

**KEKANGAN DALAM MENJALANKAN PERNIAGAAN  
DALAM KALANGAN PELAJAR DI UNIVERSITI  
KEBANGSAAN MALAYSIA**

NORASMAH OTHMAN  
AZZYYATI ANUAR  
MUHAMMAD HUSIN

**ABSTRAK**

Bagi memastikan adanya pekerjaan di kalangan graduan selepas tamat pengajian, pelajar digalakkan untuk menyertai dan membuka perniagaan secara kecil-kecilan ketika berada di kampus. Pelajar juga boleh memperoleh pengalaman dalam pengendalian perniagaan walaupun masih belajar. Sepertimana perniagaan-perniagaan lain, perniagaan yang dikendalikan oleh pelajar juga berdepan dengan pelbagai kesukaran dan kekangan. Justeru, kajian ini bertujuan untuk meninjau kekangan-kekangan yang dihadapi oleh pelajar dari pelbagai fakulti dalam mengendalikan perniagaan di Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM). Kekangan tersebut berkaitan dengan trait personaliti, kemahiran teknikal pelajar dan persekitaran mikro. Kajian kualitatif telah digunakan. Ia menggunakan teknik temu bual mendalam dan pemerhatian. Empat pelajar yang menjalankan pelbagai jenis perniagaan di universiti secara separuh masa telah dipilih sebagai responden kajian. Hasil kajian mendapati bahawa elemen trait personaliti, kemahiran teknikal juga persekitaran mikro memang menyumbang kepada kekangan di kalangan pelajar semasa menjalankan perniagaan. Kekangan ini memberi implikasi yang besar kepada pelajar, pensyarah dan juga pegawai di Hal Ehwal pelajar. Maka, dapatan kajian ini diharap dapat membantu mengurangkan atau meminimumkan impak kekangan tersebut terhadap perniagaan pelajar di universiti.

**Kata kunci:** kekangan, trait personaliti, kemahiran teknikal, persekitaran mikro

### **ABSTRACT**

*To ensure employability among graduates upon finishing their studies, they are encouraged to participate and create their own small scale business while still in campus. Students can also gain experience in managing businesses while still studying. Like any businesses, businesses run by the students also face many difficulties and constraints. Hence, this study intends to explore constraints faced by students for various faculties in running a business at the Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM). The constraints are related to students' personality traits, technical skills and micro environment. This qualitative research has been used. It employs in-depth interview and observation. Four students who carried out different types of small scale businesses in university as part-time have been selected as research respondents. The results show that personality traits elements, technical skill elements as well as micro environment element contribute to the constraints among the students while running the business. These constraints pose huge implications on students, lecturers and to the HEP officers. Hence, the findings of this study will help to reduce or minimize the impact of the constraints toward the students' businesses in university.*

**Key words:** *constraint, traits personality, technical skill, micro environment*

### **PENDAHULUAN**

Malaysia kini berada pada peringkat pertengahan ke arah mencapai Wawasan 2020. Pada tahun 2006, Rancangan Malaysia kesembilan (RMke-9) telah dilancarkan. Antara agenda RMK ke-9 termasuk merangka strategi untuk membangunkan Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian generasi kedua (MPPB2) dalam usaha membangunkan usahawan yang berdaya saing, berdaya tahan dan mantap (Salmah, Norasmah & Nor Aishah 2007). Fokus utama adalah dalam kalangan siswazah kerana penglibatan mereka dalam bidang keusahawanan sangat mengecewakan. Menurut kajian Kementerian Pengajian Tinggi (KPT) (2005) daripada 22,016 orang siswazah bekerja yang dikaji, hanya 2.8 peratus sahaja yang bekerja sendiri, sementara yang selebihnya makan gaji. Begitu juga dengan pemegang diploma di mana daripada 11,313 orang, hanya 1.4 peratus sahaja yang bekerja sendiri.

Dalam usaha membudayakan keusahawanan dalam kalangan pelajar di peringkat pengajian tinggi, maka banyak kursus berkaitan keusahawanan telah ditawarkan, namun kejayaannya masih belum begitu memuaskan (Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan 2006). Kajian Norasmah et al. (2005) dan Mohd Fauzi et al. (2007) menunjukkan tahap tingkah laku keusahawanan masih di peringkat sederhana tinggi. Justeru, untuk memastikan hasrat kerajaan berjaya, maka pembudayaan keusahawanan dalam kalangan pelajar perlu giat dilaksanakan agar berjaya mengubah minda pelajar institusi pendidikan tinggi (IPT) untuk menjadikan keusahawanan sebagai kerjaya pilihan selepas tamat pengajian. Sebagai bukti kesungguhan Kerajaan dalam hal ini, sebanyak RM20 juta telah diperuntukkan untuk pembangunan keusahawanan dalam Program Pembangunan Belia. Dengan peruntukan yang diberikan, maka golongan belia (termasuk siswazah) digalakkan merebut peluang untuk membuka perniagaan sendiri.

### **PERNYATAAN MASALAH**

Menjalankan sesebuah perniagaan tidak semudah yang dijangka. Menurut Alstete (2002), usahawan banyak berhadapan dengan halangan apabila memula dan menjalankan perniagaan mereka. Namun, halangan tersebut tidak mematahkan semangat mereka untuk mencapai visi dan misi perniagaan yang diusahakan. Dari aspek penglibatan pelajar dalam perniagaan, didapati kebanyakan pelajar keusahawanan tidak mempunyai pengalaman untuk memulakan perniagaan sehinggalah mereka meninggalkan persekitaran akademik (Clouse 1990). Contohnya, Program Keusahawanan Siswa (PKS) yang ditawarkan di UKM telah menawarkan pelbagai kursus dan latihan bagi memupuk dan membudayakan keusahawanan dalam diri pelajar namun mereka masih tidak memiliki keyakinan untuk menjadikan keusahawanan sebagai kerjaya kerana mereka kurang pengalaman dan tidak memiliki kemahiran yang mencukupi untuk menjalankan perniagaan.

Satu lagi sikap pelajar UKM ialah sikap tidak perihatin. Hanya sebilangan kecil sahaja yang mengambil peluang daripada PKS (Rujuk Jadual 1). Sebilangan besar pelajar tidak tahu tentang kewujudan PKS dan keistimewaan yang disediakan oleh program untuk pelajar. Selain

memberi latihan, bimbingan dan pengalaman berurusniaga, PKS juga boleh membantu dalam pencarian modal jika pelajar benar-benar ingin menceburi perniagaan.

**Jadual 1 Penyertaan pelajar UKM dalam PKS pada tahun 2004-2006.**

	PPUS			KAKS			LAKS		
Tahun	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Bilangan Pelajar	219	1065	550	-	889	63	285	270	-

Sumber: Kementerian Pembangunan Usahawanan dan Koperasi. (2007)

Hal ini jugaturutberlakudi Universiti Ireland dan Belanda yang mana latihan yang ditawarkan oleh universiti secara umumnya termasuklah ruang pejabat, latihan dan rancangan perniagaan dan sokongan kewangan telah disediakan di bawah program Dutch TOP sebagai tanda sokongan kepada para pelajar untuk menjalankan perniagaan dalam kampus (Faoite, Henry, Johnston & Sijde 2003). Namun kejayaannya masih rendah. Menurut Bolton & Thompson (2004), sejak 20 tahun yang lepas, program keusahawanan yang diusahakan tidak pernah mendatangkan hasil yang memberangsangkan. Cadangan yang diberikan oleh Faoite dan rakan-rakan ialah pendidikan keusahawanan dan latihan inisiatif perlu dinilai dan dipantau supaya objektif program dapat dicapai yang akhirnya dapat menyumbang kepada ekonomi negara. Manakala hasil kajian Noorhaizan (1996) terhadap pelajar Universiti Utara Malaysia (UUM) mendapati pelajar memang meminati bidang keusahawanan dan ingin membuka perniagaan di universiti tetapi terhalang kerana terlalu banyak kekangan seperti sukar untuk mendapatkan modal serta kekurangan masa. Melihat kepada masalah ini, pengkaji mengambil peluang untuk mengkaji bentuk-bentuk kekangan yang dihadapi oleh pelajar semasa menjalani perniagaan.

## KAJIAN KEPUSTAKAAN

Dalam menjalankan sesebuah perniagaan, usahawan perlu mempunyai kemahiran bagi memastikan perniagaan yang dikendalikan dapat dikawal dengan baik tanpa menjejaskan perniagaan tersebut. Dengan itu, pendidikan adalah sangat penting bagi mengetahui bagaimana menguruskan sesebuah perniagaan. Ini juga selaras dengan kajian yang dibuat oleh Robertson et al. (2003) yang mendapati pendidikan keusahawanan memainkan peranan dalam meningkatkan kesedaran persekitaran dan kepentingan keusahawanan, perubahan sikap dan kemahiran. Menurut Zafir & Fazilah (2007), latar belakang pendidikan menjadi salah satu pembolehubah penting bagi mempengaruhi penglibatan masyarakat dalam bidang keusahawanan. Semua institusi pendidikan termasuk sekolah dan IPT berperanan mendidik dan menerapkan nilai keusahawanan pada diri pelajar supaya mereka mempunyai kecenderungan untuk menceburi bidang keusahawanan.

Kajian Klapper (2004) terhadap pelajar Universiti Grande Ecole di Perancis mendapati alasan pelajar untuk tidak menyertai bidang keusahawanan adalah kerana terlalu berisiko, terlalu banyak cukai, kurang pengalaman, kurang idea, tiada masa untuk diri sendiri dan juga orang lain serta tidak mempunyai idea. Menurut Norita et al. (2007), sebenarnya IPT di Malaysia telah memainkan peranan dalam membudayakan keusahawanan di kalangan pelajar dan telah mencuba untuk mengarah pelajar memilih kerjaya keusahawanan. Namun usaha ini masih belum berjaya dengan sempurna. Atas alasan tersebut, IPT telah menjalankan beberapa kajian untuk memantapkan lagi aktiviti/program keusahawanan di universiti.

Abu Bakar (2005) menegaskan bahawa kekangan yang dihadapi boleh merencatkan keinginan seseorang untuk melibatkan diri dalam perniagaan. Kekangan yang dikatakan memberi kesan kepada penglibatan atau perkembangan perniagaan adalah a) pendapatan tidak menentu; b) risiko terhadap modal yang dilaburkan; c) jangka masa kerja yang panjang dan kerja kuat; d) suasana hidup yang tidak teratur terutama pada peringkat awal perniagaan; e) tanggungjawab keseluruhan terhadap perniagaan; f) risiko minda dan psikologi; dan g) risiko sosial. Justeru, adakah kekangan yang dihadapi pelajar sama seperti yang dinyatakan oleh beliau? Untuk itu, kajian ini telah dilaksanakan bagi

tujuan meneroka kekangan yang dihadapi oleh pelajar semasa menjalani perniagaan di UKM.

## **METODOLOGI**

Kajian ini merupakan kajian kualitatif iaitu satu pendekatan untuk mengumpul data-data penyelidikan dengan menggunakan temu bual mendalam dan pemerhatian. Reka bentuk kajian adalah kajian kes dan jenis kajian kes yang digunakan ialah kajian kes intrinsik. Kajian kes intrinsik dijalankan dengan tujuan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih tentang sesuatu kes tertentu (Othman, 2007). Melalui kajian kes intrinsik ini, pengkaji ingin memahami dengan lebih mendalam tentang kekangan dalam menjalankan perniagaan oleh pelajar di UKM.

Dalam memilih lokasi kajian, penyelidik mempertimbangkan empat kriteria iaitu sifat dan tujuan kajian, kesanggupan dan kerjasama dari tempat kajian, kebenaran serta kelulusan dan peluang (Rayahin 2005). Merujuk kepada kriteria tersebut, maka pengkaji terdorong untuk menjalankan kajian di kampus UKM. Dalam kajian ini, responden kajian adalah seramai empat orang yang mempunyai latar belakang yang berbeza. Teknik persampelan yang digunakan dalam proses pemilihan responden ialah persampelan bertujuan. Menurut Chua (2006), persampelan bertujuan merujuk kepada prosedur persampelan di mana sekumpulan subjek yang mempunyai ciri-ciri tertentu dipilih sebagai responden kajian. Responden ditentukan melalui pencarian dengan bertanya kepada mana-mana pelajar di UKM berdasarkan tujuan dan kehendak pengkaji iaitu pelajar yang menjalankan perniagaan di UKM. Seterusnya, responden membantu pengkaji untuk mencari responden lain yang bersesuaian dengan kajian ini. Proses ini dinamakan bola salji iaitu seorang peserta yang dipilih atau satu latar akan memberi kita petunjuk untuk memilih peserta atau latar seterusnya (Noor Hashima 2008; Othman 2007).

## DAPATAN DAN PERBINCANGAN

### Dapatan 1

Peserta 1 : *'setuju...kadang-kadang ade berlaku kecurian bila saya jual kerepek...sebab saya biarkan je orang letak duit kat situ (dalam kotak)....'*

Berdasarkan kepada maklumat temu bual dan pemerhatian yang diperoleh, didapati peserta kajian bersetuju bahawa mengambil risiko menyumbang kepada kekangan dalam menjalankan perniagaan. Oleh kerana mereka adalah pelajar sepenuh masa, mereka tertakluk kepada pelbagai peraturan universiti. Sebagai contoh, pelajar perlu memohon kebenaran daripada pihak-pihak tertentu jika ingin menjalankan perniagaan dan untuk mendapatkan kelulusan ini amat sukar. Malah jenis perniagaan yang ingin dikendalikan oleh pelajar juga adalah agak terhad. Berikutan itu, jika mereka tidak patuh dengan peraturan ini (peraturan universiti berkaitan penempatan premis perniagaan), tindakan disiplin mungkin akan diambil ke atas mereka. Namun jika ingin berjaya keberanian mengambil risiko merupakan antara ciri yang perlu dimiliki pelajar. Sepertimana yang ditegaskan oleh Cunningham & Lischeron (1991), mengambil risiko merupakan antara ciri utama yang perlu ada bagi seorang usahawan.

### Dapatan 2

Peserta 1 : *'setuju kerana keputusan yang salah boleh menjuruskan kepada kegagalan dan risiko ancaman kepada keuntungan dan risiko guard serta pengurusan...keputusan kewangan depend pada saya dan stok pada raif...ini membuatkan kadang kala keputusan jadi tak sama dan menjejaskan.. namun kami perbaiki bila berbincang...'*

Ciri personaliti kedua ialah membuat keputusan. Dapatan kajian (peserta 1) menunjukkan bahawa keupayaan membuat keputusan merupakan antara penghalang kepada semua peserta untuk menjalankan perniagaan. Merujuk kepada pernyataan ini, kekangan boleh berlaku

dalam menjalankan perniagaan apabila usahawan tidak mempercayai keupayaan diri untuk membuat keputusan kerana ditakuti keputusan yang dibuat boleh memberi kesan negatif ke atas operasi perniagaan dan juga kepada pihak lain. Menurut Jaafar et al. (2000), membuat keputusan sendiri tanpa mengambil kira keutamaan dan reaksi pihak lain dalam organisasi akan menjurus kepada konflik antara semua pihak. Apabila hal ini berlaku, peserta membuat perbincangan terlebih dahulu dengan rakan-rakannya sebelum membuat keputusan supaya keputusan yang dibuat dapat memuaskan hati semua pihak. iaitu diri sendiri, rakan niaga, pelanggan dan pembekal.

### Dapatan 3

Peserta 2: *'setuju...kadang kala keyakinan diri yang berlebihan dan sikap terlalu yakin akan potensi bisnes ini mendatangkan side effect misalnya ego ataupun sikap tidak mempedulikan risiko...'*

Ciri personaliti yang ketiga ialah keyakinan diri. Dalam kajian ini, dapatan daripada Peserta 2 menggambarkan bahawa sikap pelajar yang terlalu yakin juga boleh menjadi penghalang kepada pelajar untuk menjalankan perniagaan dengan berjaya. Peserta terlalu yakin dengan keuntungan yang akan dicapai walaupun bagi beliau adalah mustahil. Menurut McCarthy (2003), apabila usahawan terlalu yakin, maka kerja yang dilaksanakan tidak dibuat dengan berhati-hati. Sekiranya terlalu yakin, ditakuti akan membawa kepada kegagalan dalam perniagaan yang dijalankan (Norashidah et al. 2008).

Peserta 3 : *'setuju...kadang-kadang saya tak yakin ape yang saya buat...contoh repair computer....ade certain problem, saya boleh settle kan...ade setengah problem...saya tak boleh nak settle...'*

Peserta 1 : *'Saya bukannya tahu cara yang betul untuk berniaga. Saya buat aje. Itulah kadang-kadang saya jadi kurang yakin samada cara saya itu boleh berjaya atau tidak?'*

Peserta 4: *'Entahlah...saya pun tak pasti. Apa yang saya buat betul atau tak? Cuba aje. Ini yang merupakan salah satu halangan untuk saya berjaya, agaknya.'*

Dapatan temu bual daripada peserta 1, 3 dan 4 menunjukkan bahawa mereka kurang yakin dengan apa yang dilaksanakan. Mereka sekadar mencuba. Mereka juga berpendapat bahawa salah satu penyumbang kepada kekangan dalam menjalankan perniagaan ialah kekurangan dalam memiliki yakin diri. McMillan (2006) menyatakan, ancaman terbesar dalam sesebuah perniagaan bukanlah pesaing atau pasaran, tetapi hilangnya keyakinan dan kepercayaan dalam diri. Ini adalah kerana keyakinan diri merupakan sifat kritikal untuk mencapai sesuatu kejayaan dan tanpanya, seseorang menghadapi kesukaran untuk berjaya. Dapatan menunjukkan peserta kurang yakin untuk memperoleh keuntungan yang banyak, kurang yakin menyelesaikan masalah dalam perkhidmatan komputer yang dihadapi oleh pelanggan dan ketidakyakinan dalam menjalankan perniagaan kerana mempunyai perasaan takut jikalau produk yang dijual tidak mendapat sambutan seperti yang dijangkakan. Kajian yang dibuat oleh McLarty (2005) mengenai keusahawanan antara graduan di East Anglia mendapati keyakinan diri merupakan sesuatu yang semulajadi dalam diri usahawan. Punca para graduan kurang keyakinan diri adalah disebabkan mereka masih muda untuk melalui pengalaman dalam berniaga dan diharapkan kekurangan ini boleh memamatkan para graduan untuk menjalankan perniagaan.

#### **Dapatan 4**

Peserta 1 : *'setuju, halangan masa adalah faktor yang teramat penting di mana pengurusan masa yang tidak sistematik boleh menjejaskan bisnes dan secara tidak langsung mempengaruhi prestasi perniagaan...'*

Peserta 2 : *'....susah nak urus masa....antara belajar dan berniaga'*

Peserta 3 : *'Kadang-kadang pelajaran saya terganggu. Assignment tak siap sebab leka dengan perniagaan....tak pandai urus masalah tu...'*

Ciri personaliti yang keempat ialah pengurusan masa. Dapatan kajian menunjukkan pengurusan masa menjadi penghalang terbesar kepada semua peserta untuk menjalankan perniagaan kecuali peserta 4. Perkara ini berlaku adalah disebabkan masa yang diperuntukkan oleh mereka dalam menjalankan perniagaan adalah terhad kerana pelajar tidak dapat membuat keseimbangan dengan melaksanakan dua kerja dalam satu masa iaitu menumpukan perhatian kepada pelajaran dan menjalankan perniagaan dalam kampus. Sekiranya terlalu menumpukan kepada perniagaan, ditakuti akan menjejaskan pencapaian akademik. Harmon (1979) menyatakan, untuk membantu mengatasi tekanan masa, pengurus perniagaan kecil perlu memperuntukkan masa dengan sebaik-baiknya. Penyataan ini merujuk kepada peserta 4 apabila beliau menyatakan keupayaannya mengawal masa dengan baik. Berdasarkan temu bual yang dibuat, walaupun para peserta telah memperuntukkan masa dengan sebaiknya, namun mereka tidak dapat menguruskannya dengan efektif kerana kadang kala terdapat masalah atau perkara yang tidak dijangka akan berlaku dalam menjalankan perniagaan. Kesemua peserta menyatakan pelajaran merupakan perkara yang paling utama dan perniagaan adalah perkara kedua. Berbeza pula dengan kajian yang dibuat oleh Manthei & Gilmore (2005) mengenai kesan masa ke atas pelajaran apabila pelajar bekerja sambil belajar di universiti. Didapati sebanyak 60 peratus pelajar yang bekerja mengatakan bahawa kesibukan mereka menjalankan dua tugas banyak membantu mereka dalam mengorganisasi tugas akademik dan kehidupan secara efektif.

## Dapatan 5

Peserta 2 : *'setuju..coz saya ni bukan nyer student business....masa degree dulu ade la belajar sikit-sikit....jadi knowledge business saya tu kurang...selain tu, saya masih dok belajar lagi pasal service komputer ni...nak tingkatan skill saya...'*

Dari aspek kemahiran teknikal pula, dapatan kajian menunjukkan kekurangan pengetahuan dalam perniagaan menjadi penghalang kepada semua peserta untuk menjalankan perniagaan. Tiga peserta didapati tidak pernah mengambil kursus keusahawanan kecuali peserta 4 yang

pernah mengambil kursus keusahawanan. Ini terbukti melalui kenyataan seperti yang dikatakan oleh peserta 2 di atas. Dapatan ini selari dengan dapatan kajian Collins et al. (2004) apabila beliau menegaskan bahawa kesukaran untuk menjalankan perniagaan oleh pelajar adalah disebabkan pelajar tidak mempunyai pengetahuan asas yang mendalam mengenai perniagaan.

## **Dapatan 6**

Peserta 1 : *'setuju...kerna akak catat tanpa ikut format yang betul... lain itu, kadang-kadang wang yang sepatutnya dapat.. tidak sama dengan apa yang ada ditangan..'*

Peserta 2 : *'Tak catat selalu. Kadang-kadang buat kadang lupa. Tapi saya tau, mengurus duit ini penting tapi saya tak sempat.'*

Peserta 3 : *'Saya buat akaun walaupun simple. Senang nak kontrol duit.'*

Peserta 4 : *'Husband tolong jaga duit...'*

Sehubungan itu kemahiran mengurus kewangan juga merupakan perkara penting dalam menjalankan perniagaan. Namun dapatan kajian menunjukkan hanya peserta 3 sahaja yang merekod kewangan perniagaan sementara yang lain tidak ada sistem pengurusan yang lengkap. Bagi mereka, apa yang penting adalah mencatat berapa banyak modal dikeluarkan, keuntungan dan kerugian yang diperoleh hasil daripada jualan. Peserta turut menyatakan mereka tidak tahu merekod kewangan mengikut format yang betul kerana peserta tidak mempunyai asas pengetahuan dalam perkara tersebut. Amalan ini menyukarkan urusanniaga mereka berjalan dengan berkesan. Ab. Aziz (2003) menyatakan penyimpanan sistem perakaunan secara teratur adalah amat penting bagi syarikat yang berorientasikan keuntungan atau bukan keuntungan. Kebanyakan daripada mereka menganggap catatan yang dibuat adalah untuk diri sendiri dan tidak perlu membuat catatan mengikut format yang sedia ada. Menurut Kline et al. (1982), rekod kewangan yang lemah membentuk masalah bagi setiap aspek dalam

perniagaan kecil dan sememangnya memerlukan sistem perakaunan yang baik serta perlu kerap melihat rekod tersebut. Kesan daripada kekurangan ilmu pengetahuan dalam merekod kewangan dengan betul, maka terdapat peserta yang terpaksa menanggung operasi perniagaan selama beberapa hari kerana hasil jualan yang diperoleh tidak cukup untuk digunakan sebagai modal perniagaan. Salah satu sebab mengapa perkara ini boleh berlaku adalah kerana kesemua peserta mengurus kewangan dengan sendiri tanpa dibantu oleh sesiapa kecuali peserta 4 yang dibantu oleh suami untuk menguruskan kewangan perniagaan.

### Dapatan 7

Peserta 1 : *'tak setuju...kepek yang saya nak tu..memang sentiasa ade...jadi takde masalah la...cuma hari sabtu ahad ada masalah...sebab pemborong dah nak dulu...jadi cepat habis (kerepek)...'*

Dari aspek persekitaran mikro pula, dapatan kajian menunjukkan bahawa peserta bersetuju faktor pembekal menyumbang kepada kekangan dalam menjalankan perniagaan kecuali peserta 1. Peserta 1 menyatakan beliau tidak mempunyai masalah dalam memperoleh bekalan kerana bekalan yang diinginkan sentiasa ada.

Peserta 3 : *'setuju...pembekal seringkali menimbulkan masalah...di mana pada masa pembelian stok...stok kadang kala habis dan tidak cukup...pelanggan yang ramai di kedai stok dan terlalu crowded di sana...dekat dengan plaza metro membuatkan kami tak dapat beli dengan selesa...paling menyukarkan apabila stok yang penting-penting habis dan kami terpaksa menunggu seminggu...'*

Manakala peserta lain menyatakan kesukaran dalam mendapat bekalan adalah disebabkan barang yang diinginkan sudah kehabisan stok dan peserta terpaksa menunggu beberapa hari sehinggalah stok yang diinginkan ada di kedai tersebut. Kajian oleh Tjosvold & Weicker (1993) mendapati pembekal mengambil masa yang lama untuk memenuhi permintaan usahawan dan usahawan mungkin tidak dapat mencari

jalan untuk menentukan harga serta membuat ramalan ke atas volum pada masa yang ditetapkan. Masalah ini sudah tentu merencatkan perniagaan yang ingin dijalankan dan seterusnya akan memberi impak ke atas perniagaan mereka. Alternatif yang diambil oleh mereka ialah dengan tidak tertumpu kepada satu pembekal sahaja. Semua peserta memperuntukkan sekurang-kurangnya dua pembekal. Tujuannya ialah sekiranya pembekal sudah kehabisan stok, maka peserta boleh mendapatkan khidmat daripada pembekal yang lain dan sudah semestinya harga yang ditawarkan adalah berbeza-beza. Menurut Beaver (2002), jika syarikat anda bergantung kepada dua atau tiga pembekal, anda perlu membuat pertimbangan dari segi diskaun untuk melakukan pembayaran. Ini dapat dilihat pada peserta yang kadang kala bertukar pembekal kerana ingin memperoleh produk yang terkini dan yang boleh memenuhi citarasa pelanggan dengan harga yang berpatutan.

### **Dapatan 8**

Peserta 2 : *'tidak setuju....kerana pelanggan adalah aset yang terpenting buat kami dan merupakan faktor kejayaan kami..tanpa mereka siapalah kami yap..yap...lebih kurang hampir 1000 orang pelanggan membeli produk kami dengan andaian seorang satu keropok....betapa pentingnya mereka dan bagaimana kami mengawal situasi dan kehendak pelanggan yang sentiasa berubah-ubah...'*

Dapatan kajian menggambarkan faktor pelanggan atau pengguna menyumbang kepada kekangan dalam menjalankan perniagaan bagi semua peserta kecuali peserta 2. Bagi peserta 2, pelanggan merupakan aset yang paling penting dalam memastikan perniagaan mereka dapat terus beroperasi. Tanpa pelanggan, maka peserta tidak mungkin akan menjalankan perniagaan sehingga sekarang. Kenyataan ini turut disokong oleh Barjoyai (2002); Norashidah et al. (2008), pelanggan merupakan raja dalam urusaniaga dan perniagaan. Ini adalah kerana tanggungjawab mereka adalah untuk memenuhi apa jua kehendak pembeli atau pelanggannya (Jaafar et al. 2000).

Peserta 3 : *'setuju...coz....bukannya pelanggan datang setiap hari... kadang-kadang sikit...kadang-kadang banyak....kadang-kadang takde...lagipun ade gak customer yang buat service kat luar....'*

Peserta 1, 3 dan 4 menyatakan salah satu sebab pelanggan menyumbang kepada kekangan ialah kekurangan pelanggan kerana jualan produk mereka hanya tertumpu pada satu tempat sahaja dan kesannya, tidak semua pelanggan yang datang untuk membeli produk atau mendapatkan khidmat daripada peserta pada setiap hari. Walaupun mereka menjalankan pelbagai bentuk promosi seperti menampal iklan dan promosi dari mulut ke mulut, namun cara tersebut tidak mendatangkan hasil yang diharapkan dan ini memberi cabaran buat mereka bagi memastikan produk atau perkhidmatan yang dijual mendapat sambutan. Selain itu, komen daripada pelanggan yang berbaur negatif terhadap peserta memberi kesan ke atas bakal pelanggan menyebabkan mereka berfikir dua kali untuk membeli produk dan mendapatkan perkhidmatan peserta. Contohnya dari aspek layanan peserta terhadap pelanggan dan harga yang ditawarkan. Menurut Norhatta (2003), usahawan percaya bahawa layanan terhadap pelanggan menjadi faktor penting dalam perniagaan dan berpendapat bahawa layanan yang baik merupakan perkara penting untuk mengatasi pesaing dalam perniagaan berorientasikan perkhidmatan.

## Dapatan 9

Peserta 2 : *'setuju...sebab bukan saya je yang buat service computer ni....ade gak orang luar yang buat....macam contoh street it kat kolej zaba...jadi rasa macam menghalang saya la nak buat business ni...coz ade pesaing lain...so, kita kene buat kerja dua kali..buat fliers baru, ubah harga...melibatkan kos....dulu pernah buat, kita kene tengok fliers pesaing...put extra...orang luar rasa kompetitif...student tak rasa...'*

Dapatan kajian mempamerkan semua peserta bersetuju faktor pesaing menyumbang kepada kekangan dalam menjalankan perniagaan. Salah satu sebab mengapa produk dan perkhidmatan peserta tidak mendapat

sambutan adalah kerana persaingan yang wujud dalam kalangan peniaga di UKM. Sebagai contoh perniagaan di Pusanika, selain pelajar menjalankan perniagaan fotokopi terdapat juga perniagaan yang dijalankan oleh orang luar. Perniagaan yang dikendalikan oleh orang luar (bukan pelajar) selalu lebih menarik pelanggan berbanding perniagaan kendalian pelajar. Ini adalah kerana mereka mempunyai modal yang lebih banyak berbanding dengan pelajar. Dengan kelebihan ini, mereka juga boleh menyewa kedai di lokasi yang lebih strategik serta secara tak langsung berupaya menarik lebih ramai pelanggan ke kedai. Menurut Abu Bakar (2005), memilih lokasi yang sesuai adalah menjadi salah satu strategi perniagaan terutamanya perniagaan yang bercorak peruncitan atau perniagaan yang mengharapka pelanggan datang ke kedai mereka. Berbanding dengan lokasi perniagaan peserta, didapati mereka tidak mempunyai lokasi yang tetap untuk menjual produk mereka kecuali peserta 3 menggunakan bilik dalam kolej beliau untuk menjalankan perniagaan perkhidmatan komputer. Menurut Nor Aishah (2002), terdapat sesetengah usahawan yang berpendapat lokasi perniagaan yang paling sesuai ialah tempat di mana wujud pemusatan pelanggan iaitu suatu tempat yang sering dikunjungi kaum tertentu untuk menjamu selera. Walaupun wujudnya persaingan, kesemua peserta masih meneruskan perniagaan kerana mereka berpendapat persaingan dapat mendorong mereka untuk bekerja lebih keras lagi bagi memastikan produk dan perkhidmatan yang dijual terus mendapat sambutan.

### **IMPLIKASI DAPATAN KAJIAN**

Implikasi daripada kajian ini terhadap pelajar-pelajar yang menjalankan perniagaan di UKM ialah mereka perlu diberi pendedahan yang secukupnya tentang ilmu perniagaan menerusi subjek yang diambil sama ada keusahawanan, pengurusan atau perniagaan supaya kekangan yang wujud dapat dikurangkan. Mohd Nasir (2005) menyatakan, untuk memberi pendedahan yang dapat membina minat dan keyakinan diri dalam perniagaan, universiti hendaklah menyediakan subjek asas pengurusan dan keusahawanan dalam semua jenis ijazah yang ditawarkan. Contohnya dalam subjek asas keusahawanan, pelajar

perlu didedahkan cara sebenar untuk membuat rancangan perniagaan yang betul dan di akhir semester pelajar diwajibkan untuk membuat pembentangan sebagai salah satu syarat untuk lulus dalam subjek ini. Ini turut disokong oleh Collins et al. (2004) yang mencadangkan institusi pendidikan tinggi perlu memberi peluang kepada para pelajar seperti masa dan ruang supaya pelajar boleh berfikir, mengadakan perbincangan dengan meneroka idea perniagaan, membuat sesuatu tindakan secara keusahawanan dan membina rangkaian.

Semua tenaga pengajar di UKM khususnya tenaga pengajar di Fakulti Ekonomi dan Perniagaan dan Fakulti Pendidikan perlu bekerjasama membentuk satu rancangan pengajaran keusahawanan yang efektif yang boleh memberi impak positif maksimum kepada pelajar. Kandungan pengajaran mestilah mengandungi teori dan praktikal serta cara pengajaran juga perlu bersesuaian dengan tajuk yang akan diajar agar para pelajar tidak berasa bosan. Contohnya dari aspek teori, pensyarah boleh memberi panduan kepada pelajar bagaimana membuat rancangan perniagaan yang sebenar. Manakala secara praktikal, pensyarah boleh menggalakkan pelajar membuat jualan secara kecil-kecilan. Modal permulaan mungkin boleh dikeluarkan oleh pelajar sendiri atau bantuan daripada Kelab Keusahawanan pelajar. Pensyarah perlu memastikan setiap minggu terdapat sekumpulan pelajar yang berlainan yang akan membuat jualan di lokasi yang terpilih atau pun pelajar boleh menjalankan perniagaan di mana-mana ekspo yang dianjurkan oleh pihak UKM. Tujuannya supaya pelajar dapat memahami dengan lebih mendalam tentang perniagaan, seterusnya berasa yakin untuk membuka perniagaan dan berusaha sedaya upaya untuk mengawal kekangan yang wujud dalam menjalankan perniagaan.

Dapatan kajian ini membantu Unit Keusahawanan merancang strategi agar kesemua kekangan yang dihadapi pelajar dapat diminimumkan. Jika usaha ini berjaya diamalkan, maka penglibatan pelajar dalam bidang keusahawanan akan meluas dan tidak terhenti begitu sahaja. Malah pihak Unit Keusahawanan boleh memohon kepada pihak pentadbir yang menguruskan kelulusan pengendalian perniagaan di universiti, agar memberi sedikit kelonggaran jika pemohon adalah pelajar. Menurut Collins et al. (2004) para pelajar memerlukan pengalaman dalam persekitaran keusahawanan. Pihak pentadbiran perlu memberi sokongan dan perihatin terhadap kekangan pelajar

dalam menjalankan perniagaan jika benar-benar ingin menjayakan proses pembudayaan keusahawanan di kalangan pelajar. Peraturan-peraturan universiti perlu diteliti semula agar peraturan itu tidak mengekang kreativiti serta keinginan pelajar untuk berniaga. Usaha ini bukan sahaja dapat memupuk budaya keusahawanan di kalangan pelajar malah ia juga berupaya membuka minda pelajar supaya tidak lagi bergantung harap kepada budaya kerja makan gaji.

### **KESIMPULAN**

Sekiranya ingin menjadi usahawan yang berjaya, para pelajar perlu cekal dalam menghadapi sebarang masalah yang berlaku termasuklah sanggup berdepan dengan kekangan-kekangan dalam menjalankan perniagaan. Para pelajar perlu menganggap perkara ini sebagai satu cabaran dan perlu berusaha memikirkan bagaimana cara untuk menyelesaikannya. Elemen-elemen yang perlu diambil kira oleh pelajar bagi memastikan kekangan-kekangan dalam menjalankan perniagaan boleh diminimumkan ialah mereka perlu memiliki keyakinan diri, berani berdepan dengan risiko, bijak membuat keputusan, bijak mengurus masa, bijak mengurus kewangan, mempunyai pengetahuan berkaitan perniagaan, serta pengetahuan berkaitan dengan pembekal, pelanggan serta pesaing perniagaan mereka. Jika berupaya memiliki elemen-elemen ini, kebarangkalian pelajar untuk berjaya dalam perniagaan mereka adalah lebih besar. Malah bantuan dan sokongan daripada pihak-pihak berkepentingan seperti pihak pentadbir UKM dan Kementerian Pengajian Tinggi juga boleh mengurangkan kekangan pelajar dalam menjalankan perniagaan di kampus.

### **RUJUKAN**

- Ab. Aziz Yusof. 2003. *Prinsip Keusahawanan*. Selangor. Prentice Hall.
- Abu bakar Hamed. 2006. *Keusahawanan dan & Pengurusan Perniagaan Kecil*. Sintok: Penerbit Universiti Utara Malaysia.

- Alstete, J.W. 2002. On Becoming Entrepreneur: An Envolving Typology. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. 8 (4):222-234.
- Barjoyai Bardai. 2000. *Keusahawanan dan Perniagaan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Beaver, G. 2002. *Small Business, Entrepreneurship and Enterprise Development*. London: Financial Times Prentice Hall.
- Bolton, B. & Thompson, J. 2004. *Entrepreneurs: Talent, Temperament, Technique*. (2nd ed.). Great Britain: Elsevier Butterworth Heinemann.
- Chua Yan Piaw. 2006. *Kaedah Penyelidikan*. Malaysia: McGraw Hill.
- Clouse, V. G. 1990. A Controlled Experiment Relating Entrepreneurial Education To Students Start Up Decision. *Journal of Small Business Management* . 28(2): 45-53.
- Collins, L., Hannon, P. D. & Smith, A. 2004. Enacting Entrepreneurial Intent: The Gaps Between Student Needs And Higher Education Capability. *Education and Training*. 46(8/9): 454-463.
- Cunningham, J. B. & Lischeron, J. 1991. Defining Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*. 29 (1): 45-59.
- Faoite, D. D., Henry, C., Johnston, K. & Sijde, P. V. 2003. Education And Training For Entrepreneurs: A Consideration Of Initiatives In Ireland And The Netherlands. *Journal Education and Training*. 45(8/9): 430-438.
- Harmon, P. 1979. *Small Business Management: A Practical Approach*. New York: D. Van Nostrand Company.
- Henderson, R., & Robertson, M. 1999. Who Wants To Be An Entrepreneur? Young Adult Attitudes To Entrepreneurship As A Career. *Education and Training* 41(5): 236-245
- Jaafar, Mohd. Izham & Zafir. 2000. *Pengantar Pengurusan*. Kuala Lumpur: Leeds Publication.
- Kementerian Pembangunan Usahawanan dan Koperasi. 2007. *Laporan Tahunan 2006*. Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi. Kuala Lumpur.
- Klapper, R. 2004. Government Goals And Entrepreneurship Education- Aninestigation at a Grande Ecole in France. *Education and Training* 46(3): 127-137.

- Kline, B. J., Stegall, P. D., & Steinmetz, L. L. 1982. *Managing The Small Business*. (3rd. ed.). Illinois: Richard D. Irwin, Inc. Homewood.
- Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan. 2006. Laporan Tahunan PKS. Malaysia. 2006. *Rancangan Malaysia Kesembilan 2006-2010*. Kuala Lumpur
- Manthei, R. J. & Gilmore, A. 2005. The Effect Of Paid Employment On University Students' Lives. *Journal Education and Training*. 47(3): 202-215.
- McCarthy, B. 2003. Strategy Is Personality-Driven, Strategy Is Crisis-Driven: Insights From Entrepreneurial Firms. *Management Decision*. 41(4): 327-339.
- McLarty, R. 2005. Entrepreneurship Among Graduates: Towards A Measured Response. *Journal of Management Development* 24(3): 223-238.
- McMillan, A. 2006. *Teach yourself: Entrepreneurship*. Canada: Mc Graw Hill.
- Mohd. Nasir Ahmad. 2005. Sistem Sokongan Perniagaan Penentu Kejayaan Usahawan. *Berita Harian*, 30 Mei: 12
- Mohd Fauzi Mohd Jani, Norasmah Othman, Ahmad Azmi Mohd. Ariffin, Ariffin Zainal. 2007. Analisis Jurang (Gap Analysis): Program Keusahawanan di IPT dan Model Usahawan Berjaya. Projek EPGL-018-2006. Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Noorhaizan bt. Bekri @ Othman. 1996. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pelajar Dalam Program Keusahawanan Di Universiti Dan Seterusnya Melahirkan Siswazah Usahawan. Kajian Kes: Universiti Utara Malaysia. Kedah: Perpustakaan Universiti Utara Malaysia.
- Noor Hashima Abd. Aziz. 2008. Focus Group Interviews. Dlm. M. Puvanesvary, Radziah Abdul Rahim, R. Sibavala Naidu, Mastura Badzis, Noor Fadhilah Mat Nayan, Noor Hashima Abd Aziz (pnyt.). *Qualitative Research: Data Collection & Data Analysis Techniques*, hlm. 45-54. Sintok: Universiti Utara Malaysia Press
- Nor Aishah Buang. 2002. *Asas Keusahawanan*. Selangor: Fajar Bakti Sdn. Bhd.

- Norasmah Hj. Othman, Faridah Karim, Halimah Harun, Zaidatul Akmaliah Lope Pihie & Nor Aishah Buang. 2005. Pembentukan Indeks Tingkah Laku Keusahawanan Golongan Remaja di Malaysia. Projek IRPA 07-02-02-0036EA279. Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Norhatta Mohd. 2003. Pengetahuan, Kemahiran Dan Sikap Dalam Perniagaan Dan Keusahawanan Di Kalangan Pelajar-Pelajar Sekolah Di Sekitar Lembah Klang. Tesis Sarjana Pendidikan. Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Norita, Armanurah, Shuhymee, Habshah, Mohamad Yusop & Mohd Khairuddin. 2007. *Keusahawanan*. Selangor: Mc Graw Hill.
- Norashidah Hashim, NorAishah Buang, & Norasmah Othman. 2008, 27-29 March 2008. Conceptualizing Entrepreneurial Readiness For Malaysian Higher Learning Institution. The 2008 International Joint Conference on e-Commerce, e-Administration, e-Society, and e-Education.
- Othman Lebar. 2007. *Penyelidikan Kualitatif: Pengenalan Kepada Teori Dan Metod*. Tanjung Malim: Universiti Pendidikan Sultan Idris.
- Rayahin Zarifah Abd. Hapidz. 2005. Kajian Pelaksanaan Kemahiran Menyiasat Dalam Pengajaran Di Kelas Pra Sekolah dan Tahun Satu Di Sekolah Rendah. Fakulti Pendidikan. Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Robertson, M. & Collins, A. 2003. Developing Entrepreneurship In West Yorkshire: West Yorkshire Universities Partnership And Business Start Up @ Leeds Metropolitan. *Education and Training*. 45(6): 303-307.
- Robertson, M., Collins, A., Medeira, N., & Slater, J. 2003. Barriers To Start Up And Their Effect On Aspirant Entrepreneurs. *Education and Training*. 45(6): 308-316.
- Salmah Ishak, Norasmah Othman & Nor Aishah Buang. 2007. Keusahawanan kerjaya pilihan sepanjang hayat. Proceeding International on Lifelong Learning 2007, hlm. 403-413.
- Tjosvold, D. & Weicker, D. 1993. Cooperative And Competitive Networking By Enterprise: A Critical Incident Study. *Journal of Small Business Management*. 31:11-19.

- Wood, J. S. 2005. *The Development And Present State Of The Theory Of Entrepreneurship In Product And Asset Markets* by Knight, Hayek, Schumpeter, Mises, Kirzner, Shackle and Lachmann. Austrian Scholar Confrence, New Orleans. Louisiana. 19 Mac.
- Zafir Mohd Makhbul & Fazilah Mohamad Hasun. 2007. *Menjadi Usahawan: Panduan Menubuhkan Dan Menguruskan Perusahaan Secara Profesional*. Kuala Lumpur: PTS Professional.

Norasmah Othman (Prof. Madya Dr.)  
Jabatan Perkaedahan dan Amalan Pendidikan,  
Fakulti Pendidikan  
Universiti Kebangsaan Malaysia  
43600 UKM Bangi, Selangor. Malaysia  
e-mail : lin@ukm.my

Azzyyati Anuar (Cik)  
Fakulti Pendidikan  
Universiti Kebangsaan Malaysia  
43600 UKM Bangi, Selangor. Malaysia

Muhammad Husin (Prof. Madya Dr.)  
Jabatan Perkaedahan dan Amalan Pendidikan,  
Fakulti Pendidikan  
Universiti Kebangsaan Malaysia  
43600 UKM Bangi, Selangor. Malaysia  
e-mail : banting99@hotmail.com

