

FPP BizNewz

January – May 2022

MANAGEMENT • INVESTMENT • ECONOMICS • ENTREPRENEURSHIP • TECHNOLOGY

**Mengapa Pelaburan
Emas Menjadi Pilihan?**

Telur Mana Telur?

*you
are
what
matters*

**An Affair of Online
Learning and Covid-19**

**Pembasmian Kemiskinan Dalam RMK
Ke-12**

Bukit Harimau Menangis
Tarikan Pendakian di Kemaman



Publication Date
30 June 2022

Photo by Marek Levák on Unsplash

PRESTASI PERUSAHA KECIL DAN SEDERHANA

Photo by Joshua Rodriguez on Unsplash

¹Noor Malinjasari Binti Ali, ¹Raslina Mohamed Nor
¹Siti Fatimah Mardiah Hamzah, & ¹Suzila Mat Salleh

¹Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Universiti Te

²Fakulti Perakaunan, Universiti Teknologi MARA C

³Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Universiti Te
Koresponden emel: raslina@uitm.edu.my



Kebanyakan yang menulis mengenai prestasi syarikat perusahaan kecil dan sederhana (PKS) menyentuh mengenai kewangan. Para penyelidik telah memilih pendekatan yang berbeza apabila membincangkan dan menerokai bidang mengenai kewangan dan prestasi PKS. Dalam kajian terdahulu, kesan kewangan kepada analisis mengenai prestasi PKS dikaitkan dalam bentuk kewangan atau bukan kewangan. Kajian dan penilaian awal mendapati bahawa prestasi PKS adalah mencabar di setiap pelusuk dunia dan prestasi PKS telah ditakrifkan dalam pelbagai cara dalam ulasan karya sebelum ini. Dalam dunia perniagaan, ia biasanya dikaitkan dengan prestasi yang memberangsangkan dalam perniagaan (Harash et al, 2014; Palm, 2008).

Para pengkaji dalam bidang prestasi mempunyai tafsiran yang sangat meluas mengenai prestasi syarikat dalam bidang yang dicadangkan mereka (Anderson and Reeb, 2003; Korir & Imbaya, 2013, Uadiale & Fagbemi, 2012; Ittner & Larcker, 2003; Juhl et al. 2002; Petersen & Schoeman, 2008; Sabancı Özer, 2012; Sacristán-Navarro et al. 2011; Selvarajan et al. 2007; Thrikawala, 2011; Watson, 2007). Mereka mentakrifkan prestasi sebagai satu kaedah untuk mengukur sejauh mana syarikat menggunakan aset daripada mod primer mereka dalam perniagaan untuk menjana hasil pendapatan. Ada juga yang mendefinisikan prestasi sebagai hasil daripada aktiviti yang dijalankan dalam syarikat atau pencapaian syarikat dalam tempoh tertentu. Prestasi juga boleh ditakrifkan sebagai satu pencapaian mengenai objektif perniagaan tertentu yang diukur dengan piawaian yang diketahui, prestasi diukur dalam bentuk penyelesaian kerja dengan sempurna dan kos yang efektif

,²Rahayu Izwani Borhanuddin, ³Hasmi Mokhlas,

knologi MARA Cawangan Terengganu
awangan Johor
knologi MARA Cawangan Melaka

eISSN 2600-9811

29

((Davis & Cobb, 2010; Sabancı Özer, 2012; Sacristán-Navarro et al. 2011; Thrikawala, 2011). Prestasi merupakan hasil daripada strategi yang digunapakai oleh syarikat untuk mencapai matlamat kewangan dalam pasaran tertentu (Harash et al. 2014).

Kejayaan sesebuah syarikat dalam sektor PKS ini diukur melalui prestasi berdasarkan kepada tempoh masa yang tertentu. Dalam kajian perniagaan, konsep kejayaan yang digunakan kadangkala merujuk kepada prestasi syarikat (Islam et al., 2011). Memandangkan PKS selalu memainkan peranan yang utama dalam memperbaiki mutu sesebuah negara dan menuju kepada perkembangan ekonomi secara global, ini menjadikan prestasi PKS dilihat sebagai isu utama dalam perusahaan industri kecil dan sederhana di mana pengurusan mengambil berat ke atasnya. Kebiasaannya, prestasi syarikat dilihat berdasarkan sejauh mana syarikat berjaya menguruskan matlamat dan tujuan utama syarikat (Harash et al, 2014). Prestasi syarikat adalah hasil daripada keupayaan syarikat untuk merangka strategi yang boleh dicapai untuk mencapai matlamat kewangan syarikat yang berorientasikan kepada kehendak pasaran (Day, 1994; Harash et al. 2014; Kaplan, 2001; Kaplan & Norton, 1998). Tahap kejayaan syarikat sektor PKS diukur dengan prestasi syarikat berdasarkan tempoh masa tertentu contoh seperti tempoh setahun atau lima tahun.

Prestasi syarikat boleh ditakrifkan sebagai pelbagai cara bergantung kepada apa yang kita mahu lihat mengenai prestasi syarikat (Daft et al. 1988; Kahn, 1996). Penemuan kebanyakan kajian tidak lagi dapat memberikan takrifan yang tepat untuk menentukan prestasi syarikat (Harash et al, 2014). Daripada kajian-kajian lepas, prestasi merangkumi tiga area yang tertumpu kepada hasil dalam syarikat, 1) prestasi kewangan (keuntungan, hasil pulangan daripada asset (ROA), hasil pulangan daripada pelaburan (ROI), hasil pulangan daripada ekuiti (ROE) dsb), 2) prestasi pasaran (hasil jualan, syer dalam

pasaran dll), dan 3) pulangan pemegang saham (jumlah pulangan pemegang saham, tambah nilai ekonomi dan lain-lain) (Griffin & Mahon, 1997; Richard et al. 2009). Prestasi PKS mungkin diukur melalui pendekatan yang objektif, subjektif atau pengukuran operasi, ada juga yang mencadangkan menggunakan pendekatan matlamat sebagai pengukuran komposit ke atas prestasi PKS (Ittner & Larcker (2003), Juhl et al. (2002), Petersen & Schoeman, (2008) dan Selvarajan et al. (2007).

Pendekatan berasaskan matlamat mengukur prestasi dengan menggunakan kewangan (objektif) dan bukan berasaskan pengukuran kewangan (subjektif) (Dowling & Helm, 2006; Thrikawala, 2011; Watson, 2007). Mengikut para pengkaji tersebut, pengukuran ke atas prestasi boleh dirujuk sebagai hasil operasi syarikat dalam bentuk terma kewangan. Pengukuran kewangan ke atas prestasi terhasil daripada akaun syarikat yang boleh didapati daripada penyata untung rugi syarikat atau penyata imbalan syarikat. Sebagai tambahan, pengukuran kewangan juga merujuk kepada pengukuran objektif kerana mereka boleh diukur secara individu dan boleh disahkan. Bagaimanapun, adalah penting untuk memperkenalkan pengukuran bukan berbentuk kewangan beserta dengan pengukuran berorientasikan kewangan untuk mendapatkan pengukuran yang lebih tepat dan jelas (Ittner & Larcker, 2003; Juhl et al. 2002; Petersen & Schoeman, 2008; Selvarajan et al. 2007). Pengukuran bukan berasaskan kewangan adalah juga dikenali sebagai pengukuran subjektif berkaitan prestasi (Petersen & Schoeman, 2008). Pengukuran bukan berasaskan kewangan tidak terdapat dalam mana-mana akaun syarikat (Ittner & Larcker, 2003; Selvarajan et al. 2007). Penggunaan pengukuran bukan berasaskan kewangan ini melengkapkan pengukuran perakaunan dan memberi data yang berkembang dan berkait dengan keperluan pelanggan atau mengenai pesaing dan lain-lain objektif yang tidak bersandarkan kepada kewangan yang dilihat sebagai penting untuk mencapai

keuntungan (Henri, 2004; Ittner & Larcker, 2003; Juhl et al. 2002; Kaplan, 2001; Selvarajan et al. 2007). Dalam kajian terkini, tahap kejayaan syarikat dalam sektor PKS diukur melalui prestasi kewangan syarikat dalam tempoh tertentu (Harash et al, 2014). Oleh itu, untuk mendapatkan takrifan yang lebih tepat, prestasi PKS mestilah diukur melalui bukan sahaja daripada segi prestasi kewangan tetapi juga prestasi bukan kewangan yang digunakan bersama (Anderson & Reeb, 2003; Bhagat & Bolton, 2008; Davis & Cobb, 2010; Dowling & Helm, 2006; Ittner & Larcker, 2003; Juhl et al. 2002; Petersen & Schoeman, 2008; Sacristán-Navarro et al. 2011; Selvarajan et al. 2007; Thrikawala, 2011; Watson, 2007). Oleh itu, berdasarkan apa yang telah dibahaskan oleh para pengkaji terdahulu, takrifan terhadap prestasi Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) boleh dirujuk dengan mengukur kepada prestasi kewangan iaitu ROA, ROI, ROE, perkembangan jualan dan pertambahan keuntungan syarikat mahupun prestasi bukan berdasarkan kewangan seperti kadar pusing ganti pekerja (employee turnover rate) yang rendah, kepuasan pelanggan, kepuasan kepada prestasi syarikat berbanding pesaing, dan kepuasan keseluruhan ke atas syarikat yang boleh memperbaiki kualiti perkhidmatan dan prestasi syarikat.

RUJUKAN

- [1] Anderson, R. C., & Reeb, D. M. (2003). Founding family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500. *The journal of finance*, 58(3), 1301-1327.
- [2] Bhagat, S., & Bolton, B. (2008). Corporate governance and firm performance. *Journal of Corporate Finance*, 14(3), 257-273.
- [3] Daft, R. L., Sormunen, J., & Parks, D. (1988). Chief executive scanning, environmental characteristics and company performance: an empirical study. *Strategic Management Journal*, 9(2), 123-139.
- [4] Davis, G. F., & Cobb, J. A. (2010). Resource dependence theory: Past and future. *Research in the Sociology of Organizations*, 28, 21-42.
- [5] Day, G. S. (1994). The capabilities of market-driven organizations. *The Journal of Marketing*, 37-52.
- [6] Dowling, M., & Helm, R. (2006). Product development success through cooperation: A study of entrepreneurial firms. *Technovation*, 26(4), 483-488.
- [7] Griffin, J. J., & Mahon, J. F. (1997). The corporate social performance and corporate financial performance debate twenty-five years of incomparable research. *Business & Society*, 36(1), 5-31.
- [8] Harash, E., Al-Tamimi, K., & Al-Timimi, S. (2014). The Relationship between Government Policy and Financial Performance: A Study on the SMEs in Iraq. *journal China-USA Business Review*, Vol. 13, No. 4.
- [9] Henri, J. F. (2004). Performance measurement and organizational effectiveness: Bridging the gap. *Managerial Finance*, 30(6), 93-123.
- [10] Islam, M. A., Khan, M. A., Obaidullah, A. Z. M., & Alam, M. S. (2011). Effect of entrepreneur and firm characteristics on the business success of small and medium enterprises (SMEs) in Bangladesh. *International Journal of Business and Management*, 6 (3), p289.
- [11] Ittner, C. D., & Larcker, D. F. (2003). Coming up short on nonfinancial performance measurement. *Harvard business review*, 81(11), 88-95.
- [12] Juhl, H. J., Kristensen, K., & Østergaard, P. (2002). Customer satisfaction in European food retailing. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 9(6), 327-334.
- [13] Kaplan, R. S. (2001). Strategic performance measurement and management in nonprofit organizations. *Nonprofit management and Leadership*, 11(3), 353-370.
- [14] Kahn, K. B. (1996). Interdepartmental integration: a definition with implications for product development performance. *Journal of product innovation management*, 13(2), 137-151.
- [15] Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1998). Putting the balanced scorecard to work. *The Economic Impact of Knowledge*, 315-24.
- [16] Korir, J., & Imbaya, B. (2013). Measuring

Performance of Minor Event Management Ventures in Kenya. *Developing Country Studies*, 3(3), 86-93.

[17] Palm, T. (2008). Performance assessment and authentic assessment: A conceptual analysis of the literature. *Practical Assessment Research & Evaluation*, 13(4), 1-11.

[18] Petersen, M. A., & Schoeman, I. (2008, July). Modeling of Banking Profit via Return-on-Assets and Return-on-Equity. In *Proceedings of the World Congress on Engineering* (Vol. 2, pp. 1-6).

[19] Richard, P. J., Devinney, T. M., Yip, G. S., & Johnson, G. (2009). Measuring organizational performance: Towards methodological best practice. *Journal of Management*, 718-804.

[20] Sabancı Özer, H. (2012). The Role of Family Control on Financial Performance of Family Business in Gebze. *International Review of Management and Marketing*, 2(2), 75-82.

[21] Sacristán-Navarro, M., Gómez-Ansón, S., & Cabeza-García, L. (2011). Family ownership

and control, the presence of other large shareholders, and firm performance: Further evidence. *Family Business Review*, 24(1), 71-93.

[22] Selvarajan, T. T., Ramamoorthy, N., Flood, P. C., Guthrie, J. P., MacCurtain, S., & Liu, W. (2007). The role of human capital philosophy in promoting firm innovativeness and performance: Test of a causal model. *The International Journal of Human Resource Management*, 18(8), 1456-1470.

[23] Thrikawala, S. S. (2011). Impact of strategic networks for the success of SMEs in Sri Lanka. *World*, 1(2), 108-119.

[24] Uadiale, O. M., & Fagbemi, T. O. (2012). Corporate social responsibility and financial performance in developing economies: the Nigerian experience. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 3(4), 44-54.

[25] Watson, J. (2007). Modeling the relationship between networking and firm performance. *Journal of Business Venturing*, 22(6), 852-874.



BizNewz 2022
Faculty of Business and Management
Universiti Teknologi MARA Cawangan Terengganu, Kampus Dungun
Sura Hujung, 23000 Dungun, Terengganu, MALAYSIA
Tel: +609-8400400
Fax: +609-8403777
Email: biznewzuitm@gmail.com