada orang Islam, tetapi semakin diiktiraf di peringkat global sebagai simbol produk dan perkhidmatan yang berkualiti, bersih, serta selamat untuk semua (Fauzi et al., 2024; Khalid et al., 2022).

Perniagaan halal yang sinonim dengan Islam turut memberi peluang kepada golongan miskin dalam Islam iaitu golongan asnaf. Usahawan asnaf berpeluang menjana pendapatan dengan cara yang selari dengan prinsip Islam dan memberi peluang kepada mereka untuk memperbaiki taraf hidup mereka. Dalam Islam, golongan asnaf adalah golongan yang diidentifikasi tidak mempunyai akses kepada sumber daya yang mencukupi untuk kehidupan yang layak (Meerangani & Zaham Azman, 2019). Dari segi ekonomi pula mereka mengalami kekurangan sumber daya kewangan dan peluang ekonomi yang terhad. Golongan asnaf seringkali memerlukan bantuan dan bergelut untuk memenuhi keperluan asas seperti makanan, tempat tinggal, dan penjagaan kesihatan. Kurangnya akses kepada pendapatan yang stabil dan pekerjaan yang layak menjadi cabaran yang serius bagi mereka. Penyisihan dalam sosial dan ekonomi adalah saling berkait rapat, mencipta hambatan untuk mobiliti sosial dan menghalang kemampuan golongan asnaf untuk keluar dari kitaran kemiskinan (Mat Rani et al., 2020; Meerangani & Zaham Azman, 2019).

Usahawan asnaf selalu menghadapi isu -isu dan konflik yang besar untuk mengembangkan perniagaan halal mereka kebanyakannya disebabkan kekangan-kekangan daripada kemiskinan. Mereka selalu menghadapi masalah seperti kekurangan peralatan, intensif buruh, kekurangan modal, kurang tumpuan terhadap produk, ruang terhad, isu kebersihan, yang menyebabkan mereka kurang masa untuk melibatkan diri dalam aktiviti keusahawanan (Zakaria, 2024). Keadaan akan lebih rumit apabila usahawan asnaf tidak berjaya dalam perniagaan dan memberi impak besar terhadap keadaan sosioekonomi mereka. Usahawan asnaf biasanya bergantung kepada modal bantuan seperti zakat atau derma, dan apabila perniagaan mereka gagal, bukan sahaja mereka kehilangan sumber pendapatan, tetapi juga peluang untuk memperbaiki taraf hidup. Ini boleh menyebabkan mereka kembali bergantung kepada bantuan kewangan dan sosial, menambah beban kepada institusi kebajikan. Selain itu, kegagalan perniagaan juga boleh menjejaskan keyakinan diri dan motivasi mereka untuk mencuba semula, seterusnya merencatkan usaha ke arah berdikari dan keluar daripada kemiskinan (Hashim et al. 2020; Saufi et al., 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 disiytihakarkan 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.

Bagi mendapatkan kejayaan dalam perniagaan, terdapat banyak faktor-faktor yang menyumbang seperti sikap, latihan, motivasi, kemahiran, latihan dan sebagainya. (Saufi et al., 2021). Kajian ini akan menganalisa instrumen latihan, pengalaman dan motivasi terhadap keusahawan asnaf untuk dijadikan instrumen sebenar di kajian lapangan nanti.

### **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 muallaf 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 muallaf 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 (P. 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.

### ***Kelestarian Perniagaan***

Terdapat beberapa pandangan mengenai definisi kelestarian perniagaan kerana ia melibatkan pelbagai pendapat dan tidak terhad kepada bidang ekonomi dan kewangan sahaja (Cooper & Artz, 1995). Antara kajian awal mendefinisikan kelestarian perniagaan sebagai kemampuan golongan usahawan meneruskan aktiviti perniagaan mereka (Horgath-Scott et al., 1996). Solymossy (1998), dalam hal ini membahagikan kejayaan dalam perniagaan kepada dua dimensi iaitu daripada sudut ekonomi dan kepuasan usahawan. Ini bererti secara tidak langsung pengertian tersebut membawa makna kelestarian perniagaan melibatkan aspek keupayaan berada di pasaran tanpa mengira tahap prestasi pencapaian mereka. Pendapat ini selari dengan pandangan yang menyatakan kelestarian adalah sesuatu yang kompleks dan melibatkan pelbagai dimensi (Juhdi, 2011).

Paige dan Littrell (2002) meluaskan lagi definisi kelestarian perniagaan kepada konteks dalaman dan luaran. Contoh aspek dalaman ialah seseorang usahawan itu merasa bebas dan merdeka. Mereka merasa boleh mengawal masa hadapannya, dan boleh menjadi majikan. Manakala dalam aspek kedua pula iaitu aspek luaran, perniagaan dianggap lestari sekiranya dapat meningkatkan pulangan keuntungan, pendapatan peribadi dan kekayaan. Mohd Khairuddin (2000) dalam kajiannya di Malaysia meluaskan lagi maksud keupayaan usahawan adalah keupayaan mencapai matlamat yang ditetapkan oleh organisasi. Omar (2006), pula menyatakan kelestarian usahawan bererti melaksanakan fungsi keusahawanan atau tindakan keusahawanan bagi menghasilkan kelestarian seperti keuntungan, kelangsungan, pertumbuhan dan kelestarian berkaitan yang terarah kepada kegiatan ekonomi dan perniagaan organisasi. Tindakan ini pula perlu berlangsung dalam tempoh yang lama (Tahir et al., 2011). Bagi mengekalkan dan mendapat jangka hayat perniagaan yang lama, perniagaan perlu mengikut perkembangan semasa seperti terlibat dengan perkembangan teknologi terkini. Kajian daripada Ramli et al., (2024) mendapati terdapat kesan positif program pemerkasaan pemasaran digital kepada usahawan miskin tegar dan program seperti ini perlu diteruskan bagi menjamin kelestarian perniagaan.

Walaupun telah banyak kajian yang dilakukan mengenai faktor-faktor yang menyumbang kepada kelestarian perniagaan, namun kajian lanjutan masih diperlukan disebabkan perubahan konteks dan dinamika perniagaan, persekitaran ekonomi, iklim dan politik. Untuk menangani perubahan ini dan membina pembangunan strategi perniagaan yang lebih efektif, maka kajian-kajian terbaru amat diperlukan. Kajian lanjutan boleh membantu perniagaan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan dalam persekitaran perniagaan, termasuk perubahan dalam corak pasaran, teknologi dan keadaan ekonomi. Ini memberikan kelebihan dalam mengekalkan daya saing dan mengoptimumkan penggunaan sumber daya dan usaha dan seterusnya menyumbang kepada pembangunan ekonomi individu dan negara. Kajian ini pula akan menumpukan asnaf dan perniagaan halal sebagai subjek utama kajian. Sehubungan dengan itu, kajian daripada Hashim et al. (2020) akan menjadi rujukan utama di mana latihan, bantuan motivasi dan pengalaman usahawan asnaf akan dibuat kajian lanjutan kerana dapatan

kajian terdahulu menunjukkan pembolehubah tersebut mempengaruhi prestasi usahawan dan berpotensi untuk penambahbaikan

### **Latihan**

Antara aspek penting yang perlu diberikan keutamaan dalam usaha membangunkan pekerja dan organisasi adalah latihan. Latihan adalah proses meningkatkan pengetahuan dan kemahiran dalam melaksanakan kerja (Sarimah et al., 2020). Dari sudut keusahawanan pula, latihan merupakan pelajaran dan didikan berkenaan keusahawanan seperti kemahiran dan pengetahuan konsumer dan perniagaan (Abdul Aziz, 2018). Usahawan yang menerima latihan yang secukupnya akan memberikan prestasi yang baik kepada perusahaan terutamanya dalam era globalisasi yang penuh persaingan

Bagi golongan asnaf, dengan latihan untuk pembangunan perniagaan mereka mampu untuk keluar dari belenggu kemiskinan. Pembangunan latihan dalam Islam bermula dengan tumpuan membangunkan manusia dalam aspek kerohanian dan moral yang kemudiannya akan termanifestasi ke dalam bentuk atau aspek fizikal (Suhaimi et al., 2021). Suhaimi et al.(2021) telah merujuk kepada definisi latihan daripada Zafir (2002) dan Khairunneezam (2004) untuk menjelaskan konsep latihan daripada perspektif Islam. Zafir (2002) menyatakan bahawa latihan merupakan prosedur terancang yang diikuti oleh seseorang bertujuan untuk mendapatkan pengetahuan dan kemahiran bagi tujuan dan kepentingan tertentu. Berdasarkan takrif ini, program latihan hendaklah memberikan fokus dalam meningkatkan pengetahuan dan kemahiran peserta. Sementara itu, Khairunneezam (2004) memberikan takrif yang holistik berkaitan latihan dalam empat perkara. Pertama, latihan adalah satu proses pembelajaran yang sistematik dan terancang untuk para pekerja dalam sesebuah organisasi. Kedua, latihan mempunyai prosedur-prosedur pelaksanaan tersendiri yang bertujuan untuk mengurangkan jurang prestasi kerja semasa bekerja dengan prestasi kerja yang diharapkan oleh organisasi. Ketiga, latihan bertujuan mempertingkatkan dan menambahnilai pengetahuan, memantapkan kemahiran kerja dan mengubah sikap (*KSA-knowledge, skills and attitude*) yang diperlukan oleh pekerja. Keempat, Latihan kebiasaannya berorientasikan keperluan dan kepentingan jangka pendek atau kesan atau perubahan diharapkan akan berlaku sejurus selepas seseorang pekerja tamat mengikuti satu-satu program latihan.

Setiap latihan yang diberikan adalah untuk membangunkan kerjaya dan kemahiran seseorang ( Abdullah & Abd Halim, 2020). Ayub, Daud dan Ismail (2016) dalam satu kajian kualitatif yang menumpukan kepada modal insan dan daya saing usahawan wanita Malaysia mendapati aspek pendidikan dan latihan menyumbang kepada pembangunan kemahiran dan kejayaan usahawan ini.

### **Motivasi**

Motivasi adalah satu perkara yang penting dalam diri manusia untuk mencapai perkembangan diri serta prestasi perniagaan yang lebih baik. Ahli psikologi dan akademik terkenal Abraham Maslow (1943) mendefiniskan motivasi berasaskan keperluan dalam hidup seperti keperluan kepada keselamatan, kasih sayang dan rasa dimiliki. Manusia berpotensi untuk melengkapkan keperluan tersebut dan berubah untuk perkembangan dan kemajuan peribadi (Bagas, 2020). Penyelidik pada abad sebelum ini seperti Saraswathi (2011) memberikan tiga elemen penting dalam definisi motivasi iaitu usaha, matlamat organisasi dan keperluan. Konsepnya adalah satu kesediaan untuk melakukan usaha yang besar ke arah matlamat organisasi yang



dikondisikan oleh kemampuan usaha dalam memenuhi keperluan seseorang. Kenyataan ini selari dengan pendapat Whiseand dan Rush (1988) dan Wegner et al. (2003). Definisi motivasi ditambahbaik lagi dengan adanya dimensi dimensi keperluan kepada pencapaian, berdikari, keperluan ekonomi dan matlamat (Hashim et al., 2020).

Menurut Shaharuddin et al., (2020), spiritual merupakan sebuah pembangunan rohani manusia yang bersifat roh atau jiwa. Kajian mereka dalam mengkaji potensi elemen spiritual dalam kejayaan usahawan muslim mendapati motivasi diri adalah berdasarkan niat individu dalam perniagaan, iaitu menjadikan perniagaan sebagai platform membantu umat Islam dari segi ekonomi. Di samping mampu menunaikan zakat seperti yang dituntut dalam Islam.

Bagi usahawan wanita di Kelantan pula, pencetus motivasi untuk mereka melibatkan diri dalam perniagaan adalah kerana ingin mengubah sosio ekonomi keluarga. Mereka juga berminat dalam perniagaan dan ramai juga yang mewarisi perniagaan daripada keluarga. Kajian terhadap faktor pendorong kejayaan mereka mendapati bahawa mereka berjaya kerana motivasi daripada minat yang mendalam, membuat perancangan yang teliti, mempunyai ilmu perniagaan serta bersedia untuk menanggung risiko (Embong & Rusdi, 2021). Motivasi dalaman juga membantu usahawan ibu tunggal untuk menarik pelanggan dan bersaing dalam pasaran (Onileowo, 2021). Motivasi juga merupakan faktor pelindung dalaman bagi usahawan OKU. Ini adalah hasil kajian daripada Kasim et al., (2022) dalam kajian mereka mengenai aplikasi Model Resiliensi terhadap usahawan OKU ke arah pembentukan perniagaan lestari. Menurut penyelidik ini, usahawan OKU mempunyai peluang untuk berjaya sekiranya mempunyai tahap motivasi yang tinggi dan mendapat sokongan daripada organisasi-organisasi yang terlibat seperti Jabatan Kebajikan Masyarakat (JKM) dan pusat-pusat zakat.

### ***Pengalaman***

Pengalaman didefinisikan sebagai satu bentuk pendidikan yang diperolehi secara tidak langsung daripada aktiviti-aktiviti yang pernah dilakukan (Mohamad et al., 2014). Namun bagi Alias & Serang (2018) terdapat dua jenis pengalaman iaitu pengalaman formal dan tidak formal. Pengalaman formal dalam perniagaan merujuk kepada pengetahuan dan kemahiran yang diperolehi melalui pendidikan terstruktur atau latihan khusus seperti ijazah, diploma, atau kursus yang diiktiraf. Ini menunjukkan pengalaman yang diperolehi secara langsung. Manakala pengalaman tidak formal pula adalah pembelajaran yang diperolehi melalui pengalaman praktikal, kerja lapangan, atau pembelajaran mandiri tanpa pendidikan formal yang diiktiraf (Zakaria et al., 2020). Keduanya berkontribusi kepada pemahaman yang holistik dalam dunia perniagaan.

Dari sudut prestasi kerja pula, individu yang berpengalaman cenderung untuk menyumbang kepada prestasi yang positif seperti berupaya untuk mengetuai kumpulan kerja dengan amalan komunikasi yang efektif (Abd Aziz et al., 2022; Hsu et al., 2020). Individu mengalami pengalaman baik dan buruk dalam kehidupan. Hasil kajian mendapati pengalaman dalam kerja mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kerja pekerja. Semakin tinggi pengalaman kerja maka semakin baik prestasi bekerja dan begitu juga sebaliknya (Yasin et al., 2021). Dapatan ini disokong oleh Yusman et al., (2021) di mana faktor pengalaman secara berkelompok dengan faktor pendidikan, latihan dan disiplin kerja mempengaruhi prestasi kerja. Namun, pengalaman buruk dapat menjadi pelajaran berharga, memperkuat ketahanan, dan mengasah kemahiran untuk masa depan. Impaknya bergantung pada bagaimana individu menangani pengalaman tersebut. Jika dikelola dengan baik, pengalaman buruk boleh mempengaruhi keyakinan diri dan prestasi pada masa yang akan datang (Greenberg et al.,

2020). Justeru, penting untuk mempelajari dari pengalaman buruk dan menggunakan pelajaran itu untuk berkembang.

Pengalaman buruk daripada kesusahan hidup mendorong golongan yang tidak bernasib baik seperti golongan asnaf untuk terus membaiki kualiti hidup (Abd Karim & Sabjan, 2023; S. Ahmad & Abdul Rahman, 2011; Ayoup et al., 2023). Berdasarkan dapatan kajian di atas, asnaf yang menjadi usahawan turut berpotensi untuk menggunakan pengalaman mereka dalam perniagaan dan melestarikannya

Ketiga-tiga pembolehubah ini; Lathan, motivasi dan pengalaman mempunyai fungsi dan kesan tersendiri dalam pembangunan dan kelestarian perniagaan. Kajian berterusan amat penting dalam membangunkan ekonomi Islam oleh usahawan asnaf dan industri halal khususnya di Malaysia. Jadual 1 adalah ringkasan sorotan kajian yang dibincangkan di atas.

**Jadual 1 : Ringkasan Sorotan Kajian**

Bil.	Pembolehubah	Sumber
1	Kelestarian Perniagaan	Cooper & Artz (1995), Horgath-Scott et al.(1996), Tahir et al. (2011), Ramli et al., (2024) Solymossy (1998), (Juhdi, 2011), Paige dan Littrell (2002) Mohd Khairuddin (2000) , Hashim et al.(2020).
2	Latihan	Sarimah et al. (2020), (Abdul Aziz (2018), Suhaimi et al. (2021), Abdullah & Abd Halim (2020), Ayub, Daud dan Ismail (2016)
3	Motivasi	Maslow (1943), Bagus (2020), Hashim et al. (2020). Shaharuddin et al., (2020), Embong & Rusdi (2021), Onileowo (2021), Kasim et al., (2022)
4	Pengalaman	Mohamad et al. (2014), Alias & Serang (2018), Zakaria et al. (2020), Abd Aziz et al., 2022; Hsu et al., (2020), Yasin et al. (2021), Yusman et al., (2021), Greenberg et al. (2020), Abd Karim & Sabjan, (2023), S. Ahmad & Abdul Rahman (2011), Ayoup et al. (2023)

### **Kaedah Kajian**

Kajian ini telah mengadaptasikan instrumen yang telah dibina oleh para penyelidik yang lepas dan telah mengubahsuai sesetengah pernyataan instrumen bagi memastikan kesesuaian dengan kajian yang dijalankan. Jadual 2 adalah senarai dan perihal instrumen bagi pembolehubah.

**Jadual 2 : Senarai Dan Perihal Instrumen Bagi Pembolehubah**

Bil.	Pembolehubah	Bil. soalan	Sumber/ Adaptasi
1	Kelestarian Perniagaan	11	Saufi et al. (2023), Hashim et al. (2020), Tahir et al., (2011), Tuan Rusli (2014) O’Gorman dan Mann dan Gazrin (2001).
2	Latihan	12	Saufi et al. (2023), Hashim et al. (2020)
3	Motivasi	8	
4	Pengalaman	6	Saufi et al. (2023), Hashim et all. (2020) dan Alias & Serang (2018).

Instrumen yang telah dibina dan diadaptasikan oleh penyelidik yang lain serta mengubahsuai pernyataan ke dalam item yang baru maka mereka perlu menjalankan prosedur Analisis Penerokaan Faktor (*Exploratory Factor Analysis* atau singkatan EFA) (Bogie & Sekaran, 2019). Ini kerana bidang kajian yang berlainan mungkin boleh menyebabkan sesetengah item tidak lagi sesuai untuk kajian semasa atau terdapat kombinasi item yang berbeza dengan apa yang telah didapati dalam kajian sebelumnya (Awang, 2019).

Sebelum memulakan analisis, terdapat beberapa pra-syarat yang perlu diambil kira apabila melaksanakan EFA. Pra-syarat pertama ialah *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) dan *Measure of Sampling Adequacy* (MCA) perlu melebihi nilai 0.5 (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010). Pra-syarat kedua ialah Ujian Bartlett's (*Bartlett's test of Sphericity*) perlu pada nilai  $p < 0.001$  iaitu signifikan seperti yang dicadangkan oleh Hair, Black, dan Anderson (2014a). Seterusnya, nilai pemberat faktor (*factor loading*) bagi setiap item perlu melebihi nilai 0.6 seperti yang telah dicadangkan oleh Shkeer dan Awang, (2019). Jadual 3 meringkaskan ukuran kesesuaian analisis penerokaan faktor.

**Jadual 3: Ringkasan Ukuran Kesesuaian Analisis Penerokaan Faktor**

Item	Julat
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	> 0.5
Ujian Bartlett	< 0.001 (nilai p)
Jumlah Anggaran Varians (TVE)	> 60%
Nilai Eigen	> 1.0
Pemberat Faktor	> 0.6

Selain itu juga nilai Kebolehpercayaan (*Reliability*) instrumen yang diukur melalui nilai *Cronbach's Alpha* mungkin telah berubah (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016). Kesemua empat (4) konstruk yang digunakan dalam kajian ini iaitu Kelastarian Perniagaan, Latihan, Motivasi dan Pengalaman adalah dibentuk berdasarkan kajian-kajian lepas dan diaplikasikan dalam perniagaan dengan konteks bidang yang berbeza. Oleh sebab itu, adalah penting untuk melaksanakan analisis penerokaan faktor bagi memastikan instrumen soal selidik yang digunakan adalah sesuai dalam konteks dunia perniagaan di Malaysia.

## Dapatan Analisis

### *Analisis Penerokaan Faktor (EFA) bagi Konstruk Kelastarian Perniagaan*

Konstruk Kelastarian Perniagaan diukur menggunakan 11 item yang dilabelkan sebagai KP1 hingga KP11. Setiap pernyataan item diukur menggunakan Skala Selang (*Interval Scale*) antara 1 (Sangat Tidak Setuju) hingga 5 (Sangat Setuju). Nilai skor min dan sisihan piawai yang didapati untuk setiap item yang mengukur konstruk Kelastarian Perniagaan ditunjukkan dalam Jadual 4.

**Jadual 4: Min Dan Sisihan Piawai Item Kelastarian Perniagaan**

Statistik Deskriptif			
Item	Min	Sisihan Piawai	N
KP1	3.37	1.025	38
KP2	2.97	1.127	38
KP3	3.08	1.124	38
KP4	3.26	1.178	38



KP5	2.89	1.060	38
KP6	2.29	1.250	38
KP7	3.53	1.466	38
KP8	3.68	1.165	38
KP9	3.42	0.976	38
KP10	4.13	0.811	38
KP11	3.87	1.044	38

Prosedur Analisis Penerokaan Faktor (EFA) menggunakan kaedah Analisis Prinsipal Komponen (PCA) dengan *Varimax Rotation*. *Varimax Rotation* merupakan kaedah putaran faktor orthogonal yang paling popular dan biasa digunakan kerana dapat menjelaskan analisis faktor (Hair, Black, & Anderson, Multivariate Data Analysis, 2014a). Dapatan analisis dalam Jadual 5 menunjukkan nilai Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ialah 0.777 iaitu melebihi nilai minimum 0.5 (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016). Pada masa yang sama, nilai Ujian Bartlett adalah signifikan (nilai  $p = 0.000 < 0.001$ ). Ini menunjukkan kajian ini adalah layak untuk prosedur seterusnya dalam analisis Faktor Penerokaan (EFA) (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016).

**Jadual 5: Nilai KMO dan Ujian Barlett Kelestarian Perniagaan**

<b>Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)</b>		0.777
<b>Ujian Bartlett</b>	Approx. Chi-square	325.618
	dk.	55
	Sig.	0.000

Seterusnya jumlah anggaran varians juga adalah penting bagi mengetahui peratusan (%) item-item yang dapat mengukur sesuatu konstruk kajian. Jumlah anggaran nilai varians keseluruhan untuk konstruk Kelestarian Perniagaan ialah sebanyak 75.364%. Nilai ini adalah baik kerana ianya melebihi keperluan minima 60% (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016). Pemberat faktor bagi setiap item menunjukkan kepentingan item dalam mengukur konstruk. Nilai minimum faktor pemberat yang diterima ialah 0.6 dan ke atas, manakala faktor pemberat kurang dari nilai 0.6 akan dikeluarkan dari pengukuran sesuatu konstruk. Dapatan dari Jadual 6 menunjukkan item-item yang mengukur konstruk Kelestarian Perniagaan. Terdapat satu item yang dibuang dari pengukuran konstruk kerana gagal memenuhi nilai minimum pemberat faktor iaitu item KP7. Lain-lain item konstruk Kelestarian Perniagaan yang mempunyai nilai pemberat faktor melebihi had minimum 0.6 dikekalkan.

**Jadual 6: Item untuk Komponen Konstruk Kelestarian Perniagaan**

<b>Matrik Putaran</b>	
KP1	0.825
KP2	0.902
KP3	0.938
KP4	0.944
KP5	0.837
KP6	0.669
<b>KP7</b>	<b>Dibuang</b>
KP8	0.877
KP9	0.700
KP10	0.875
KP11	0.615

Item KP7 tidak mencapai nilai pemberat faktor yang diperlukan, yang biasanya ditetapkan pada 0.6, menunjukkan bahawa ia tidak memberikan sumbangan yang mencukupi kepada konstruk tersebut. Proses penilaian yang teliti diperlukan untuk memastikan bahawa semua item yang dikekalkan dapat mewakili konstruk Kelestarian Perniagaan dengan tepat.

Item-item lain dalam konstruk yang mempunyai nilai pemberat faktor melebihi had minimum 0.6 telah dikekalkan, dan ini menunjukkan bahawa mereka mampu memberikan sumbangan yang bermakna dalam pengukuran kelestarian perniagaan. Penemuan ini bukan sahaja mempunyai implikasi teoretikal yang penting dalam memahami kelestarian perniagaan, tetapi juga memberikan manfaat praktikal kepada pengurus dan pengamal, yang boleh menggunakan item-item yang dikekalkan untuk merangka strategi dan inisiatif yang lebih berkesan.

Selain itu, kajian akan datang boleh mempertimbangkan untuk mengeksplorasi item lain yang berpotensi bagi memperkukuhkan lagi konstruk ini dan meningkatkan relevansi penemuan. Dengan demikian, pemilihan item yang tepat dalam pengukuran konstruk adalah kritikal untuk menghasilkan model yang lebih robust dan menyumbang kepada literatur sedia ada.

#### ***Analisis Penerokaan Faktor (EFA) bagi Konstruk Latihan***

Konstruk Latihan diukur menggunakan 12 item yang dilabelkan sebagai L1 hingga L12. Setiap pernyataan item diukur menggunakan Skala Selang antara 1 (Sangat Tidak Setuju) hingga 5 (Sangat Setuju). Nilai skor min dan sisihan piawai yang didapati untuk setiap item yang mengukur konstruk Latihan ditunjukkan dalam Jadual 7.

**Jadual 7: Min dan Sisihan Piawai Item Latihan**

<b>Statistik Deskriptif</b>			
<b>Item</b>	<b>Min</b>	<b>Sisihan Piawai</b>	<b>N</b>
L1	3.84	1.197	38
L2	3.71	1.250	38
L3	3.76	1.149	38
L4	3.03	1.284	38
L5	3.34	1.341	38
L6	3.55	1.245	38
L7	3.58	1.222	38
L8	3.50	1.268	38

L9	3.79	1.255	38
L10	3.68	1.210	38
L11	3.71	1.206	38
L12	3.68	1.188	38

Hasil dapatan dalam Jadual 8 menunjukkan nilai Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ialah 0.921 iaitu melebihi nilai minimum 0.5 (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016). Pada masa yang sama, nilai Ujian Bartlett adalah signifikan (nilai  $p=0.000 < 0.001$ ). Ini menunjukkan data kajian ini adalah layak untuk prosedur seterusnya dalam analisis Faktor Penerokaan (EFA) (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016).

**Jadual 8: Nilai KMO dan Ujian Barlett Latihan**

<b>Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)</b>		0.921
<b>Ujian Bartlett</b>	Approx. Chi-square	832.632
	dk.	66
	Sig.	0.000

Jumlah anggaran varians adalah penting bagi mengetahui peratusan (%) item-item dapat mengukur sesuatu konstruk dalam kajian. Jumlah anggaran varians keseluruhan untuk konstruk Latihan ialah sebanyak 85.037%. Nilai ini adalah baik kerana ianya melebihi keperluan minima 60% (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016). Jadual 8 menunjukkan nilai taburan item yang mengukur konstruk Latihan. Didapati kesemua item L1 hingga L12 mempunyai nilai pemberat faktor melebihi had minimum 0.6 seperti yang telah dicadangkan oleh Shkeer and Awang (2019) dan kesemua 12 item dikekalkan sebagai item pengukuran konstruk Latihan.

**Jadual 9: Item untuk Konstruk Latihan**

<b>Matrik Putaran</b>	
L1	0.934
L2	0.930
L3	0.966
L4	0.768
L5	0.821
L6	0.910
L7	0.944
L8	0.950
L9	0.950
L10	0.979
L11	0.978
L12	0.970

Dengan semua 12 item ini dikekalkan, ia mencerminkan ketepatan dan kesesuaian item-item tersebut dalam pengukuran konstruk. Penemuan ini menandakan bahawa item-item yang dikekalkan bukan sahaja memenuhi kriteria teknikal dalam analisis faktor, tetapi juga memperkukuhkan keandalan dan validiti konstruk Latihan. Implikasi teoretikal daripada dapatan ini adalah penting, kerana ia menyumbang kepada pemahaman yang lebih mendalam mengenai elemen-elemen yang mempengaruhi keberkesanan latihan dalam konteks perniagaan.

Dari sudut praktikal, hasil ini memberikan panduan kepada pengurus dan pihak yang terlibat seperti ahli akademik dalam merancang dan melaksanakan program latihan yang lebih berkesan, dengan memanfaatkan item-item yang telah terbukti berfungsi dengan baik dalam pengukuran. Untuk kajian masa depan, adalah disyorkan untuk meneroka lebih banyak item yang mungkin relevan bagi memperkayakan konstruk ini dan meningkatkan ketepatan pengukuran

### ***Analisis Penerokaan Faktor (EFA) bagi Konstruk Motivasi***

Konstruk Motivasi diukur menggunakan 8 item yang dilabelkan sebagai M1 hingga M8. Setiap pernyataan item diukur menggunakan Skala Selang antara 1 (Sangat Tidak Setuju) hingga 5 (Sangat Setuju). Nilai skor min dan sisihan piawai yang didapati untuk setiap item yang mengukur konstruk Motivasi ditunjukkan dalam Jadual 10.

**Jadual 10: Min dan Sisihan Piawai Item Motivasi**

Statistik Deskriptif			
Item	Min	Sisihan Piawai	N
M1	4.61	0.595	38
M2	4.21	0.875	38
M3	4.42	0.642	38
M4	4.47	0.603	38
M5	4.18	0.865	38
M6	4.11	0.924	38
M7	4.42	0.826	38
M8	4.68	0.471	38

Hasil dapatan dalam Jadual 11 menunjukkan nilai Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ialah 0.754 iaitu melebihi nilai minimum 0.5 (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016). Pada masa yang sama, nilai Ujian Bartlett adalah signifikan (nilai  $p = 0.000 < 0.001$ ). Ini menunjukkan data kajian ini adalah layak untuk prosedur seterusnya dalam analisis Faktor Penerokaan (EFA) (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016).

**Jadual 11: Nilai KMO dan Ujian Barlett Motivasi**

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)		0.754
Ujian Bartlett	Approx. Chi-square	219.073
	dk.	28
	Sig.	0.000

Seterusnya, jumlah anggaran varians keseluruhan untuk konstruk Motivasi ialah sebanyak 74.085%. Nilai ini adalah baik kerana ianya melebihi keperluan minima 60% (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016). Dapatan dari Jadual 12 menunjukkan nilai taburan item yang mengukur konstruk Motivasi. Terdapat satu (1) item yang dibuang dari konstruk Motivasi kerana mempunyai pemberat faktor lebih dari satu nilai dan tidak patut dimasukkan bagi analisis selanjutnya (Hair, Black, & Anderson, 2014a) iaitu item M1. Manakala item M2 hingga M8 dikekalkan didalam konstruk mempunyai nilai pemberat melebihi had minimum iaitu 0.6.

**Jadual 12: Item untuk Konstruk Motivasi**

<b>Matrik Putaran</b>	
<b>M1</b>	<b>Dibuang</b>
M2	0.867
M3	0.693
M4	0.714
M5	0.847
M6	0.843
M7	0.868
M8	0.850

Item-item M2 hingga M8 telah dikekalkan dalam konstruk Motivasi, di mana setiap item tersebut mempunyai nilai pemberat faktor melebihi had minimum yang ditetapkan, iaitu 0.6. Ini menunjukkan bahawa item-item tersebut memberikan sumbangan yang signifikan dan relevan dalam membentuk konstruk Motivasi. Dengan pengukuhan ini, keandalan dan validiti konstruk dapat dipastikan, memberikan asas yang kukuh untuk analisis yang lebih mendalam dalam kajian seterusnya.

Penemuan ini juga menekankan pentingnya proses pemilihan item yang teliti dalam pengukuran konstruk, memastikan bahawa hanya item yang memenuhi kriteria yang sesuai dipilih untuk analisis. Selain itu, kajian masa depan boleh mempertimbangkan untuk menyelidik item tambahan yang mungkin dapat meningkatkan lagi pemahaman mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi dalam konteks yang lebih luas.

#### ***Analisis Penerokaan Faktor (EFA) bagi Konstruk Pengalaman***

Konstruk Pengalaman diukur menggunakan 6 item yang dilabelkan sebagai P1 hingga P6. Setiap pernyataan item diukur menggunakan Skala Selang antara 1 (Sangat Tidak Setuju) hingga 5 (Sangat Setuju). Nilai skor min dan sisihan piawai yang didapati untuk setiap item yang mengukur konstruk Pengalaman ditunjukkan dalam Jadual 13.

**Jadual 13: Min dan Sisihan Piawai Item Pengalaman**

<b>Statistik Deskriptif</b>			
<b>Item</b>	<b>Min</b>	<b>Sisihan Piawai</b>	<b>N</b>
P1	3.45	1.058	38
P2	3.16	1.128	38
P3	3.50	1.059	38
P4	3.89	0.863	38
P5	3.71	1.113	38
P6	2.74	1.178	38

Hasil dapatan dalam Jadual 14 menunjukkan nilai Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ialah 0.760 iaitu melebihi nilai minimum 0.5 (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016). Pada masa yang sama, nilai Ujian Bartlett adalah signifikan (nilai  $p=0.000 < 0.001$ ). Ini menunjukkan data kajian ini adalah layak untuk prosedur seterusnya dalam analisis Faktor Penerokaan (EFA) (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016).



**Jadual 14: Nilai KMO dan Ujian Barlett Pengalaman**

<b>Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)</b>		0.760
<b>Ujian Bartlett</b>	Approx. Chi-square	60.772
	dk.	15
	Sig.	0.000

Seterusnya, jumlah anggaran varians keseluruhan untuk konstruk Pengalaman ialah sebanyak 66.582%. Nilai ini adalah baik kerana ianya melebihi keperluan minima 60% (Awang, 2012; Hoque, S.M.M., & Awang, 2016). Dapatan dari Jadual 15 menunjukkan nilai taburan item yang mengukur konstruk Pengalaman. Terdapat satu (1) item yang dibuang dari konstruk Pengalaman kerana gagal mencapai nilai minimum pemberat faktor (Hair, Black, & Anderson, 2014a) iaitu item P4. Manakala item P1, P2, P3, P5 dan P6 dikekalkan didalam konstruk dan mempunyai nilai pemberat melebihi had minimum iaitu 0.6.

**Jadual 15: Item untuk Konstruk Pengalaman**

<b>Matrik Putaran</b>	
P1	0.819
P2	0.744
P3	0.869
<b>P4</b>	<b>Dibuang</b>
P5	0.838
P6	0.700

Item-item P1, P2, P3, P5, dan P6 telah dikekalkan dalam konstruk Pengalaman, di mana setiap item tersebut mempunyai nilai pemberat faktor melebihi had minimum 0.6. Ini mencerminkan bahawa item-item yang dikekalkan memberikan sumbangan yang signifikan dalam membentuk konstruk Pengalaman, memastikan keandalan dan validiti pengukuran.

Penemuan ini menegaskan kepentingan pemilihan item yang teliti dalam pengukuran konstruk, di mana hanya item yang memenuhi kriteria yang relevan dipilih untuk analisis. Dalam kajian akan datang, adalah disyorkan untuk meneroka lebih banyak item yang mungkin dapat memperkayakan konstruk ini dan memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pengalaman dalam konteks yang lebih luas

### ***Analisis Kebolehpercayaan Instrumen***

Analisis kebolehpercayaan item-item yang telah dibina untuk mengukur sesuatu konstruk itu adalah sangat penting. Ukuran kebolehpercayaan sesuatu instrumen dianggar melalui nilai *Cronbach's alpha*. Nilai *Cronbach's alpha* sesuatu instrumen mestilah nilai 0.6 seperti yang disarankan oleh kebanyakan penyelidik dalam bidang sains sosial yang lain (Sekaran & Bougie, 2016). Sharif (2024) pula menyarankan nilai 0.7 ke atas bagi ketekalan dan konsistensi yang lebih tinggi. Jadual 16 menunjukkan nilai *Cronbach's alpha* untuk kesemua konstruk dalam kajian ini setelah melalui prosedur Analisis Penerokaan Faktor (EFA). Kesemua konstruk tersebut mempunyai nilai *Cronbach's alpha* melepasi nilai minimum 0.7 dan boleh diterima pakai dalam kajian ini.

**Jadual 16: Nilai Kebolehpercayaan Instrumen**

Konstruk	Item sebelum	Cronbach	Item selepas	Cronbach
	EFA	Alpha	EFA	Alpha
Kelestarian Perniagaan	11	0.890	10	0.901
Latihan	12	0.984	12	0.984
Motivasi	9	0.904	7	0.885
Pengalaman	6	0.802	5	0.746

Nilai Cronbach's alpha yang tinggi ini memberikan jaminan bahawa item-item dalam setiap konstruk berfungsi dengan baik bersama-sama untuk mengukur konsep yang dimaksudkan. Oleh itu, penggunaan konstruk-konstruk ini dalam kajian adalah valid dan sesuai, memberikan asas yang kukuh untuk menguji hipotesis dan menjawab soalan penyelidikan yang telah ditetapkan.

### Kesimpulan

Kesimpulan daripada hasil analisis faktor dan analisis kebolehpercayaan instrumen menunjukkan bahawa faktor-faktor seperti kelestarian perniagaan, latihan, motivasi, dan pengalaman adalah signifikan dan dapat diterima berdasarkan nilai yang dicapai. Ini setelah dibuang item-item dengan ukuran yang lemah atau tidak boleh diterima Nilai kebolehpercayaan yang diperoleh menunjukkan konsistensi dalaman yang baik, menunjukkan bahawa instrumen yang digunakan adalah sesuai dan boleh dipercayai untuk mengukur faktor-faktor tersebut. Ini menunjukkan bahawa setiap faktor ini mempunyai sumbangan penting dalam kajian dan boleh digunakan untuk membuat kesimpulan atau cadangan yang bermakna dalam konteks perniagaan halal yang diusahakan oleh usahawan asnaf dan boleh digunakan untuk kajian lanjut.

Kebolehpercayaan yang tinggi ini juga menunjukkan bahawa konstruk-konstruk ini dapat diulang dan digunakan dalam penyelidikan masa depan. Penyelidik akan datang boleh menggunakan item-item yang telah terbukti berkesan ini untuk menyelidik konsep-konsep yang sama atau berkaitan, mengembangkan dan memperluas literatur yang sedia ada. Dengan menggunakan konstruk yang telah dibuktikan kebolehpercayaannya, penyelidik dapat menjimatkan masa dan usaha dalam pembangunan instrumen pengukuran, serta memastikan konsistensi dalam hasil kajian. Selain itu, penggunaan konstruk ini dalam pelbagai konteks mungkin memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai fenomena yang dikaji, yang seterusnya dapat menyumbang kepada pengembangan teori dan amalan dalam bidang tersebut.

### Penghargaan

Kajian ini adalah sebahagian daripada proses penyelidikan peringkat PhD oleh Penyelidik Utama di bawah Skim Hadiah Cuti Belajar daripada Kolej Universiti Islam Antarabangsa Sultan Ismail Petra (KIAS). Setinggi-tinggi penghargaan dan terima kasih atas peluang dan pembiayaan yang diberikan.

### Rujukan

Abdul Aziz, S. F. (2018). Analisis Keperluan Latihan Keusahawanan Terhadap Remaja Miskin Bandar, Kuala Lumpur. In *Journal of Islamic, Social, Economics and Development* (Vol. 3, Issue 11). [www.jised.com](http://www.jised.com)

- Alias, & Serang, S. (2018). Pengaruh Pengetahuan, Sikap Kerja dan Pengalaman Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *Paradoks: Jurnal Ilmu Ekonomi*, 1(1), 82–97. <https://doi.org/10.57178/paradoks.v1i1.177>
- Bagas, M. A. (2020). Relevansi Teori Hierarki Kebutuhan Abraham Maslow Terhadap Motivasi Kerja Anggota Organisasi Penyuluhan Agama Islam. *Syifaul Qulub: Jurnal Bimbingan Dan Konseling Islam*, 1(2), 100–108. <https://doi.org/10.32505/syifaulqulub.v1i2.2244>
- 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 Deskriptif 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* (Vol. 5).
- 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*.
- 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](https://doi.org/10.24191/jipsf/v2n12020_48-60)
- Meerangani, K. A., & Zaham Azman, U. K. (2019a). Keberkesanan Program Pembangunan Ekonomi Asnaf Oleh Lembaga Zakat Selangor. *E-Academia Journal*, 8(2). <https://doi.org/10.24191/e-aj.v9i2.7380>
- Meerangani, K. A., & Zaham Azman, U. K. (2019b). Transformasi Usahawan Asnaf Menerusi Program Pembangunan Ekonomi, Lembaga Zakat Selangor. *Journal of Ilmi*, 9, 15–29. <http://www.kuim.edu.my/journal/index.php/JILMI/article/view/613>
- Mohamad, A., Buang, N. A., & Hussin, M. (2014). Memformulasikan Pelajar Institusi Pengajian Tinggi Ke Arah Kerjaya Usahawan. *Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia Ke-9 (PERKEM Ke-9) “Urus Tadbir Ekonomi Yang Adil : Ke Arah Ekonomi Berpendapatan Tinggi,”* 9, 17–19.
- 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.
- Ramli, N. H., Zahari, N. S., Mohd Hassan, N., & Luqman, A. (2024). Kesan positif program pemerkasaan pemasaran digital kepada usahawan miskin tegar di kelantan. *Majalah Pp Biologi UITMCNS*, 3.
- 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., & Tuan Noor, T. M. S. (2023). *Prestasi Perniagaan usahawan Asnaf Miskin di Pantai Timur semenanjung Malaysia*.
- 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.
- Tahir, P. R., Mohamad, M. R., & Hasan, D. B. (2011). A Short Review of Factors Leading to Success of Small Medium Enterprises. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 2(11), 519–530.
- Zakaria, F. (2024). *Karakter usahawan asnaf dalam program jayadiri lembaga zakat negeri kedah*.
- Zakaria, N. A. M., Norazman, M. A. A. H. I., & Thukiman, K. (2020). Pengalaman Pembelajaran Informal Dalam Kalangan Usahawan Bumiputera Perusahaan Kecil Dan Sederhana (Pks) Di Besut, Terengganu. *Jurnal Kemanusiaan*, 18(2), 102–111.
- 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.