

## Kajian Mengenai Kadar Penerimaan Pelajar Terhadap Penggunaan Kaedah 'Business Model Canvas (BMC)' Dalam Mata Pelajaran Keusahawanan

Nurhidayati Mad Noh\*, Nor Hidayah Ahmad Mustafa dan Nur Azlin Azhari

*Kolej Komuniti Selandar, Jalan Batang Melaka, 77500 Selandar, Melaka.*

### ABSTRAK

*Dalam mendepani cabaran ekonomi dan pasaran kerja global, sistem pendidikan harus menghasilkan pelajar yang berkemahiran tinggi dan berpengetahuan dalam menghasilkan penjana pekerjaan (job creators) dan bukan pekerja makan gaji (job seekers) semata-mata. Idea mengimplementasi kemahiran keusahawanan dalam pendidikan telah diwujudkan dan dikenali sebagai entrepreneurship education. Business Model Canvas atau lebih mudah dikenali sebagai BMC merupakan salah sebuah kaedah yang digunakan bagi memberi penerangan yang lebih bersistematik mengenai sesebuah model perniagaan. Metodologi yang di jalankan dalam kajian ini, adalah menggunakan data primer dan data sekunder untuk menilai kadar penerimaan dan keberkesanan BMC dikalangan pelajar. Bagi data sekunder, jurnal dan penerbitan dari kajian lepas telah digunakan. Satu ujian preliminari telah dijalankan keatas pelajar yang mengambil subjek Keusahawanan pada Disember 2014- Disember 2017. Hasil dapatan ujian preliminari ini dijadikan rujukan utama dalam membangunkan soal selidik bagi pengumpulan data primer kajian keatas 60 orang pelajar Kolej Komuniti Selandar. Hasil dapatan menunjukkan bahawa kadar penerimaan pelajar terhadap penggunaan kaedah Business Model Canvas (BMC) dalam mata pelajaran Keusahawanan adalah positif bagi aspek kefahaman, penggunaan dan juga keberkesanan. Oleh itu, BMC dilihat sebagai medium terbaik bagi kaedah pengajaran dan pembelajaran matapelajaran keusahawanan kepada para pelajar tidak kira latar belakang pendidikan mereka. BMC dapat diaplikasikan dalam pengetahuan asasi berlandaskan fakta, konsep, prinsip dan teori dalam bidang berkaitan. Di samping menunjukkan kemahiran pengurusan dan ciri-ciri keusahawanan dalam perspektif yang meluas di dalam alam perniagaan yang sebenar dan ianya telah berjaya menarik minat pelajar menceburi bidang keusahawanan.*

*Kata Kunci: Business Model Canvas (BMC)*

### PENGENALAN

Dalam mendepani cabaran ekonomi dan pasaran kerja global, sistem pendidikan harus menghasilkan pelajar yang berkemahiran tinggi dan berpengetahuan dalam menghasilkan penjana pekerjaan (*job creators*) dan bukan pekerja makan gaji (*job seekers*) semata-mata. Oleh itu, beberapa dekad kebelakangan ini, idea mengimplementasi kemahiran keusahawanan dalam pendidikan telah diwujudkan dan dikenali sebagai *entrepreneurship education* (Lackues, 2015). Pelan Pembangunan Pendidikan Malaysia 2015- 2025 (Pendidikan Tinggi) telah menggariskan Graduan Holistik, Berciri Keusahawanan dan Seimbang sebagai anjakan pertama dalam pelan pembangunan ini (KPT, 2015). Ini menunjukkan sistem pendidikan tinggi Malaysia, memandang serius terhadap kepentingan kemahiran keusahawanan dalam pelajar peringkat pendidikan tinggi dan usaha ini dizahirkan dengan menjadikan subjek Keusahawanan sebagai subjek wajib kepada semua pelajar di peringkat pendidikan tinggi (lepasan sekolah menengah).

---

\*Koresponden: [nurhidayatiks@gmail.com](mailto:nurhidayatiks@gmail.com)

Subjek Keusahawanan yang diperkenalkan dalam silibus semua bidang pendidikan tinggi merupakan usaha dalam melahirkan pelajar berciri keusahawanan yang berpengetahuan dalam meneroka peluang-peluang baharu. Namun, pelaksanaan ini juga berdepan dengan beberapa masalah seperti kurang minat dari pelajar yang tidak mempunyai latar belakang formal dalam bidang keusahawanan dan keberkesanan pembelajaran keusahawanan keatas pelajar dalam menjana pendapatan sendiri. Oleh itu, kaedah pembelajaran yang mudah dan dapat menarik minat pelajar seperti *Business Model Canvas* (BMC) perlu digunapakai dalam proses PdP. BMC adalah carta visual yang menerangkan secara ringkas dan menyeluruh konsep perniagaan yang akan dijalankan.

### Persoalan Kajian

- i. Adakah kaedah BMC dapat meningkatkan kefahaman pelajar dalam bidang keusahawanan?
- ii. Apakah tahap penerimaan pelajar terhadap penggunaan BMC?
- iii. Apakah tahap keberkesanan penggunaan BMC kepada pelajar?

### Objektif Kajian

- i. Mengenalpasti tahap kefahaman pelajar mengenai penggunaan BMC.
- ii. Mengenalpasti tahap penggunaan BMC di dalam matapelajaran keusahawanan.
- iii. Menilai keberkesanan penggunaan BMC sebagai kaedah menguasai topik keusahawanan.

### KAJIAN LITERATUR

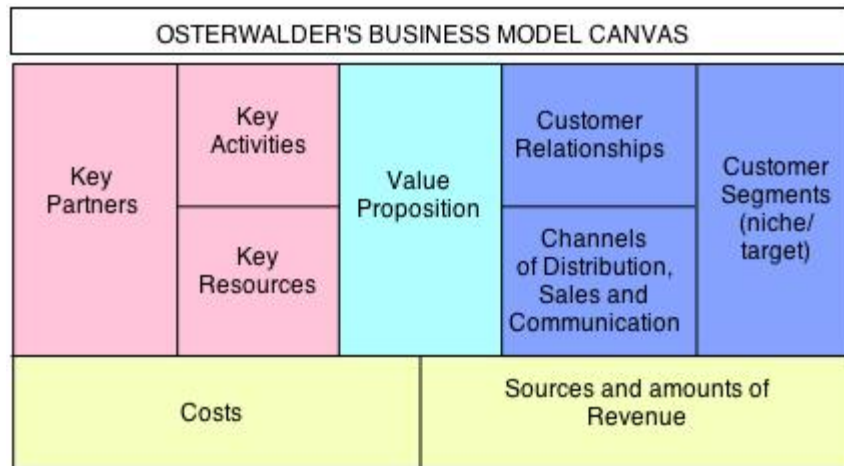
Lackues (2015) menyatakan terdapat beberapa kaedah pembelajaran bagi *entrepreneurship education* telah diguna pakai diseluruh dunia. Antaranya ialah *Effectuation* (Read *et al.*, 2011), *Business Model Canvas* (Osterwalder dan Pigneur, 2010), *Customer development* (Blank dan Dorf, 2012) and *Lean Startup* (Rise, 2010). Terdapat pelbagai model bisnes yang telah wujud dan hanya mempunyai satu tujuan iaitu merujuk bagaimana organisasi bisnes membina dan menyampaikan nilai kepada pelanggan. Model *Effectuation* yang berfokus kepada penjawaban soalan daripada segmen pelanggan, Model *Customer Development* oleh Black dan Dorf yang memfokuskan kepada usaha dalaman sebagai permulaan dan memfokuskan interaksi luar untuk membantu peningkatan sendiri dan juga Model *Lean Startup* yang dicipta bertujuan untuk kitaran pembangunan produk dengan cepat disamping mengadaptasi eksperimen berasaskan hipotesis perniagaan. Persoalannya mengapa kajian ini lebih terarah dan memilih kepada penggunaan **BMC** iaitu *Business Model Canvas* sebagai kajian?

BMC terdiri daripada sembilan (9) building blocks iaitu *customer segments, value propositions, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partnership,* dan *cost structure* dan model ini telah dilihat sebagai model yang menyentuh secara menyeluruh aspek yang penting di dalam semua segmen secara keseluruhan yang mana ianya amat diperlukan di dalam sesebuah perniagaan yang meliputi keseluruhan daripada pembekal sumber, sehinggalah kepada pelanggan sebagai pengguna akhir.

**Business Model Canvas**

*Business Model Canvas* yang digariskan oleh Osterwalder dan Pigneur (2010) terdiri daripada sembilan blok asas yang diperlukan apabila mencipta nilai kepada pihak berkepentingan luar. adalah satu canvas yang digunakan untuk menguji kekukuhan idea bisnes yang bakal dan sedang kita gunakan. Ia sangat berguna bagi mengurus risiko semenjak projek bisnes masih dalam FASA IDEA lagi. BMC dilihat sebagai satu teknik mudah untuk membina bisnes model yang telah disusun secara sistematik.

*Business Model Canvas* juga membawa maksud, bagaimana sesuatu bisnes itu di jalankan dengan penjualan satu produk boleh dilakukan dengan menggunakan beberapa model bisnes.



**Rajah 1** Rajah konsep Business Model Canvas oleh Osterwalder dan Pigneur (2010)

**METODOLOGI**

Dalam kajian ini, data primer dan data sekunder telah digunakan untuk menilai kadar penerimaan dan keberkesanan BMC dikalangan pelajar. Bagi data sekunder, jurnal dan penerbitan dari kajian lepas telah digunakan. Satu ujian preliminari telah dijalankan keatas pelajar yang mengambil subjek Keusahawanan pada Jun 2017- Disember 2018. Hasil dapatan ujian preliminary ini dijadikan rujukan utama dalam membangunkan soal selidik bagi pengumpulan data primer kajian.

Bagi data primer, pengumpulan data kuantitatif melalui pengedaran borang soal selidik telah digunakan. Kaedah kuantitatif lebih berstruktur berbanding dengan kaedah kualitatif oleh kerana kaedah kuantitatif ini boleh menghasilkan data numerik yang kemudiaannya boleh dianalisa dengan menggunakan kaedah statistik. Bagi kajian ini, borang soal selidik akan diedarkan kepada kumpulan sasaran kajian iaitu pelajar yang mengambil matapelajaran Keusahawanan di Kolej Komuniti Selandar. Kajian ini hanya menumpukan kepada kadar penerimaan pelajar terhadap kaedah BMC dalam mendedahkan pelajar dalam bidang keusahawanan. BMC telah diperkenalkan dan diimplementasi oleh pelajar sebelum soal selidik dijalankan.

Borang kaji selidik diedarkan kepada responden secara terkawal didalam kelas dan dikutip sebaik sahaja responden selesai menjawab semua soalan. Soal selidik ini mengandungi dua bahagian iaitu bahagian A; profil responden dan bahagian B; faktor yang mempengaruhi tahap penerimaan pelajar terhadap BMC. Bahagian B mengandungi 15 soalan yang terbahagi kepada 3 bahagian iaitu i) kefahaman, ii) penggunaan dan iii) keberkesanan. Tahap penerimaan

responden telah diukur dengan menggunakan skala Likert iaitu skor 1; sangat tidak bersetuju, skor 2; tidak bersetuju, skor 3; neutral, skor 4; bersetuju dan skor 5; sangat bersetuju. Data dari borang kaji selidik kemudiannya dianalisa dengan menggunakan perisian Statistic Package and Social Science (SPSS) edisi 20. Data bagi bahagian A akan dianalisa menggunakan frekuensi manakala, bahagian B akan dianalisa menggunakan analisis min ( $\text{Min} = \frac{\sum \text{skor keseluruhan}}{\sum \text{responden}}$ ) dan purata min ( $\text{Purata min} = \frac{\sum \text{keseluruhan min}}{\sum \text{item}}$ )

## KEPUTUSAN DAN PERBINCANGAN

### Data Sekunder

Bagi data sekunder, jurnal dan penerbitan dari kajian lepas telah digunakan. Hasil dapatan dari kajian lepas terdapat tiga kaedah atau model yang digunakan dalam pengajaran keusahawanan iaitu *Effectuation*, *Business Model Canvas* dan *Customer development / Lean Startup* (Lackues, 2015). Bagi ujian preliminari yang dijalankan pada Disember 2014- Disember 2017, pelajar telah didedahkan dengan ketiga-tiga kaedah dalam pengajaran subjek Keusahawanan. Diakhir ujian, pelajar merumuskan bahawa BMC adalah kaedah yang paling mudah difahami dan mudah digunakan berbanding dengan dua kaedah lain (Nurhidayati Mad Noh *et al.*, 2015).

### Data Primer

Bagi pengumpulan data, borang kaji selidik yang mengandungi 15 soalan telah diedarkan kepada semua 60 orang responden yang merupakan pelajar-pelajar inkubator dan keusahawanan Kolej Komuniti Selandar. Jadual 1 dibawah menunjukkan profil responden dengan majoriti responden berumur 19 tahun (47.0%) dan responden lelaki melebihi daripada responden perempuan sebanyak 4%.

Jadual 1 Profil responden

|         |           | Jumlah | Peratus (%) |
|---------|-----------|--------|-------------|
| Umur    | 19 tahun  | 28     | 47          |
|         | 20 tahun  | 23     | 38          |
|         | 21 tahun  | 9      | 15          |
| Jumlah  |           | 60     | 100         |
| Jantina | Lelaki    | 31     | 52          |
|         | Perempuan | 29     | 48          |
| Jumlah  |           | 60     | 100         |

### Faktor yang Mempengaruhi Penerimaan Pelajar

Bagi menilai persepsi pelajar, tiga faktor yang dapat mempengaruhi penerimaan pelajar telah dikenal pasti. Tiga faktor itu ialah kefahaman (item 1 hingga 5), penggunaan (item 6 hingga 10) dan keberkesanan (item 11 hingga 15). Kesemua data dari bahagian B telah dikumpulkan dan kemudiannya dianalisa dengan menggunakan analisis skor min. Skor min dengan petunjuk negatif bagi nilai skor kurang dari 3 (<3), neutral untuk skor 3 (=3) dan petunjuk positif bagi skor lebih dari 3 (>3) (Muhammad Haziq, 2016) digunakan untuk menilai tahap penerimaan pelajar terhadap BMC.

Jadual 2 menunjukkan nilai min faktor yang mempengaruhi bagi kadar penerimaan pelajar terhadap kaedah BMC dalam menjana pendapatan. Item 5 menunjukkan nilai skor min tertinggi dengan 4.46 manakala item 6; 4.13 menunjukkan nilai skor min terendah diantara semua item. Item 6 menunjukkan nilai min terendah mungkin disebabkan pelajar masih tidak dapat

menguasai dan mengaitkan secara keseluruhan mengenai penyediaan Rancangan Perniagaan berdasarkan BMC terutamanya berkaitan aspek kewangan.

**Jadual 2** Min bagi faktor yang mengukur kesesuaian penerimaan pelajar terhadap BMC

|              |  | Min  | Min Purata |
|--------------|--|------|------------|
| Kefahaman    | 1. Menarik minat saya untuk menceburi bidang perniagaan dan menjadi usahawan   | 4.42 |            |
|              | 2. Dapat meningkatkan pemahaman saya mengenai modul keusahawanan yang diajar   | 4.45 |            |
|              | 3. Dapat membantu saya mengenalpasti aspek-aspek penting dalam perniagaan.   | 4.45 | 4.46       |
|              | 4. Dapat menjimatkan masa saya dalam memahami keperluan dan aspek penting dalam perniagaan                                       | 4.44 |            |
|              | 5. Menjadikan saya lebih fokus dalam menentukan halatuju perniagaan yang akan saya ceburi  | 4.46 |            |
| Penggunaan   | 6. Merupakan kaedah mudah yang boleh diguna pakai dalam proses penyediaan Rancangan Perniagaan                                   | 4.13 |            |
|              | 7. Merupakan kaedah yang terperinci dan menyeluruh dalam melaksanakan perniagaan termasuk risiko dan masalah yang bakal dihadapi | 4.39 |            |
|              | 8. Dapat membantu saya mengenalpasti kelemahan dan kelebihan perniagaan saya   | 4.35 | 4.30       |
|              | 9. Boleh digunakan walaupun saya tidak mempunyai latar belakang formal dalam perniagaan.   | 4.35 |            |
|              | 10. Saya juga dapat menjangkakan kaedah pengurusan yang boleh digunakan ketika menjalankan perniagaan.                           | 4.3  |            |
| Keberkesanan | 11. Memudahkan proses saya untuk memulakan perniagaan  | 4.30 |            |
|              | 12. Memberikan kesan yang positif terhadap motivasi diri dan pencapaian saya.  | 4.32 |            |
|              | 13. Dapat membantu saya menjadi lebih berdaya saing.   | 4.30 | 4.32       |
|              | 14. Dapat membantu saya mengenalpasti kelemahan dan kelebihan perniagaan saya.   | 4.30 |            |
|              | 15. Berjaya memupuk semangat kerjasama antara rakan sepasukan.   | 4.34 |            |

*Tahap Penerimaan Pelajar*

Manakala bagi tahap penerimaan pelajar, faktor kefahaman menunjukkan nilai skor min purata 4.46 dan merupakan skor tertinggi berbanding dua faktor lain (Jadual 2). Hal ini menunjukkan bahawa, menerusi penggunaan BMC, para pelajar dapat merasakan bahawa penggunaan BMC ini mudah untuk difahami walaupun mereka bukan datang daripada bidang perniagaan. Peranan model ini banyak membantu para pelajar untuk mengenalpasti perkara penting yang perlu dititikberatkan sebelum sesebuah perniagaan itu dapat dijalankan. Dengan kata lain pemahaman mengenai konsep perniagaan mudah difahami dengan menggunakan BMC walaupun para pelajar itu tidak mempunyai latar belakang dan asas dalam bidang perniagaan. Richard Buckminster Fuller menyatakan bahawa “Jika anda ingin mengajar seseorang cara berfikir yang baru, jangan cuba ajar mereka. tetapi, beri mereka ‘tool’ atau alat yang mereka boleh guna untuk mengarah kepada cara berfikir yang baru “. Namun begitu, nilai skor min purata 4.30 (>3) bagi faktor kegunaan dan keberkesanan juga dilihat memberi persepsi yang positif kepada tahap penerimaan pelajar. Hal ini disokong oleh Gee (2003) dan Laurel (1991) yang menyatakan bahawa kaedah penilaian yang interaktif dapat meningkatkan kemahiran

pembelajaran pelajar kerana penilaian interaktif lebih menyeronokkan berbanding penilaian biasa.

**Jadual 3** Tahap penerimaan pelajar terhadap BMC berdasarkan faktor

| Faktor       | Min Purata | Tahap Persepsi |
|--------------|------------|----------------|
| Kefahaman    | 4.46       | Positif        |
| Kegunaan     | 4.30       | Positif        |
| Keberkesanan | 4.32       | Positif        |

## RUMUSAN DAN CADANGAN

Hasil kajian mendapati kadar penerimaan pelajar terhadap penggunaan kaedah Business Model Canvas (BMC) dalam menjana pendapatan adalah positif dalam mengukur tahap kefahaman, penggunaan dan juga keberkesanan. Ini dapat dibuktikan dengan kejayaan yang dicapai oleh inkubator-inkubator daripada Kolej Komuniti Selandar khususnya yang menggunakan BMC sebagai kaedah pembelajaran dalam menerangkan mengenai persekitaran perniagaan kepada para pelajar. Ini dibuktikan dari hasil dapatan yang menunjukkan semua soalan menerima skor >3; persepsi positif. Kadar kefahaman pelajar merupakan faktor terpenting dalam mempengaruhi kadar penerimaan pelajar terhadap BMC berbanding dua faktor lain iaitu kegunaan dan keberkesanan.

Hasil kajian ini juga diharap dapat menyelesaikan permasalahan sebelum ini iaitu dengan BMC menjadi medium terbaik bagi memperkenalkan dan memberi penerangan mengenai idea dan persekitaran perniagaan kepada para pelajar tidak kira latar belakang pendidikan mereka. Impak kajian ini adalah dapat menarik minat pelajar menceburi bidang keusahawanan, memudahkan proses pelajar untuk memulakan perniagaan di dalam bidang yang diceburi dan dapat menguruskan risiko serta masalah yang bakal di hadapi.

Cadangan penambahbaikan bagi kajian selanjutnya ialah dengan menjalankan kajian keberkesanan keatas prestasi pelajar sebelum dan selepas BMC dilaksanakan di dalam proses pengajaran dan pembelajaran. Ini bertujuan untuk mengukur tahap pencapaian dalam penilaian berterusan (PB) bagi subjek Keusahawanan.

## RUJUKAN

- Bale, S., Durham, R., Phillips, T., Townsend, L. and Ward, N.A. (2012). Rose. Kentucky: University of Kentucky College of Agriculture. Bam, A. (2015). Lester Center for Entrepreneurship. University of California, Berkeley.  
[online]. Available at <http://lester.entrepreneurship.berkeley.edu/about-us/faculty/>
- Hussin, W.W.S. (2004). Etika Dan Amalan Perniagaan, Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd.
- KPT. (2015). Malaysian Education Blueprint (Higher Education) 2015 – 2025 [online] Available [https://jpt.mohe.gov.my/corporate/PPPM%20\(PT\)/4.%20Executive%20Summary%20PPPM%20](https://jpt.mohe.gov.my/corporate/PPPM%20(PT)/4.%20Executive%20Summary%20PPPM%20)
- Osterwalder A. & Pigneur Y (2010) Business Model Generation [online]. Available at <http://diytoolkit.org/media/Business-Model-Canvas-Size-A4.pdf> L. T. De Luca, Propulsion physics (EDP Sciences, Les Ulis, 2009)
- Nurhidayati (2015). Earn Money from Marine Waste. Diges Penyelidikan dan Penulisan Imiah 2015.