

Sokongan Psikologi dalam Perniagaan kepada Usahawan Belia Kurang Upaya Fizikal *(Psychological Support in Business for Youth Entrepreneurs with Physical Disabilities)*

Mohhairil Isaruddin
¹Aizan Sofia Amin
Nur Saadah Mohamad Aun

*Pusat Kajian Psikologi dan Kesejahteraan Manusia,
Fakulti Sains Sosial dan Kemanusiaan,
Universiti Kebangsaan Malaysia*

¹Corresponding e-mail: [aizansofia@ukm.edu.my]

Generating income is difficult in the current situation, especially for people with disabilities. This study explores the form of business support obtained by young entrepreneurs with physical disabilities, engaging with entrepreneurial activities. This study's design uses an entirely qualitative approach, i.e. case study, using in-depth interview data collection method. Interviews with study participants were conducted in a semi-structured manner and used purposeful sampling. The data obtained were analyzed thematically. The sampling of the study involved eight youth entrepreneurs with physical disabilities in Selangor. The study results found two types of support, namely the tangible and intangible. Tangible supports are finance, skills/knowledge, and materials/equipment. Intangible supports are family/spouse, friends and counsellors / JKM / SOCSO Rehabilitation Center. The implications of this study are to provide appropriate input in designing suitable programs to improve the form of business support to physically disabled youth entrepreneurs in Malaysia.

Keywords: Physical disabled, youth, entrepreneurs, business, support

Menurut Akta Orang Kurang Upaya (2008), Orang Kurang Upaya (OKU) merupakan mereka yang mempunyai kekurangan jangka panjang dari segi fizikal, mental, intelektual atau deria yang apabila berinteraksi dengan pelbagai halangan boleh menyekat penyertaan penuh mereka di dalam masyarakat. Menurut World Health Organization (WHO, 2013), dianggarkan bahawa sebanyak 15% daripada jumlah penduduk di sesebuah negara terdiri daripada OKU. Menurut Samuel et al. (2001), Orang Kurang Upaya dilihat sebagai individu yang memerlukan perkhidmatan disebabkan ketidakupayaan fizikal atau mental bagi membolehkan mereka hidup berdikari dalam komuniti. Selain itu, Sulaiman (2008) menyatakan bahawa Orang Kurang Upaya (OKU) sebagai orang yang mengalami keterbatasan

mobilisasi (pergerakan) samaada fizikal (anggota), penglihatan, pendengaran dan mental (ringan, sederhana ataupun berat).

Orang Kurang Upaya (OKU) mempunyai hak untuk menjalani hidup seperti orang lain dan keperluan serta hak mereka perlu di beri perhatian supaya mereka mendapat hak kesamarataan. Menurut Suruhanjaya Ekonomi dan Sosial Pertubuhan Bangsa-bangsa Bersatu untuk Asia dan Pasifik (ESCAP, 2012), isu-isu yang berkaitan dengan OKU perlulah diberikan penekanan untuk memastikan OKU menikmati hak-hak dan keistimewaan mereka serta dapat menyertai masyarakat sepenuhnya. Halangan seperti pekerjaan, pendidikan, kesihatan dan pengangkutan perlu ditangani agar OKU mendapat hak kesaksamaan. Menurut Ishak (2008), yang berpendapat bahawa sudah sampai

masanya masyarakat menanam sikap prihatin terhadap Orang Kurang Upaya yang tidak bernasib baik selain tidak lagi menafikan hak dan keperluan mereka.

Menurut Portal Jabatan Kebajikan Masyarakat (2019), statistik Orang Kurang Upaya yang berdaftar pada tahun 2019 adalah seramai 549,554 orang dan Selangor mencatat jumlah tertinggi iaitu seramai 81,334. Orang Kurang Upaya (OKU) diperdebatkan mempunyai tahap sosioekonomi yang lebih rendah daripada bukan OKU disebabkan oleh kekurangan akses kepada kesihatan, pengangkutan, pendidikan, pekerjaan dan maklumat (Chan & Zoellick, 2011). Oleh itu, satu kaedah untuk menjana pendapatan melalui bidang aktiviti keusahawanan perlu diterapkan ke dalam diri OKU khususnya kepada belia kurang upaya. Sesetengah pengkaji mencadangkan aktiviti aktiviti keusahawanan sebagai jalan keluar kepada masalah kemiskinan, diskriminasi, persaingan tinggi dan pekerjaan dalam kalangan Orang Kurang Upaya (Harris Renko & Caldwell 2014; Pagan 2009).

Metod

Kaedah

Kajian ini menumpukan kepada pengalaman usahawan belia kurang upaya fizikal. Justeru, pengkaji menggunakan pendekatan kajian kualitatif sepenuhnya. Justifikasi kepada pemilihan kaedah kualitatif ini adalah kerana ia memfokuskan kepada huraian berbanding dengan kajian kuantitatif yang lebih memfokuskan kepada statistik atau pengiraan. Selain itu, melalui kaedah kualitatif juga, pengkaji dapat mengumpul maklumat secara keseluruhan dan bermakna melalui hasil temu bual yang dijalankan ke atas usahawan belia kurang upaya fizikal. Menurut Rozmi (2013) terdapat banyak perkara yang tidak dapat dijelaskan dengan hanya merujuk kepada

data *numerical* dalam kajian kuantitatif. Oleh itu, kajian kualitatif boleh dirujuk sebagai suatu pendekatan kajian yang memberi penekanan kepada deskriptif, induktif, pembinaan teori (*grounded theory*) dan kajian ke atas bagaimana manusia memberi makna kepada kehidupan mereka. Melalui kaedah kualitatif ini juga dapat menghuraikan segala terjemahan data kepada bentuk teks yang dapat memudahkan pengkaji untuk menjalankan kajian.

Reka Bentuk

Kajian ini menggunakan reka bentuk bukan eksperimental iaitu kajian kes untuk memahami lebih mendalam tentang sokongan yang diterima oleh usahawan belia kurang upaya fizikal dalam menjalankan aktiviti keusahawanan. Bentuk kajian ini bersesuaian untuk meneroka sokongan yang diterima usahawan belia kurang upaya fizikal. Reka bentuk kajian kes ini menggunakan pendekatan kualitatif sepenuhnya iaitu temu bual separa berstruktur. Kajian kes dapat membentuk gambaran holistik, analisis perkataan dan melaporkan hasil temu bual dengan lebih terperinci. Kaedah kajian kes ini dapat membantu pengkaji untuk mencungkil lebih banyak maklumat daripada informan serta dapat mengenal pasti isu ataupun masalah baru yang mungkin timbul (Creswell, 2013). Selain itu juga, pengkaji menemubual informan menggunakan soalan yang telah dibina selari dengan objektif kajian. Kajian kualitatif amat sesuai digunakan kerana pengkaji ingin mendapatkan maklumat dengan lebih mendalam mengenai cabaran atau masalah yang wujud dalam meneroka sokongan, cabaran dan strategi usahawan belia kurang upaya fizikal.

Persampelan

Sampel ialah satu kumpulan atau subset individu dalam populasi yang dianggap boleh mewakili populasi yang ingin dikaji.

Kajian ini melibatkan lapan orang informan yang telah ditemu bual secara mendalam. Mereka merupakan usahawan belia kurang upaya fizikal yang berada di sekitar Selangor dan masih aktif menjalankan aktiviti keusahawanan. Kaedah pensampelan data merupakan teknik yang penting bagi menjamin kesahan dan kebolehpercayaan keputusan kajian yang dijalankan. Kajian ini menggunakan pensampelan bertujuan iaitu teknik pensampelan istimewa/unik seperti pensampelan kriteria. Menurut Etikan, Musa dan Alkassim (2016) pensampelan bertujuan merupakan teknik yang bersesuaian dengan kajian kualitatif dan mampu mencapai objektif kajian kerana pengkaji dapat memutuskan beberapa kriteria informan yang bersesuaian dengan kajian. Antara kriteria pensampelan bertujuan iaitu:

Kriteria Penerimaan (inklusif):

- Usahawan belia kurang upaya fizikal yang berumur 15-40 tahun.
- Boleh berbahasa Melayu atau berbahasa Inggeris.
- Berniaga sepenuh masa tanpa terlibat dalam sebarang pekerjaan yang lain.

Kriteria Penolakan (eksklusif):

- Usahawan belia kurang upaya fizikal yang kurang daripada umur 15 tahun dan melebihi umur 40 tahun ke atas.
- Tidak boleh berbahasa Melayu atau berbahasa Inggeris.
- Mempunyai pekerjaan selain daripada aktiviti keusahawanan.

Sesuatu kajian mempunyai kesahan luaran jika kajian tersebut boleh digeneralisasikan daripada sampel kepada populasi. Sampel juga dianggap representif jika ia menunjukkan taburan ciri yang sama dengan populasi tempat ia diambil (Rozmi 2013). Selain itu, metodologi dalam kajian

kualitatif bukan bertujuan untuk digeneralisasikan, sebaliknya bertujuan untuk lebih mendalami kes dengan kekayaan data melalui temu bual yang mendalam. Oleh sebab itu, bagi kajian kualitatif, informan yang diperlukan tidak begitu ramai jika dibandingkan dengan kajian kuantitatif.

Pengumpulan Data

Kajian ini dijalankan melalui kaedah temu bual mendalam. Pengkaji telah menerangkan bahawa kajian yang dijalankan bukanlah satu unsur untuk mempergunakan mereka tetapi pengkaji mahu menganalisis fenomena sebenar yang dihadapi oleh usahawan belia kurang upaya fizikal itu sendiri dalam menghadapi cabaran keusahawanan. Informan juga telah dimaklumkan bahawa segala maklumat yang diperolehi sepanjang sesi temu bual ini adalah sulit akan hanya digunakan untuk tujuan membuat kajian sahaja. Kerahsiaan maklumat amatlah penting bagi menjaga kerahsiaan informan yang ditemu bual. Pembinaan hubungan repo bersama informan boleh dilakukan dengan menunjukkan tingkah laku melayan yang berkesan seperti kontak mata, bahasa badan yang terbuka dan ekspresi muka yang bersesuaian dalam sesi temu bual. Hal ini adalah bertujuan untuk mewujudkan sokongan psikologi kepada informan agar mereka lebih berasa selesa dan yakin serta berasa diri mereka disokong untuk bersama-sama berkongsi pengalaman bersama pengkaji. Setelah mendapatkan persetujuan daripada pihak informan, pengkaji telah menemubual setiap informan selama 60 sehingga 90 minit seorang.

Menurut Othman (2007) yang menyatakan bahawa temu bual secara mendalam merupakan kaedah paling sesuai untuk kajian kes yang mengkaji informan dalam jumlah sedikit mahupun informan dalam jumlah yang ramai. Menurut Brouneus (2011) yang

menyatakan pengkaji membimbing perbualan bersama informan dalam satu perbincangan secara bersemuka merupakan salah satu proses temu bual mendalam.

Di samping itu, pengkaji turut menyediakan soalan bagi memastikan proses temu bual berjalan dalam keadaan lancar dan mengetuai perbualan dengan baik dengan menjadi pendengar yang aktif dan reflektif. Menurut Kourmousi et al. (2017) yang menyatakan bahawa pendengar yang aktif adalah apabila pengkaji mampu membina pemahaman tentang apa yang disampaikan informan, manakala pendengar yang reflektif adalah apabila pengkaji memahami maksud di sebalik cerita informan. Hal ini adalah bertujuan untuk memastikan pengkaji menjadi pendengar aktif dan reflektif serta untuk memberi sepenuh perhatian ketika proses temu bual dijalankan untuk memahami perasaan, kandungan dan makna di sebalik cerita informan.

Soalan-soalan dalam temu bual mendalam adalah bersifat terbuka untuk memberi ruang kepada informan menjawab dengan meluas dan terperinci. Kajian berbentuk kualitatif perlu menggunakan jenis-jenis soalan terbuka agar dapat mencungkil maklumat yang diinginkan dengan lebih menyeluruh. Kaedah ini merupakan kaedah utama dalam kajian ini kerana melalui temu bual, pengkaji dapat merungkai bagaimana informan memberi makna ke atas kehidupan dan pengalaman mereka serta dapat memahami informan daripada kaca mata mereka secara bersemuka.

Soalan yang digunakan dalam temu bual mendalam selalunya berbentuk separa struktur Brouneus (2011). Kemudian, bergantung kepada jawapan oleh informan, pengkaji meneruskan dengan soalan susulan atau probing untuk

Jadual 1

mendapatkan maklumat yang lebih mendalam dari informan. Menurut Mazalah (2002), temu bual mendalam separa berstruktur membolehkan pengkaji mendapat maklumat yang diperlukan, di samping memberi peluang kepada informan meluahkan sesuatu dengan lebih mendalam semasa temu bual dijalankan.

Analisis data

Proses pertama adalah pengkaji perlu menganalisa data dengan mentranskripkan data temu bual. Data yang telah ditranskripkan dalam bentuk verbatim perlu diproses dalam tempoh 24 jam setelah temu bual dibuat. Setelah temu bual dijalankan, pengkaji mendengar semula temu bual tersebut untuk ditranskripsi ke dalam bentuk tulisan. Setelah transkripsi pertama siap, rakaman tersebut diulang semula untuk memastikan ketepatan data yang direkodkan secara bertulis. Seterusnya data tersebut diulang semula bagi setiap temu bual yang dijalankan. Di samping itu, maklumat yang diberikan dengan cara bukan lisan seperti ekspresi muka seperti sedih dan gembira serta gaya badan adalah penting bagi mendapatkan data yang lebih tepat.

Selain itu, setelah transkrip verbatim data telah tersedia, pengkaji memulakan proses menganalisis menggunakan analisis tematik. Menurut Thomas (2003) yang menyatakan bahawa mencipta indeks diperlukan dalam analisis tematik bagi memudahkan proses mencari dan mengenal pasti data. Setiap transkrip temu bual diberikan kod dan setiap informan dilabelkan dengan nombor yang berbeza. Perkara ini untuk memudahkan pengkaji untuk menganalisis susun atur data dan membuat rujukan data. Pengkodan transkripsi data dalam analisis tematik adalah proses menganalisis tema atau konsep daripada data secara sistematik

Rumusan Metodologi Kajian

Kaedah kajian	Kajian Kualitatif
Reka bentuk kajian	Kajian kes
Pensampelan kajian	Pensampelan bertujuan
Bilangan informan	8 orang
Teknik pengumpulan data	Temu bual mendalam
Analisis kajian	Analisis tema

Jadual 2

Demografi Informan Kajian

No	Nama Samaran	Jantina	Umur	Bangsa	Agama	Pendidikan	Latihan Kemahiran / Bukan Kemahiran
1	Hazrulah	Lelaki	37	Melayu	Islam	SPM	Tiada
2	Fairuzi	Lelaki	34	Melayu	Islam	Ijazah Sarjana Muda	Tiada
3	Aiman	Lelaki	32	Melayu	Islam	Diploma	Tiada
4	Sitia	Perempuan	33	Melayu	Islam	SPM	Tiada
5	Zaimi	Lelaki	33	Melayu	Islam	Sijil	Ada
6	Jasin	Lelaki	36	Melayu	Islam	Ijazah Sarjana Muda	Tiada
7	Shusi	Perempuan	27	Melayu	Islam	Diploma	Tiada
8	Liah	Perempuan	31	Melayu	Islam	Ijazah Sarjana	Tiada

Jadual 3

Demografi Informan Kajian

No	Nama Samaran	Status	Tempat Tinggal	Jenis Aktiviti keusahawanan	Tempoh Menjalankan Aktiviti keusahawanan	Bantuan / Pinjaman Kewangan	Pendapatan (Sebulan)
1	Hazrulah	Duda	Cheras	Pakaian	1 Tahun	Tiada	RM2500
2	Fairuzi	Bujang	Banting	Kek	2 Tahun	Tiada	RM1900- RM2500
3	Aiman	Bujang	Kajang	Sistem/Apps (Rebate)	1 Tahun	Tiada	RM2000
4	Sitia	Janda	Setapak	Urutan Tradisional	1 Tahun 5 bulan	JKM	RM2000- RM3000
5	Zaimi	Berkahwin	Putrajaya	Pakaian	2 Tahun	TEKUN	RM2000- RM2500
6	Jasin	Berkahwin	Puchong	Buku	1 Tahun	Tiada	RM4700
7	Shusi	Bujang	Kuala	Kek	2 Tahun	Tiada	RM1500-

			Lumpur				RM2000
8	Liah	Bujang	Kuala Lumpur	Kecantikan (Lipstick)	2 Tahun	Tiada	RM2000- RM2500

Keputusan dan Perbincangan

Bentuk Sokongan Yang Diterima Usahawan Belia Kurang Upaya Fizikal

Menurut Yong (2008), bentuk sokongan terdiri daripada dua iaitu sokongan berbentuk ketara (*tangible support*) dan sokongan berbentuk tidak ketara (*intangible support*). Secara keseluruhan, bentuk sokongan yang diterima oleh usahawan belia kurang upaya fizikal terdiri daripada dua bentuk iaitu sokongan bentuk ketara dan sokongan bentuk tidak ketara. Terdapat tiga sokongan bentuk ketara iaitu kewangan, kemahiran / pengetahuan (kursus latihan) dan material / peralatan / produk. Manakala sokongan bentuk tidak ketara terdiri daripada tiga iaitu keluarga / pasangan, rakan dan kauselor.

Sokongan Ketara

Kewangan

Dalam kajian ini, hampir semua (6 daripada 8 orang) informan kajian ini menyatakan bahawa mendapat sokongan kewangan daripada keluarga, kawan dan JKM. Sokongan yang menyeluruh serta mampu memenuhi keperluan orang kurang upaya seperti kewangan, pendidikan dan kemahiran perlu disediakan oleh institusi negara (Grech & Soldatic 2016). Menurut kajian Aizan, Ezarina dan Abdul Rahman (2019), usahawan kurang upaya fizikal memerlukan sokongan dari segi kewangan untuk memulakan dan mengekalkan aktiviti keusahawanan tersebut.

Sebagai contoh, Aiman, untuk memulakan aktiviti keusahawanan sememangnya memerlukan modal awalan dan mendapatkan modal daripada ayahnya. Hal

ini disokong oleh Hazrulah yang menyatakan bahawa untuk memulakan perniagaan ia memerlukan modal walaupun sedikit dan Hazrulah membuat keputusan untuk membuat pinjaman kepada kawannya.

“...ayah saya ada bagi modal mula-mula nak start bisnes dulu...dia kata saya kalau malas kerja di bawah orang, cuba belajar buat bisnes so dari situ dia bagi sikit modal dekat saya untuk start belajar bisnes ni...”

(Aiman)

“...untuk permulaan tu memang ada modal saya pinjam daripada kawan-kawan la tapi tak ada lah pinjam banyak-banyak kan sebab kita pun faham la dengan kawan-kawan pinjam sikit-sikit pun dah okay..”

(Hazrula)

Hal ini disokong oleh pernyataan yang dibuat oleh Liah yang menyatakan bahawa modal awal diberikan oleh kakaknya. Informan Fairuzi juga menyatakan bahawa modal untuk memulakan aktiviti keusahawanan perlu ada dan kakaknya membantu serba sedikit berkaitan dengan kewangan.

“...Modal ada jugak sebab ada kakak yang macam boleh sokong dari segi tu la. Sebab kita tak berani nak buat loan apa semua kan. Baru-baru nak mula kecik-kecik tu so sokongan modal ada la kakak-kakak yang memberi suntikan.”

(Liah)

“...modal awal tu boleh la di katakan kakak saya ada hulur sikit untuk beli bahan produk masa tu, tapi tak banyak lah sebab masa tu kan baru nak cuba-cuba nak buat bisnes jual bakery ni...”

(Fairuzi)

Berlainan pula dengan Sitia dan Zaimi, mereka berfikir untuk mendapatkan modal perlukan usaha yang tinggi dan mensasarkan modal yang mampu menampung segala kos aktiviti keusahawanan. Sitia meminta bantuan kewangan melalui Jabatan Kebajikan Masyarakat dengan membentangkan kertas kerja yang di tulisnya. Manakala Zaimi pula membuat pinjaman melalui TEKUN untuk memastikan kewangannya cukup untuk menjalankan aktiviti keusahawanan.

“...masa tu saya betul-betul susah saya berjumpa dengan pegawai JKM jadi pihak JKM tengok saya punya kertas kerja dan bersutuju untuk bagi modal kt saya...”

(Sitia)

“...modal awalan untuk nak start bisnis ni memang sangat penting, jadi saya pernah buat pinjaman dengan TEKUN untuk modal awal, sebab kita as OKU memang susah nak buat loan tambah-tambah lagi bila buat pinjaman kat bank. Jadi saya cuba cari sebanyak mungkin sumber agensi mana-mana yang boleh beri saya pinjaman untuk kembangkan bisnis saya ni..”

(Zaimi)

Kemahiran dan Pengetahuan (Kursus)

Dalam kajian ini, seramai enam daripada lapan informan menyatakan bahawa sokongan dari segi kemahiran dan pengetahuan (kursus latihan) diterima daripada pelbagai pihak. Menurut Maziriri dan Madinga (2016), keperluan kemahiran amat diperlukan oleh usahawan OKU kerana kebanyakan daripada usahawan OKU memulakan aktiviti keusahawanan dengan kemahiran yang rendah berbanding dengan usahawan bukan OKU.

Sokongan bentuk ketara seperti kemahiran dan pengetahuan (kursus latihan) amat diperlukan dalam menjalankan aktiviti keusahawanan. Hal ini dinyatakan oleh

Shusi bahawa kursus amat membantu dirinya dalam menguruskan aktiviti keusahawannya terutama dari segi pengurusan kewangan. Selain itu, Liah menyatakan bahawa dengan kursus latihan yang diikutinya dapat membantu dari segi pemasaran untuk memasarkan produknya.

“...Saya rasa program macam ni la bagus berkaitan dengan bisnis OKU. Program macam usahawan ni banyak la bantu saya. Macam mereka ada cerita banyak topik terutama berkaitan financial. Sebelum ni saya buat dalam buku saja. Saya memang ada failkan bukti cuma simple-simple je...”

(Shusi)

“...akak suka kalau ada pihak-pihak berkaitan dengan kebajikan OKU ni buat kursus berkaitan dengan aktiviti keusahawanan, so dari situ akak banyak belajar berkaitan marketing, financial pastu kita tahu macam mana nak orang kenal produk apa yang kita jual kan, hah itulah yang best kalau pergi kursus ni hehe...”

(Liah)

Selain itu, informan sangat memerlukan kursus latihan terutama sekali yang berkaitan dengan aktiviti keusahawanan OKU. Menurut Zaimi, kursus latihan yang sedia ada memerlukan kos pendaftaran yang sangat tinggi dan ia menyukarkan untuk usahawan OKU untuk mengikutinya.

“...actually kan, saya selalu cari berkaitan dengan agensi-agensi yang buka kursus untuk buat aktiviti keusahawanan ni, tapi semua bayaran agak mahal, jadi bila saya tahu yang pihak ISM dan UKM ada buat kursus aktiviti keusahawanan OKU, saya terus join kursus ini untuk dapat lagi ilmu so dapat juga serba sedikit untuk kembangkan bisnis saya”

(Zaimi)

Tambahan lagi, Aiman berpendapat untuk memulakan aktiviti keusahawanan sudah semestinya memerlukan kursus latihan

asas kerana kebanyakannya tidak mempunyai pengalaman untuk memulakan aktiviti keusahawanan serta tidak tahu teknik yang betul. Hazrulah juga menyatakan untuk memulakan aktiviti keusahawanan memerlukan kerajinan menimba ilmu kerana perjalanan aktiviti keusahawanan amatlah berisiko sekiranya tidak ada perancangan yang sistematik.

“...macam kursus bisnis OKU dekat ISM ni kan, memang sangat-sangat membantu sebab saya tak ada pengalaman dalam bisnis, lepas tu saya pulak baru nak start bisnis so apa-apa teknik bisnis tu memang orang kata tu zero la, kebanyakannya saya try and error je...”

(Aiman)

“...kalau nak start bisnis ni kita kena rajin timba ilmu, kita kena tahu teknik yang betul so dari situ kita boleh planning and tahu la matlamat bisnis kita tu sebab semua benda ni ada banyak risiko kalau salah langkah habislah rugi, so kursus-kursus berkaitan bisnis ni sangat perlu tambah-tambah untuk orang yang baru-baru nak kenal bisnis ni...”

(Hazrulah)

Material / Peralatan

Dalam kajian ini, seramai empat daripada lapan informan menyatakan bahawa sokongan dari segi material / peralatan/ produk diterima daripada pelbagai pihak. Antara sistem sokongan yang diperlukan oleh OKU fizikal adalah sokongan peralatan Norfatihah (2014). Menurut kajian Aizan, Ezarina dan Abdul (2019), sokongan dari segi material dan peralatan berkaitan dengan aktiviti keusahawanan amat diperlukan oleh usahawan kurang upaya fizikal dalam memulakan aktiviti keusahawanan.

Memulakan aktiviti keusahawanan memerlukan perancangan yang sistematik termasuklah berkaitan dengan proses

pembuatan produk seperti material / peralatan / produk yang ingin dijual. Menurut Hazrulah, semasa memulakan aktiviti keusahawanan peralatan yang digunakan seperti mesin menjahit adalah melalui penyewaan yang dilakukan olehnya.

“...saya dulu pernah sewa beberapa mesin jahit untuk start menjahit kain ikut pada tempahan masa tu, untuk permulaan memang sakit sikit nak start bisnis sebab apa semua kita tak prepare lagi, tapi ambil order pun dalam kuantiti yang sikit jela sebab yela kita mana larat nak buat banyak-banyak kan...”

(Hazrulah)

Berlainan pula dengan Fairuzi dan Shusi, bagi permulaan menjalankan aktiviti keusahawanan tersebut mereka telah menggunakan mesin yang dimiliki oleh keluarga. Tempahan produk untuk proses awalan aktiviti keusahawanan amatlah sedikit dan setelah itu aktiviti keusahawanan mereka mula berkembang apabila orang sekitar kawasan tempat tinggal mengenali produk mereka.

“...saya mula start buat bakery ni semua mesin saya ambil dan guna semua memang dari rumah, mesin yang mak saya beli dari situ kita buat slow-slow, masa tu pasaran kita tak ada lagi yela orang tak kenal lagi produk kita kan. So saya buat pun untuk bagi kawan-kawan saudara mara test dulu produk saya buat tu...”

(Fairuzi)

“...awalnya dulu saya guna mesin buat moist cake ni dari mak saya, so sebab mesin tu memang ada tapi tak digunakan and saya guna tu as advantage saya la kan, lepas tu bila tempahan dah makin banyak baru saya guna modal sendiri untuk tambah mesin peralatan lain untuk ciptakan sikit proses nak buat kek tu...”

(Shusi)

Menurut Liah pula, proses mewujudkan produk kecantikan adalah melalui produk SIRIM yang diambil dan dipasarkan olehnya. Setelah itu, produk tersebut akan di *re-brand* semula untuk ditukar hak milik produk mengikut syarat yang ditetapkan oleh SIRIM.

“...untuk permulaan tu memang akak ambil produk daripada SIRIM, so SIRIM ni bagi produk lipstik ni and kita jual kan, bila dah lama sikit baru SIRIM bagi akak re-brand balik produk lipstik ni sebagai produk akak sendiri, so tu antara syarat SIRIM letak sebab nak tengok permintaan produk tu macam mana kan, kalau tak ada perminataan produk susah jugak kan nak jual, so far Alhamdulillah produk ni dah makin orang kenal..”

(Liah)

Sokongan Tidak Ketara

Keluarga / Pasangan

Dalam kajian ini, seramai empat daripada lapan orang informan menyatakan bahawa sokongan diterima oleh keluarga / pasangan. Menurut, Dhar dan Farzana (2017), faktor utama yang menyebabkan OKU memulakan aktiviti keusahawanan adalah daripada keluarga kerana semangat dan motivasi dapat dipupuk dengan serta merta. Antara penguat OKU adalah melalui sistem sokongan daripada keluarga untuk berjaya dalam mencapai matlamat Norfatimah (2014).

Menurut Aiman, sokongan daripada keluarga amat penting, ayahnya sangat menyokong untuk Aiman menjalankan aktiviti keusahawanan. Tambahannya lagi, sokongan dari segi moral untuk meningkatkan motivasi dalam diri turut di pupuk daripada ayahnya. Sitia juga berpendapat keluarga banyak membantu dari segi dalaman seperti membantu meningkatkan semangat dalam menjalankan aktiviti keusahawanan.

“...selain itu ayah saya minta saya kerja dengan kawan dia belajar macam mana nak manage bisnes...mostly ayah dan kawan-kawan antara yang banyak bagi sokongan dari segi sokongan modal dan sampai la sokongan moral bagi support apa semua tu...semestinya sokongan tu datang daripada keluarga sendiri, macam saya ayah saya memang antara tulang belakang saya la dalam nak memulakan bisnis ni, dia selalu bagi nasihat dekat saya cuba cari pengalaman dalam bisnis ni and kadang-kadang tu ada bagi idea untuk tingkatkan bisnis yang saya buat ni...”

(Aiman)

“...bagi saya sokongan daripada keluarga..ofkoslah daripada segi bagi kita semangat..saya mula betul-betul dari zero...tak pernah terfikir untuk membuat urut-urut ni...”

(Sitia)

Selain itu, sokongan daripada keluarga dilihat bermula daripada permulaan menjalankan aktiviti keusahawanan. Menurut Fairuzi, kakaknya banyak membantu sepanjang terlibat dengan aktiviti keusahawanan sama ada dalam bentuk sokongan moral atau dari segi operasi pembuatan produk. Tambahan lagi, menurut Liah keluarga bukan sahaja membantu dari segi dalaman, namun keluarga juga membantu dari segi operasi seperti promosi, pabalutan dan pengeposan.

“...sepanjang saya menjalankan perniagaan ni kebanyakan keluarga..sebab saya buat perniagaan bakery ni pon dibantu oleh kakak saya jadi dia lah yang banyak bantu...”

(Fairuzi)

“...Uhh sokongan tu of course dari keluarga yang utama sebab mereka lah yang tukang ejen, tukang jual yang promote mula-mula tu dekat kawan-kawan semua tu. So sales majority sepanjang tahun lepas tu orang kata mulut ke mulut

daripada kakak-kakak dengan kawan-kawan je dulu. Dari situ kita build kita punya dulu lah. Selain daripada promoting, moral support, tolong tenaga kerja, tukang balut, tukang bungkus, tukang pos...semua tu la hahaha...” (Liah)

Rakan

Dalam kajian ini, seramai enam daripada lapan orang informan menyatakan bahawa rakan membantu dalam memberikan sokongan menjalankan aktiviti keusahawanan. Menurut Azlina (2003), OKU memerlukan sokongan daripada orang terdekat seperti keluarga dan rakan baik untuk memberikan kekuatan dan semangat dalam menjalankan aktiviti kehidupan harian.

Menurut Hazrulah, rakan-rakan banyak membantu dari segi promosi pada permulaan menjalankan aktiviti keusahawanan. Hal ini disokong oleh Sitia yang menyatakan rakan-rakan membantu dari segi promosi ke dalam media sosial dan sekitar kejiranan. Tambahan lagi, Fairuzi menyatakan selain memberi sokongan moral, rakan-rakan juga membantu dari segi menjadi pelanggan sekiranya ada majlis keramaian.

“...ohh salah satunya kawan-kawanlah sebab saya sendiri punya market dekat fb insta twitter aaa lepastu aaa kawan-kawan lain lah...”

(Hazrulah)

“...kawan-kawan saya juga banyak bagi sokongan dari segi dorang tolong promote bisnis saya..promote kt ofis ke kawasan kejiranan ke group-group media sosial...”

(Sitia)

“...sokongan lain banyak dari kawan-kawan lah yang bagi support dari segi moral ataupun kalau kawan ada event kawan akan order kat saya...”

(Fairuzi)

Menurut Shusi, rakan-rakan bukan sekadar membantu dari segi promosi, namun mereka juga membantu dari segi berkongsi pengalaman menjalankan aktiviti keusahawanan. Liah juga menyatakan rakan-rakan banyak membantunya dalam mengenal proses dalam menjalankan aktiviti keusahawanan seperti pengeposan dan cara mengambil pesanan pelanggan. Menurut Aiman, rakan-rakan juga membantu dalam berkongsi idea dan memberi galakan dalam menjalankan aktiviti keusahawanan.

“...sebab kawan pun banyak support kan...kadang bantu kongsi pengalaman dalam bisnis...kadang bantu dalam promosi. So, mereka post-post daripada situ pun memang everyweek memang ada order lah...”

(Shusi)

“...akak ada kawan-kawan akak yang dalam bisnis ni, akak kadang suka refer pada dorang, contoh macam mana flow postage and ordering, macam mana nak marketing produk kita, mostly dorang memang sangat membantu akak walau kadang-kadang akak rasa segan tanya kat dorang tapi dorang okay je nak tolong...”

“...kawan-kawan ada jugak kadang-kadang lepak tu kan, sembang-sembang la pasal bisnis dekat dorang, dorang pun galakkan sebab zaman sekarang ni kalau nak maju memang kena bisnis pun kalau kerja makan gaji memang susah sikit nak ada income besar...”

(Liah)

Kaunselor / JKM / Pusat Rehabilitasi PERKESO

Dalam kajian ini, seramai empat daripada lapan orang informan menyatakan pelbagai pihak seperti kaunselor / JKM / Pusat Rehabilitasi PERKESO membantu dalam memberikan sokongan menjalankan aktiviti keusahawanan. Menurut Norfatimah (2014), sistem sokongan yang diperlukan oleh OKU antaranya adalah

sokongan daripada institusi. Menurut Shamsinar (2002), usahawan OKU memerlukan bantuan sokongan daripada pelbagai pihak untuk mencapai matlamat terutama dari segi emosi dan mental.

Menurut Fairuzi, permulaan untuk menjalankan aktiviti keusahawanan apabila terbaca “quote” daripada seorang kaunselor. Dari situ Fairuzi merancang untuk mengubah kehidupannya dan keluar dari zon selesa. Tambahan lagi, Liah juga menyatakan bahawa rakan-rakan yang berada dalam bidang kaunseling banyak membantunya dalam mendapatkan motivasi dalam diri serta mencipta sesuatu yang baru untuk kehidupan.

“Saya dulu masa mula-mula terdetik nak start bisnis ni bila saya ada terbaca satu statement seorang kaunselor ni tapi saya tak ingat la tapi isinya berkaitan kita walau ada apa-apa kekurangan kena selalu bersyukur and berusaha sehabis baik untuk berjaya dalam hidup, lebih kurang mcam tu la...”

(Fairuzi)

“...akak kan belajar dulu, so antara kawan-kawan akak ada yang background kaunselor, so dari situ akak minta kata-kata motivasi semangat and dorang pun actually banyak bagi galakan untuk buat something untuk keluar daripada zon selesa and cuba la something new, so akak decide dengan berbisnis ni...”

(Liah)

Selain itu, pihak seperti Jabatan Kebajikan Masyarakat juga turut memberikan sokongan dan galakan kepada Sitia. Sitia menyatakan bahawa dirinya tidak pernah terfikir untuk terlibat dengan aktiviti aktiviti keusahawanan. Namun begitu, pihak JKM ingin Sitia mencari pendapatan sendiri dan berusaha untuk berdikari. Selain itu, Shusi menyatakan bahawa semasa di pusat rehabilitasi pihak di sana banyak memberikan sokongan dari segi moral serta ke arah menjana pendapatan.

“...pernah dulu saya rasa down sebab kena buang kerja sebab kan company tutup, saya buntu macam mana nak sara keluarga, jadi saya berjumpa dengan staf JKM masa tu yela nak minta bantuan tapi masa tu tiba-tiba terbuka pasal bisnis dan kat situ memang saya dapat semangat baru sebab staf tu memang sungguh-sungguh nak bantu saya, so saya buat paperwork and minta modal dari JKM untuk start bisnis urutan tradisional ni...”

(Sitia)

“...masa saya duduk pusat rehab perkeso melaka, saya memang totally bedridden masa tu memang blank down sebab tiba-tiba tak boleh nak gerak tak boleh nak berdikari, lepas tu slow-slow saya recovery dan staf kat situ memang banyak bagi kata-kata semangat kebetulan masa tu rehab perkeso ada ajar cara bakery macam rutin harian la kan, so dari situ staf banyak suruh saya buat bisnis kek bila dah keluar dari pusat rehab...”

(Shusi)

Kesimpulan

Kesimpulannya, bentuk sokongan yang diterima oleh usahawan belia kurang upaya fizikal terdiri daripada dua bentuk iaitu sokongan bentuk ketara dan sokongan bentuk tidak ketara. Terdapat tiga sokongan bentuk ketara iaitu kewangan, kemahiran / pengetahuan (kursus latihan) dan material / peralatan / produk. Manakala sokongan bentuk tidak ketara terdiri daripada tiga iaitu keluarga / pasangan, rakan dan kaunselor/JKM/Rehabilitasi PERKESO. Hasil dapatan kajian menunjukkan bahawa bentuk sokongan ketara lebih banyak diterima oleh usahawan belia kurang upaya fizikal berbanding bentuk sokongan tidak ketara. Seramai enam orang informan iaitu majoriti menerima bentuk sokongan ketara seperti kewangan dan kemahiran pengetahuan (kursus).

Menurut Grech dan Soldatic (2016), sokongan yang menyeluruh serta mampu memenuhi keperluan orang kurang upaya seperti kewangan, pendidikan dan kemahiran perlu disediakan oleh institusi negara. Kerajaan perlu mewujudkan lebih banyak program seperti “2 Years Exit Programme” untuk memberikan pendedahan kepada orang kurang upaya dalam aktiviti keusahawanan dan meningkatkan peruntukan dana seperti Skim Bantuan Galakkan Aktiviti keusahawanan Orang Kurang Upaya (SBGP-OKU) demi menggalakan orang kurang upaya menceburi bidang keusahawanan.

Walaupun usahawan kurang upaya fizikal telah menerima beberapa bentuk sokongan perniagaan, tetapi ianya masih belum mencukupi dan boleh dipertingkatkan. Oleh itu, kajian ini memberi input penting kepada institusi kerajaan dan swasta dalam bidang berkaitan aktiviti keusahawanan untuk merangka program yang sesuai bagi usahawan OKU dalam menjamin kebajikan mereka.

Penghargaan

Sekalung penghargaan kepada Universiti Kebangsaan Malaysia yang telah menyokong kajian ini dengan Dana Cabaran Perdana (DCP-2018-003/4) dan setinggi penghargaan untuk semua peserta kajian yang telah terlibat dalam pengkajian ini.

Rujukan

- Aizan, S. A., Ezarina, Z., & Abdul, R. A. B. (2019). Model Pemerkasaan Usahawan Wanita Kurang Upaya Fizikal. Pengkajian Dana Kursi Kepimpinan Wanita, Pusat Kepimpinan Wanita Tun Fatimah Hashim.
- Azlina, A. (2003). Hubungan sokongan sosial dengan kemurungan di kalangan remaja kurang upaya:

satu kajian kes di pusat latihan perindustrian dan pemulihan, Sungai Merab. Tesis Pengijazah Universiti Kebangsaan Malaysia.

- Brounéus, K. (2011). In-depth interviewing: The process, skill and ethics of interviews in peace research. *Understanding peace research: Methods and challenges*, 130-145.
- Chan, M., & Zoellick, R. B. (2011). Preface. In: WHO. *World report on disability*. Geneva: World Health Organization, xi.
- Creswell, J.W. (2013). *Research design: qualitative and quantitative approaches*. London: SAGE Publications.
- Dhar, S., & Farzana, T. (2017). Entrepreneurs with disabilities in Bangladesh: an exploratory study on their entrepreneurial motivation and challenges. *European Journal of Business and Management*, 9(36), 103-114.
- ESCAP, U. (2012). *Incheon strategy to “make the right real” for persons with disabilities in Asia and the Pacific*. Bangkok: Economic and Social Commission for Asia and the Pacific.
- Grech, S., & Soldatic, K. (2016). *Disability in the global south*. Cham: Springer.
- Harris, S. P., Renko, M., & Caldwell, K. (2014). Social entrepreneurship as an employment pathway for people with disabilities: exploring political-economic and socio-cultural factors. *Disability & Society*, 29(8), 1275–1290.

- Ishak, Z. (2008). Hari Tongkat Putih bawa mesej kesedaran. Atas talian: http://www.utusan.com.my/utusan/info.asp?y=2008&dt=1115&pub=Utusan_Malaysia&sec=Sabah_%26_Sarawak&pg=wb_01.htm.
- Kourmousi, N., Amanaki, E., Tzavara, C., Merakou, K., Barbouni, A., & Koutras, V. (2017). The Toronto empathy questionnaire: reliability and validity in a nationwide sample of greek teachers. *Social Sciences*, 6(2), 62.
- Malaysia. (2008). Akta Orang Kurang Upaya 2008 (Akta 685).
- Maziriri, E. T., & Madinga, N. W. (2016). A qualitative study on the challenges faced by entrepreneurs living with physical disabilities within the Sebokeng Township of South Africa. *International Journal of Research in Business Studies and Management International Journal of Research In*, 3(5), 1–13.
- Norfatihah, S. A., & Ferlis, Hj. B., @ Bahari. (2014). Peranan integrasi dalam sistem sokongan orang kurang upaya fizikal. Seminar Kebangsaan 2014.
- Othman, N. H., & Harun, H. (2007). *Keusahawanan Remaja Malaysia*. Penerbit Universiti Putra Malaysia.
- Pagán, R. (2009). Self-employment among people with disabilities: Evidence for Europe. *Disability and Society*, 24(2), 217–229.
- Portal Jabatan Kebajikan Masyarakat. (2019). <http://www.jkm.gov.my/jkm/index.php?r=portal/left&id=UnN2U3dtUHhacVN4aHNPbUIPayt2QT09>.
- Rozmi, I. (2013). *Metodologi pengkajian: teori dan praktis*. Penerbit Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Samuel, L.O, Robert, H.H, Martha, E.S., & Jan, B. (2001). *Handbook of Development Disabilities*. New York: Guilford Press.
- Shamsinar, A. R. (2002). Faktor-faktor yang mempengaruhi tahap keyakinan diri dalam mempelajari matapelajaran kemahiran pelatih di pusat pemulihan Cheras, Selangor Darul Ehsan. Tesis Sarjana. Universiti Teknologi Malaysia.
- Strauss, & Corbin. (1990). *Basic of Qualitative Research: Grounded Theory Procedures and Techniques*. Thousand Oaks. CA: Sage.
- Sulaiman, R. (2008). Faktor-faktor pendorong golongan orang kurang upaya (OKU) bekerja di JARO (Johor Area Rehabilitation Organisation). Doctoral dissertation, Universiti Teknologi Malaysia.
- Thomas, D. R. (2003). A general inductive approach for qualitative data analysis.
- Yong, T. (2008). Social support for elderly caregivers. *International Journal of Business and Management*. 3(8).