

REVOLUSI INDUSTRI KEUSAHAWANAN DALAM PENDIDIKAN TEKNOLOGI SENIBINA SATU KAJIAN

Mohd Raduan Bin Amran
Kolej Komuniti Kuantan
jali466@yahoo.com

ABSTRAK

Revolusi industri 4.0 memainkan peranan penting dalam kewujudan pembangunan industri selaras dengan kemajuan teknologi digital. Tidak ketinggalan juga disektor pendidikan yang selalu di war-warkan oleh pihak kerajaan supaya membangun seiring dengan revolusi industri 4.0. Pelbagai kaedah atau cara yang boleh difikirkan secara kreatif bagaimana untuk mamajukan sistem pendidikan ini. Salah satu cara inovasi dalam pendidikan yang difikirkan boleh mamajukan sistem pendidikan teknologi senibina ini ialah dengan cara pengeluaran produk. Pelbagai cara telah difikirkan untuk mamajukan kolej termasuk penawaran keushawanan dan dijadikan modul pengajian am supaya pelajar dapat melibatkan diri dalam keushawan selepas tamat pengajian. Salah satu kaedah yang boleh ditambah baik untuk mamajukan sistem pendidikan teknologi senibina selaras dengan teknologi 4.0 ialah dengan penghasilan produk, melalui produk tersebut boleh diubahsuai menjadi subjek keushawanan kepada pelajar. Sebagai contoh untuk habiskan sijil teknologi senibina pelajar perlu belajar subjek utama iaitu Sकेchup, Autocad dan Revit. Satu kelas terdapat 20 pelajar dalam tempoh pembelajaran mendapat enam puluh hasil pelajar dan setiap hasil pelajar yang mempunyai rekabentuk yang berbeza. Hasil pelajar ini akan di muatnaik kedalam laman sesawang untuk tujuan penjualan di atas talian. Pelbagai pihak perlu mamainkan peranan dalam meningkatkan revolusi industri keushawanan, Kerjasama daripada pelbagai pihak dapat membantu keberhasilan pelajar ini. Pelajar akan dapat mempelajari ilmu keushawanan, penghasilan projek yang berkualiti sesuai dengan keperluan PBT, pendedahan kepada dunia perniagaan, meningkatkan kemahiran kreativiti pelajar serta meningkatkan keberhasilan produk. Salah satu cara bagi mamastikan produk yang dihasilkan pelajar menjadi tarikan kepada pembeli, satu kajian telah dilakukan bagi mamastikan produk pelajar seiring dengan permintaan. Berdasarkan kajian ini boleh ditentukan tahap penawaran produk pelajar kepada pembeli atau pengguna. Kajian ini bertujuan untuk mengenalpasti persepsi pelajar dan pengguna terhadap sesuatu produk yang ditawarkan kalangan ushawan. Hasil dapatan yang diperolehi melalui soal selidik yang diedarkan kepada pelajar dan pengguna, item Produk risiko Pelajar sebanyak 72.1% sangat setuju berbanding pengguna sebanyak 58.6 % neutral. Manakala pembelian yang menyeronokkan pelajar sangat setuju, (69.7%) berbanding pengguna (44.8%). Item Jenama, sangat setuju, Pengguna sebanyak 62.1% manakala pelajar sebanyak 28.8%.

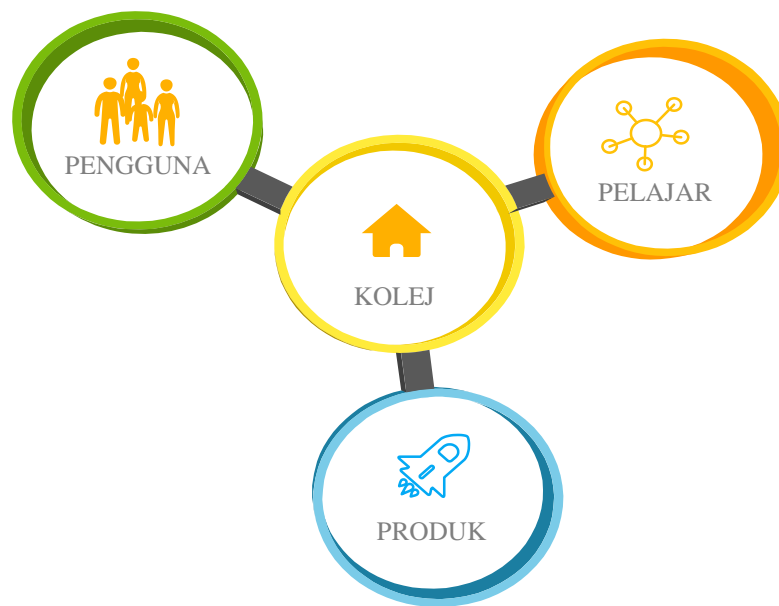
Kata kunci: Revolusi Industri 4.0, Produk, Keushawanan.

1.0 PENGENALAN

Dalam modul pendidikan teknologi senibina kolej komuniti rata-rata menggunakan komputer selaras dengan kemajuan industri dan teknologi semasa. Tambahan lagi sekarang ini pihak kerajaan telah mewar-warkan kemajuan sistem pendidikan selaras dengan revolusi industri 4.0. Kebanyakan projek-projek pelajar dihasilkan dengan menggunakan komputer yang mana pelajar belajar menggunakan perisian Sकेchup, Autocad dan Revit. Walau bagaimanapun pelajar masih menggunakan kaedah manual sewaktu semester pertama.

Konsep ini adalah sepenuhnya menggunakan teknologi ICT. Dimana proses pengajaran dan pembelajaran secara berkomputer. Hasil pelajar tersebut boleh dimuat naik ke laman sesawang dan disimpan dalam pemacu keras dalam bentuk “*shopping chart*”. Pembayaran secara pemindahan atas talian. Apabila pembayaran telah dibuat pelanggan boleh memuat turun hasil pelajar berkenaan dan mereka boleh membuat pindaan mengikut keretiviti mereka sendiri. Melalui proses pengajaran dan pembelajaran. Kolej menghasilkan pelajar yang berkualiti. Pelajar menghasilkan produk yang berkualiti dijual secara atas talian. Pendapatan diagih secara adil dan bijaksana mampu meningkatkan kualiti pendidikan teknologi Senibina secara amnya selaras dengan revolusi Industri 4.0 keushawanan. Kaedah ini boleh memberi manfaat kepada semua yang terlibat terutamanya Kolej Komuniti, pelajar dan pengguna.

Objektif kajian ini adalah untuk mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi produk yang ditawarkan atau serta hubungkait diantara pelajar dan pengguna.



Carta 1: Kerangka Konsep inovasi

2.0 SOROTAN KAJIAN

Perkembangan perniagaan dalam bidang ICT sangat pesat. Keusahawanan atas talian menjadi semakin terkenal dikalangan usahawan di Malaysia (Fortune Magazine, 2012, dalam Kim Ling Geraldine Chan et al., 2015). Beberapa perkara penting juga perlu diambil kira bagi memastikan kejayaan keusahawanan seperti yang diceritakan dalam faktor-faktor yang menyumbang kepada kejayaan dan kegagalan keusahawanan di Malaysia juga turut dikaji oleh (Thuaibah@ Suaibah et al., 2007; Syed Shah Alam et al., 2011; Azmi et al., 2012. Selain itu bagi memastikan kejayaan usahawan mereka perlu beralih kepada penggunaan jurang digital Di Margitto dan Hargattai (2001).

Walaubagaimanapun seseorang yang bakal menjadi usahawan yang berjaya usahawan perlu bersedia beralih kepada sistem teknologi yang baru sesuai dengan permintaan pengguna. Keseronokkan pembelian dipasaran maya ialah kesan penerimaan teknologi

berasaskan inovasi Devis et. al (1992). 'Online store' boleh menyediakan satu polisi peribadi sebagai jaminan untuk menyimpan maklumat pelanggan serta memberikan pengalaman keseronokan pembelian di atas talian (Urner & Desyupta, 2003). Antara faktor yang dibincangkan dalam perniagaan adalah kepercayaan jenama dan ingatan terhadap jenama sesuatu produk (Chaudhuri dan Holbrook, 2001; Lau dan Lee, 1999). Selain itu pihak kerajaan juga menggalakkan dan memantapkan pembangunan keusahawanan melalui Dasar Pembangunan Keusahawanan Institut Pengajian Tinggi (IPT).

3.0 PERSOALAN KAJIAN

- Faktor-faktor yang mempengaruhi produk yang ditawarkan.
- Hubungkait pembelian atas talian diantara pelajar dan pengguna.

4.0 METODOLOGI KAJIAN

Metadologi kajian ini berbentuk kuantitatif yang dianalisis secara deskriptif melalui instrumen borang soal selidik. Kaedah kajian yang telah dijalankan adalah melalui kaedah soal selidik. Borang soal selidik diedarkan kepada pelajar Teknologi Senibina yang pernah terlibat dengan pembelian atas talian seramai 66 orang pelajar. Data dianalisa dengan menggunakan SPSS V18. Perbandingan data pelajar dan pengguna yang terlibat dalam keushawanan. Mendapatkan korolasi Pearson terhadap perniagaan atas talian diantara pelajar dan pengguna.

Borang soal selidik ini menggunakan skala linkert 1-5.

4.1 Profile pelajar

Responden bagi kajian ini terdiri daripada pelajar Sijil Teknologi Senibina, Kolej Komuniti Kuantan. Sejumlah 70 soalselidik kajian telah diedarkan dan 66 set soalselidik juga telah dikembalikan dan semuanya boleh diguna pakai.

4.2 Instrumen

Data untuk kajian ini diperolehi melalui 5 bilangan soalselidik yang meliputi produk risiko, pembelian yang menyeronokkan, jenama, pengalaman pembelian dan perniagaan secara online. keberkesanan produk sebelum dan selepas digunakan serta cadangan atau komen pengguna. Maklumat yang diperolehi, dikumpul dan dimasukkan ke dalam sistem data sebelum dianalisis menggunakan SPSS v 18

4.3 Komposisi responden

Komposisi responden untuk kajian ini terdiri daripada 100% pelajar Sijil Teknologi Senibina dari Kolej Komuniti Kuantan

5.0 HASIL DAPATAN

Secara keseluruhan Produk risiko sebanyak 72.1% pelajar sangat setuju berbanding pengguna sebanyak 58.6 % neutral. Dalam aspek pembelian yang menyeronokkan sangat setuju, dimana pelajar mendapat sebanyak (69.7%) berbanding pengguna (44.8%). Manakala dalam item jenama pula pengguna sangat setuju sebanyak 62.1%, manakala pelajar sebanyak 28.8%. Manakala Pengalaman pembelian 36.4% sangat setuju dikalangan pelajar berbanding pengguna

16.8%. Perniagaan secara online sangat setuju pelajar adalah paling tinggi sebanyak 69.7% berbanding pengguna 32.5%. secara keseluruhannya peratus penglibatan pelajar dalam bidang keushawanan atas talian lebih tinggi berbanding pengguna biasa.

Perbandingan dari segi korolasi Pearson pula pelajar mempunyai hubungan kolorasi positif pada tahap yang paling tinggi berbanding dengan pengguna pada risiko produk dan jenama kecuali pembelian yang menyeronokkan berada pada tahap yang sederhana hampir sama dengan pengguna. Secara kesimpulannya adalah dari aspek penilaian pelajar dan pengguna secara keseluruhannya adalah pelajar lebih tinggi berbanding pengguna. Kecuali pembelian yang menyeronokkan adalah pada tahap yang sama dikalangan pelajar dan pengguna.

Jadual 1: Peratus perbandingan pelajar dan pengguna terhadap pembelian atas talian.

SKALA/SOALAN	PELAJAR (%)					PENGGUNA (%)				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
Sangat setuju	71.2	69.7	28.8	36.4	69.7	10.7	44.8	62.1	16.8	32.5
Setuju	15	15.2	36.4	33.3	18.2	20.7	48.3	6.9	22.3	12.5
Neutral	13.69	15.2	31.8	21.2	10.6	58.6	6.9	25.3	60.9	55.0
Tidak setuju			3	9.1	1.5	10		5.7		
Sangat tidak setuju										
Mean	4.58	4.55	3.91	3.97	4.56	4.50	4.80	5.10	4.2	4.21
SD	0.725	0.748	0.854	0.976	0.747	0.650	0.612	0.795	0.945	0.821

- A. Produk risiko
- B. Pembelian yang menyeronokkan
- C. Jenama
- D. Pengalaman Pembelian
- E. Perniagaan secara Online

Jadual 2 : Perbandingan korolasi Pearson item soalan terhadap perniagaan atas talian.

Item	Pelajar (r)	Pengguna (r)
	Perniagaan atas talian	
Risiko Produk	0.945	0.428
Pembelian yang menyeronokkan	0.632	0.576
Keyakinan Jenama	0.944	0.689

6.0 KESIMPULAN

Secara keseluruhannya bagi memastikan kejayaan revolusi 4.0 keushawanan dalam teknologi pendidikan senibina perlbagai pihak perlu memainkan peranan. Peranan utama adalah pensyarah keushawanan yang perlu memainkan peranan utama dalam merialisasikan program ini.

Secara amnya setiap jenis perniagaan mempunyai risiko sama ada kecil ataupun besar. Kejayaan sesebuah organisasi keusahawanan kolej adalah bergantung kepada sejauhmana pendidikan dan pengalaman seseorang pensyarah membantu dan membimbing pelajar kearah keusahawanan. Dalam kajian ini menerangkan faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran produk yang ditawarkan kepada pembeli.

Setiap risiko terhadap barangan yang hendak dijual perlu dikurangkan supaya boleh meningkatkan keyakinan pelanggan. Pelbagai risiko yang boleh berlaku terhadap produk perlu di bincangkan dan diteliti dan diambil tindakan bagi memastikan produk tersebut memenuhi keperluan pelanggan. Produk yang dihasilkan perlulah mempunyai banyak pilihan dan menarik supaya pelanggan seronok untuk membuat pilihan. Keseronakan pembelian oleh pembeli amat penting supaya mereka akan kembali lagi untuk membuat pembelian. Selain itu begi memastikan pembeli untuk membeli pastikan produk yang ditawarkan adalah produk yang berkualiti.

Jualan atas talian boleh memberi prospek yang luas kepada pelanggan. Sekarang ini ramai yang memilih untuk menjual diatas talian kerana mereka tidak lagi memerlukan modal yang besar untuk memulakan perniagaan. Malah ada yang berjaya hanya dengan membuat perniagaan dirumah saja. Oleh itu untuk untuk berjaya dalam keusahawanan perlulah menceburi dan mendalami bidang pemasaran atas talian kerana mempunyai prospek yang luas terhadap pasaran. Sehubungan dengan itu pihak keusahawanan kolej perlu mengambil kira semua faktor-faktor yang telah dibincangkan diatas bagi menjamin kejayaan kepada keusahawanan di setiap institusi.

RUJUKAN

Jurnal

Chaudhuri, A. and Holbrook, M.B. (2001), *“The chain of effects from brand trust and brand affect to brand performance: the role of brand loyalty”*, Journal of Marketing, Vol. 65 No. 2, pp. 81-93.

Kwon, W.-S. and Lennon, S.J. (2009), *“What induces online loyalty? Online versus offline brand images”*, Journal of Business Research, Vol. 62, pp. 557-64. Limayen, M., Khalifa, M. And Frini, A. (2000),

Smith-Hunter, A., & Leone, J. (2010). *Afro-Barzilian women entrepreneurs: charateristics, critical issues and current comments. Research in Business and Economics Journal, 115*

Mazlina Jamaludin¹ Nek Kamal Yeop Yunus, PhD pola gelagat pengguna keatas keputusan pembelian secara atas talian satu tinjauan (POLIMAS&UPSI)

Bab dalam buku

Moy, P., Manosatitch, E., Stamm, K., & Dunsmore, K. (2005). *Linking dimension of Internet use and civic engagement. J&MC Quarterly, 82(3), 571-586.*

Rahmah Ismail, & Nor Aini Idris. (2006). *The impact of information and communication technology utilization on firm performance: a case study of women entrepreneurs*. Malaysian Management Journal, 10(1&2), 19-32

BIBLIOGRAFI PENULIS

Mohd Raduan bin Amran

Kuantan, Pahang.

Ijazah Sarjana Muda Kejuruteraan Awam. 15 tahun dalam bidang pendidikan di Kolej Komuniti Kuantan.

Pengalaman mengajar dalam bidang Senibina terutamanya terutamanya Autocad

Kolej Komuniti Kuantan

Jali466@yahoo.com