

**KAJIAN KEBERKESANAN SIMULASI PERNIAGAAN DALAM
MENINGKATKAN MINAT GENERASI KEDUA PEKEBUN KECIL
DALAM MENCEBURI BIDANG KEUSAHAWANAN**

OLEH:

MOHD GUZAIRY BIN ABD GHANI

KOLEJ UNIVERSITI AGROSAINS MALAYSIA

2018

ISI KANDUNGAN

	Halaman
KANDUNGAN	i
SENARAI RAJAH	iii
SENARAI JADUAL	iv
BAB I PENGENALAN	1
1.1 Latar Belakang Kajian Simulasi	1
1.2 Latar Belakang Generasi ke-2 Pekebun Kecil	3
1.3 Latar Belakang Simulasi Perniagaan	4
1.4 Penyataan Masalah	4
1.5 Objektif Kajian	5
1.6 Persoalan Kajian	5
BAB II KAJIAN PERPUSTAKAAN	6
2.1 Kursus Keusahawanan	6
2.2 Kursus Rancangan Perniagaan	7
2.3 Simulasi Perniagaan	11
BAB III METODOLOGI	15
3.1 Model Logik Simulasi Rancangan Perniagaan	17
3.2 Persampelan Kajian	18
3.3 Pengukuran	19

3.4	Reka Bentuk Penyelidikan dan Pengumpulan Data	19
3.5	Instrument Kajian	19
3.6	Pendekatan Simulasi Perniagaan	20
3.7	Keperluan Simulasi	21
3.8	Bagaimana Simulasi Dijalankan	21
3.9	Contoh Simulasi Perniagaan Menggunakan Bank Simulasi	31
BAB IV ANALISIS KAJIAN		44
4.1	Analisis Kebolehpercayaan	44
4.2	Analisis Ujian Kenormalan	44
4.3	Analisis Kekerapan	45
4.4	Keputusan Statistik dan Analisis Regresi	49
BAB V DAPATAN DAN PERBINCANGAN		51
BAB VI KESIMPULAN		53
RUJUKAN		54

SENARAI RAJAH

No Rajah	Nama	Halaman
Rajah 1	Pembelajaran berasaskan Pengalaman diadaptasi dari Kolb	10
Rajah 2	Model Permainan Input-Proses-Hasil diadaptasi dari Garris dan Ahlers	16
Rajah 3	Teori Model Pembelajaran bersaskan Pengalaman oleh Kolb	17
Rajah 4	Model Logik Simulasi Perniagaan	18
Rajah 5	Struktur Organisasi Syarikat Simulasi Perniagaan	20
Rajah 6	Proses Simulasi Perniagaan	28
Rajah 7	Rancangan susun atur makmal simulasi perniagaan Fakulti Pengurusan Perniagaan	29
Rajah 8	Paparan Akaun Bank Simulasi Pentadbir	31
Rajah 9	Paparan akaun teller Maybank2u	32
Rajah 10	Paparan akaun Syarikat Simulas	32

SENARAI JADUAL

No Jadual	Nama	Halaman
Jadual 1	Keperluan Simulasi dan Perincian Perlaksanaan	21
Jadual 2	Tentatif dan perincian aktiviti Simulasi Perniagaan	23
Jadual 3	Deskripsi tugas bagi setiap jawatan dalam syarikat simulasi	26
Jadual 4	Jadual Perbandingan Masa Sebenar dan Bulan Simulasi	26
Jadual 5	Senarai Pembekal, Agensi dan Syarikat Penghantaran Simulasi Perniagaan	30
Jadual 6	Statistik Kebolehpercayaan	44
Jadual 7	Ujian Taburan Normal	45
Jadual 8	Peratusan Bersetuju kepada Peranan Pengajar	45
Jadual 9	Peratusan Bersetuju bagi Kandungan Simulasi	48
Jadual 10	Peratusan Bersetuju bagi Proses Pengalaman Simulasi	48
Jadual 11	Rumusan model analisis regresi	49
Jadual 12	Keputusan analisis ANOVA	49
Jadual 13	Jadual Koefisi	50

BAB 1

PENGENALAN

1.1 LATARBELAKANG KAJIAN SIMULASI

Dalam program keusahawanan, peserta perlu belajar bagaimana merancang perniagaan. Rancangan perniagaan adalah salah satu faktor paling penting yang dapat menentukan proses perniagaan sebenar, pertumbuhan dan kemampunan. Keperluan rancangan perniagaan sering kali menjadi elemen pertama yang akan dibentangkan oleh para usahawan untuk mendapatkan pembantu kewangan dari bank dan pelabur. Usahawan memainkan peranan penting dalam pembangunan ekonomi di Malaysia yang menyasarkan menjadi negara maju pada tahun 2020. Pelbagai usaha telah dilaksanakan oleh kerajaan untuk menghasilkan lebih ramai usahawan di negara ini. Untuk mendedahkan warga negara dengan keusahawanan, kebanyakan kementerian dan agensi kerajaan menawarkan kursus keusahawanan. Apabila kita berbicara tentang memulakan perniagaan, alasan utama mengapa orang takut membuka perniagaan adalah kerana sumber kewangan. Usahawan perlu mempunyai sumber modal untuk permulaan perniagaan, namun untuk memperoleh sokongan kewangan tidak mudah walaupun terdapat banyak sumber pembiayaan dari bank tempatan dan agensi kerajaan. Keperluan atau syarat untuk memperoleh pembiayaan adalah untuk menyediakan rancangan perniagaan. Rancangan perniagaan adalah elemen penting yang akan menentukan jumlah dana yang dimiliki oleh usahawan yang layak daripada para pembiaya.

Dalam bidang kursus keusahawanan, peserta perlu belajar bagaimana menyediakan rancangan perniagaan yang berkesan. Rancangan perniagaan boleh dikategorikan sebagai sebahagian daripada faktor penting yang dapat menentukan proses perniagaan berkembang dan mapan (Chwolka dan Raith, 2012; Brinckmann et al., 2010; Honig, 2004). Keperluan penyediaan rancangan perniagaan sering kali menjadi kriteria pertama

yang akan dibentangkan oleh usahawan untuk mendapatkan pembiayaan kewangan dari bank dan pelabur (Honig dan Karlsson, 2013; Bianchi et al., 1998). Program keusahawanan penting untuk mendedahkan dan menanamkan peserta bagi kemahiran dan nilai keusahawanan, yang mengandungi unsur kepimpinan, kreativiti, inovasi, daya saing, daya tahan, risiko yang dikira, kebebasan, dan mampu mewujudkan dan mengenal pasti peluang. Kursus keusahawanan kini merupakan salah satu kursus wajib yang diwajibkan kepada setiap program di universiti. Ini adalah kerana untuk menyokong kempen kerajaan Malaysia untuk menghasilkan graduan keusahawanan, sebaliknya, untuk menjadikan bidang keusahawanan sebagai salah satu pilihan kerjaya kegemaran. Menurut Dasar Pembangunan Keusahawanan, dalam melaksanakan program keusahawanan di institusi pengajian tinggi, beberapa isu dan cabaran yang timbul adalah seperti berikut:

- i. Kekeliruan wujud mengenai memahami kursus keusahawanan
- ii. Perbezaan ideologi ke atas keusahawanan di peringkat pengajian tinggi
- iii. Kurangnya memahami perjanjian keusahawanan dan usahawan
- iv. Kurangnya keberkesanan program kursus dan keusahawanan
- v. Kecekapan pelatih keusahawanan
- vi. Kekurangan sumber
- vii. Kurang kerjasama antara ahli akademik dan usahawan / industri
- viii. Ketiadaan pusat data keusahawanan
- ix. Mekanisme pengukuran kualiti, keberkesanan dan impak
- x. Kurangnya sokongan ibu bapa
- xi. Budaya keusahawanan memerlukan masa, komitmen dan kesabaran

Mempelajari rancangan perniagaan adalah elemen utama semasa menyertai kursus keusahawanan. Melihat kepada isu ke-4 dari senarai di atas kursus keusahawanan di Malaysia, masih kurang program keberkesanan untuk memenuhi hasil pembelajaran keusahawanan. Sebaliknya, komponen ke-3 dalam Dasar Pembangunan Keusahawanan adalah untuk memperkukuhkan keusahawanan yang bertujuan untuk mendedahkan para

peserta ke dunia nyata perniagaan serta membantu mereka yang benar-benar berminat untuk menceburi bidang perniagaan sebagai kerjaya.

Penulisan rancangan perniagaan kini menjadi sinonim bagi program keusahawanan di kalangan peserta, di mana kursus itu sendiri mengajar mereka bagaimana untuk membina dan mengurus perniagaan. Kaedah tradisional dalam kelas mempunyai batasan untuk memenuhi ujian kemahiran peserta dalam menguruskan perniagaan, menyelesaikan masalah dan membuat keputusan. Walaupun di kelas pengajar menggalakkan dua komunikasi untuk mendapatkan maklum balas peserta tentang minat kepada topik, tetapi mereka masih tidak dapat mengalami bagaimana proses perniagaan berfungsi. Kaedah tradisional yang digunakan dalam kebanyakan latihan dan kursus keusahawanan, bagaimanapun, tidak dapat memenuhi peningkatan cabaran semasa dalam dunia perniagaan yang kompleks (Keshodarah, 2013). Keperluan menulis rancangan perniagaan adalah untuk mempersiapkan usahawan sebagai panduan bagi mereka untuk mengetahui proses perniagaan dan bagaimana memperuntukkan sumber. Rancangan perniagaan boleh dikategorikan sebagai sebahagian daripada faktor terpenting yang dapat menentukan pertumbuhan proses perniagaan dan kemapanannya. (Chwolka dan Raith, 2012; Brinckmann et al., 2010; Honig, 2004). Honig dan Karlsson, (2013) menyatakan bahawa rancangan perniagaan adalah kriteria pertama untuk disediakan usahawan bagi mendapatkan pembiayaan kewangan daripada institusi pembiayaan. Di Malaysia untuk mendapatkan jumlah dana perniagaan, kebanyakan institusi pembiayaan akan meminta Rancangan Perniagaan untuk keperluan melihat masa depan perniagaan dan mereka boleh membuat bayaran balik pinjaman yang diberikan.

1.2 LATAR BELAKANG GENERASI KE-2 PEKEBUN KECIL

Pihak berkuasa Kemajuan Pekebun Kecil Perusahaan Getah (RISDA) adalah sebuah badan berkanun pesekutuan di bawah Kementerian Pembangunan Luar bandar yang ditubuhkan pada 1 Januari 1973. Antara tugas RISDA adalah untuk menjalankan penanaman semula dan penanaman baru bagi sektor pekebun kecil dengan benih-benih yang mengeluarkan hasil yang tinggi mengikut cara yang disyorkan dan sistematik.

Selain itu RISDA juga memastikan bahawa sektor pekebun kecil dapat dimodenkan dari segala aspek bagi meningkatkan pendapatan pekebun kecil termasuk aktiviti keusahawanan. Pekebun kecil didefinisikan sebagai pemilik tanah getah yang memiliki kurang daripada 40,4686 hektar (100 ekar). Generasi ke-2 pekebun kecil pula merujuk kepada anak pekebun kecil.

1.3 LATAR BELAKANG SIMULASI PERNIAGAAN

Simulasi perniagaan adalah reka bentuk untuk membantu peserta membuat persediaan rancangan perniagaan. Dalam erti kata lain, simulasi ini memberi tumpuan kepada proses persediaan perniagaan, dan perancangan strategik bidang fungsi perniagaan. Permainan simulasi perniagaan ini menggunakan aplikasi *mykidsbank* secara atas talian. Dalam pemain simulasi ini peserta perlu bertindak dalam kumpulan (Abdullah et al., 2013). Simulasi ini memerlukan pemain untuk menubuhkan syarikat, modal, menguruskan sumber dan menguruskan kewangan. Pemain perlu berhati-hati menentukan peruntukan perbelanjaan dan modal yang diperlukan untuk menjalankan perniagaan (lihat Rajah 2). Pada dasarnya, dalam simulasi ini, ia telah meletakkan perniagaan asas yang pemain boleh memilih. Perniagaan yang ditetapkan sebagai perniagaan simulasi adalah berasaskan perniagaan Industri Kecil dan Sederhana (IKS). Simulasi ini mempunyai empat bahagian Pentadbiran, Pemasaran, Operasi dan Kewangan. Simulasi ini membolehkan peserta atau peserta memahami proses memulakan perniagaan sebelum mereka boleh mengubahnya menjadi rancangan perniagaan yang strategik.

1.4 PENYATAAN MASALAH

Kebanyakan kursus keusahawanan yang disediakan sama ada diperingkat pengajian tinggi dan agensi-agensi yang membantu melahirkan usahawan masih lagi mengguna pakai kaedah yang sama iaitu kaedah tradisional. Kelemahan kaedah tradisional yang digunakan antara yang dikenal pasti seperti berikut:

1. Tidak menyetengahkan aktiviti menjurus kepada dunia sebenar perniagaan
2. Masih tidak mampu memberi pemahaman kepada peserta untuk menghubungkan setiap fungsian perniagaan
3. Kursus menggunakan kaedah tradisional kurang berpusatkan peserta

1.5 OBJEKTIF KAJIAN

Terdapat dua objektif dalam kajian ini:

1. Mengkaji hubungan kaedah simulasi perniagaan dengan peningkatan minat Generasi ke-2 pekebun kecil kepada keusahawanan
2. Mengenalpasti persepsi Generasi ke-2 pekebun kecil terhadap Simulasi Perniagaan dan mencadangkan penambahbaikan bagi memantapkan program ini di masa akan datang.

1.6 PERSOALAN KAJIAN

Terdapat dua persoalan dalam kajian ini:

1. Adakah terdapat hubungan di antara kaedah simulasi perniagaan dengan peningkatan minat Generasi ke-2 pekebun kecil kepada keusahawanan?
2. Apakah persepsi Generasi ke-2 pekebun kecil terhadap kaedah simulasi, dan perlukah Simulasi Perniagaan ini ditambah baik pada masa akan datang?

BAB 2

KAJIAN PERPUSTAKAAN

Salah satu elemen dalam mengkaji kursus keusahawanan adalah rancangan perniagaan yang kekal sebagai objektif utama program keusahawanan (Chwolka dan Raith, 2012). Dinyatakan dalam isu ke-4 oleh Dasar Keusahawanan Malaysia menunjukkan bahawa masih terdapat kekurangan keberkesanan program dan kursus keusahawanan. Sebaliknya, elemen ke-3 dalam Dasar Pembangunan Keusahawanan adalah untuk memperkukuhkan keusahawanan yang bertujuan untuk mendedahkan para peserta kepada dunia perniagaan yang sebenar pada masa yang sama membantu mereka membuat keputusan untuk memilih perniagaan permulaan sebagai kerjaya.

2.1 KURSUS KEUSAHAWANAN

Kursus keusahawanan memainkan peranan penting dalam membangunkan usahawan namun kemampuan untuk memupuk nilai keusahawanan dengan kaedah pengajaran tradisional masih belum jelas dan kemungkinan masih dapat dipertikaikan (Nian et al., 2014; Auchter dan Keding, 2004). Kursus keusahawanan pada masa kini masih menggunakan kaedah tradisional di bilik kuliah sebagai pembelajaran berpusatkan pengajar yang menggunakan pendekatan didaktik dan peserta memperoleh pengetahuan apabila pengajar menyampaikan pengetahuan (Ismail dan Ahmad, 2013; Auchter dan Keding, 2004). Dalam kes ini pemindahan pengetahuan hanya berlaku dalam satu kaedah dan kekurangan penglibatan peserta yang bermaksud kurang pembelajaran berpusatkan peserta.

Keberkesanan kursus keusahawanan kebanyakannya bergantung kepada kemahiran pengajar dan pengetahuan tentang pedagogi yang berbeza terutamanya kaedah pengajaran keusahawanan (Arasti et al., 2012). Sementara itu (Ismail dan Ahmad, 2013) mengatakan bahawa dalam menyemai semangat keusahawanan untuk kursus keusahawanan memerlukan beberapa inovasi dalam kandungan kursus, pendedahan

kepada kehidupan kerja sebenar, kaedah penilaian ke arah mod yang lebih praktikal dan mengajar. Kedua-dua penyelidik ini membincangkan kaedah pengajaran yang akan memberi keberkesanan dalam menyampaikan kursus keusahawanan. Dengan melibatkan peserta kursus keusahawanan, terutama peserta yang cenderung untuk memulakan kerjaya perniagaan akan membantu mereka mempersiapkan setiap langkah yang mereka pilih untuk memulakan perniagaan baru.

Usaha untuk memupuk pengetahuan dan kemahiran keusahawanan tidak akan berjaya jika kita masih menggunakan kaedah pengajaran tradisional untuk menyampaikan kursus. Keberkesanan kursus keusahawanan kebanyakannya bergantung kepada kemahiran pengajar dan pengetahuan tentang pedagogi yang berbeza terutamanya kaedah pengajaran keusahawanan (Arasti et al., 2012). Keperluan pedagogi baru yang menggunakan pembelajaran berasaskan pengalaman akan membolehkan peserta memahami secara mendalam semua proses dengan mengurusnya sendiri sama ada menjalankan perniagaan sebenar atau hanya mengambil peranan dan menjalankan simulasi. Pendekatan yang sama berlaku kepada peserta perniagaan akan membawa hasil yang sama dengan mendedahkan pengalaman pembelajaran kepada peserta Generasi Ke-2 Pekebun Kecil.

2.2 KURSUS RANCANGAN PERNIAGAAN

Rancangan perniagaan boleh menawarkan rancangan hala tuju untuk pelabur berpotensi pada masa depan dan keuntungan untuk melabur perniagaan yang semakin meningkat (Elgood, 2011). Rancangan perniagaan adalah salah satu kursus utama yang menyediakan kursus keusahawanan Arasti et al., (2012), Chwolka dan Raith, (2012) menentukan rancangan perniagaan sebagai hasil proses perancangan. Menulis rancangan perniagaan membolehkan untuk menyediakan organisasi dan untuk meramalkan dengan baik untuk cabaran masa depan (Brinckmann et al., 2010). Dalam aspek kursus, rancangan perniagaan memainkan sebagai simulasi proses membangunkan perniagaan, termasuk: (a) sebagai pengesahan keperluan produk atau perkhidmatan tertentu; (b) analisis sumber pembiayaan, keperluan kewangan dan potensi pulangan; (c) sebagai

pengesahan kepada rancangan pengedaran dan pemasaran; dan (d) sebagai bukti pasukan dengan bakat yang diperlukan untuk melaksanakan rancangan itu.

Hal ini turut dipersetujui (Mason dan Stark, 2004) bahawa rancangan perniagaan sebagai syarat yang paling berpotensi mendapat dana sebelum memutuskan untuk melabur. Rancangan perniagaan adalah pusat keusahawanan yang menjadi kunci kepada penciptaan usaha niaga yang berjaya (Gruber, 2007). Rancangan perniagaan tidak bermaksud perniagaan harus membuat keuntungan untuk berjaya (Kelmar, 1992). Kebanyakan tugas yang diberikan oleh pengajar untuk kursus keusahawanan memerlukan peserta untuk menyediakan rancangan perniagaan untuk projek perniagaan tujuan mereka. Tugas ini memaksa mereka untuk merangka rancangan perniagaan dan membolehkan pengajar memberi maklum balas dan panduan yang berterusan (Cook et al., 2004). Dan tentu saja, sebelum memberi mereka tugas itu, pengajar di peringkat pertama akan menjelaskan bagaimana menyediakan rancangan perniagaan. Pengajar menugaskan peserta dengan model rancangan perniagaan kerana ia memberikan mereka dengan output berorientasikan projek tertentu yang membantu penilaian peserta, serta membantu memberi struktur dan fokus dalam bidang terpilih (Honig, 2004).

Menyediakan rancangan perniagaan memerlukan peserta untuk memahami proses perniagaan itu sendiri kerana seperti yang dinyatakan oleh Honig, (2004) bahawa persekitaran perniagaan adalah bahagian yang paling penting dalam melaksanakan rancangan perniagaan yang berkesan. Cook et al., (2004) bersetuju bahawa rancangan perniagaan yang ditulis dengan baik harus mudah dijelaskan dan sesi *pitching* akan memberi skor peserta yang lebih tinggi. Oleh kerana peserta memberi banyak masa untuk mereka bekerja secara mandiri untuk menyediakan rancangan perniagaan ditambah beberapa jam kursus, butiran dan bacaan yang diperlukan adalah untuk mengetahui mekanik menjalankan perniagaan.

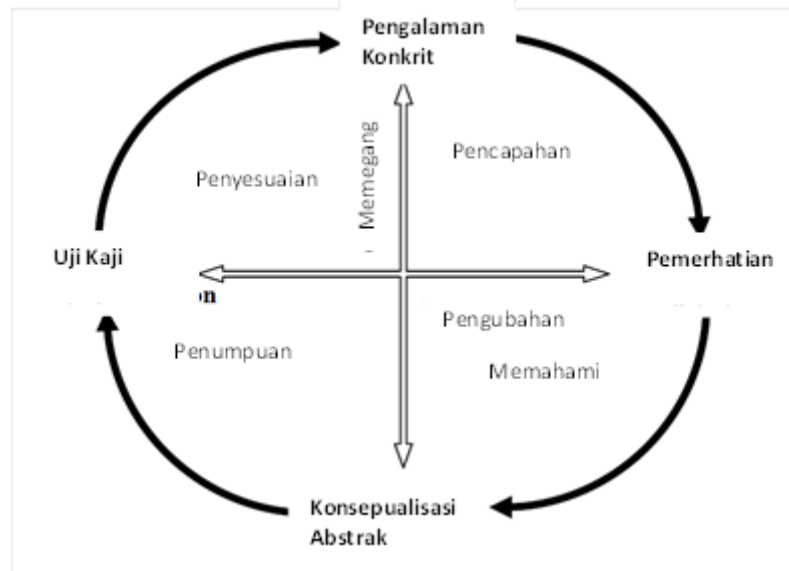
Tetapi dengan melakukan perkara itu pendedahan memahami mekanik proses perniagaan tidak mencukupi kerana kekurangan pengalaman dunia perniagaan sebenar (belajar dengan cara melakukan). Mcging, (2008) mencadangkan bahawa pedagogi pembelajaran berasaskan pengalaman boleh dipertimbangkan untuk modul rancangan

perniagaan, termasuk pembelajaran berpusatkan peserta, teknologi dan kehadiran penceramah jemputan. Proses pembelajaran berasaskan pengalaman seperti refleksi, tindakan dan konseptualisasi digunakan melalui pedagogi, termasuk atau contoh, pembelajaran tindakan, kerja kumpulan, kontrak belajar, dan pembangunan diri (Pittaway, 2004). Satu kajian mengenai pembelajaran pengalaman dalam bidang pengurusan, oleh Kolb dan Kolb, (2008) telah menggunakan Teori Pembelajaran Berasaskan Pengalaman untuk membuat keputusan dan menyelesaikan masalah, perumusan strategi dan mencari peluang keusahawanan (lihat Rajah 1).

Dalam menentukan produk pembelajaran pengalaman sama ada simulasi berkesan atau tidak dinilai oleh sejauh mana produk mempunyai kelakuan luaran dan dengan demikian benar-benar menunjukkan persekitaran perniagaan yang sebenar. Ismail dan Ahmad, (2013) mendefinisikan pengalaman berasaskan pembelajaran sebagai pendekatan berpusatkan peserta yang memenuhi gaya pembelajaran individu. Berdasarkan kajian Poore et al., (2014), mereka melihat bahawa pembelajaran berasaskan pengalaman menyediakan peserta kaedah untuk diadaptasi dan mengembangkan sikap, kemahiran dan pengetahuan mereka. Dellaportas dan Hassall, (2013) mendapati bahawa untuk menghasilkan hasil pembelajaran jangka panjang, pembelajaran berasaskan pengalaman boleh menjadi alat pembelajaran yang kuat yang boleh digunakan dalam kursus. Pembelajaran dikategorikan sebagai proses, dan bukan sebagai hasil. Untuk meningkatkan pembelajaran dalam kursus tinggi, minat utama harus menarik peserta dalam proses yang paling baik untuk meningkatkan pembelajaran mereka.

Pembelajaran adalah lebih mudah dengan proses yang menghasilkan idea dan kepercayaan para peserta mengenai topik dan kemudiannya dapat diuji, diperiksa, dan bersama-sama dengan idea baru yang lebih meluas. Semua peserta bersetuju bahawa pembelajaran pengalaman adalah penting dalam membantu mereka membina kemahiran inovatif dan pemikiran kreatif (Ayob et al., 2011). Ismail dan Ahmad, (2013) menyatakan bahawa objektif pembelajaran berasaskan pengalaman adalah untuk membangunkan persekitaran di mana para peserta secara aktif terlibat dengan proses keusahawanan dan bukannya membaca sahaja.

Proses pengalaman ini mewakili sebagai kitaran pembelajaran atau silibus pembelajaran yang ideal di mana pemikiran peserta, mencerminkan pengalaman, melakukan dalam proses berkaitan yang bertindak balas terhadap situasi pembelajaran dan apa yang dilalui. Terdapat kajian yang menunjukkan bahawa pengalaman pembelajaran menyumbang untuk meningkatkan kesediaan dan kesediaan para peserta. (Finch et al., 2015)



Rajah 1 Pembelajaran berasaskan Pengalaman diadaptasi dari Kolb and Kolb, 2008

Rancangan perniagaan boleh menawarkan rancangan hala tuju untuk pelabur berpotensi pada masa depan dan keuntungan untuk melabur perniagaan yang semakin meningkat (Elgood, 2011). Rancangan perniagaan adalah salah satu kursus utama yang menyediakan kursus keusahawanan (Arasti et al., 2012) Chwolka dan Raith, (2012) menentukan rancangan perniagaan sebagai hasil proses perancangan. Penulisan rancangan perniagaan membolehkan organisasi menyediakan dan meramalkan dengan baik untuk cabaran masa hadapan (Brinckmann et al., 2010). Menyediakan rancangan perniagaan memerlukan peserta memahami proses perniagaan itu sendiri kerana menurut Honig, (2004) bahawa persekitaran perniagaan adalah bahagian yang paling penting dalam melaksanakan rancangan perniagaan yang berkesan. Rancangan perniagaan itu sendiri adalah pembelajaran berasaskan pengalaman, seperti yang dinyatakan Malik et

al., (1997) beliau juga bersetuju rancangan perniagaan adalah teknik pengalaman yang diwujudkan untuk memberi peserta peluang untuk membina integrasi, analisis dan kemahiran membuat keputusan. Sedangkan Vincett dan Farlow, (2008) mendapati bahawa kursus keusahawanan secara am menggunakan istilah penciptaan usaha niaga baru untuk kursus berasaskan projek, dengan keperluan untuk mensimulasikan proses keusahawanan. Kaedah pengajaran perlu diwujudkan yang memberi tumpuan kepada pelaksanaan aktiviti *hands-on* di mana dapat memberikan hasil dalam pembelajaran pengalaman (Honig, 2004).

2.3`SIMULASI PERNIAGAAN

Permainan simulasi kelihatan semuanya sama seperti keperluan input dari para peserta, memproses maklumat dan peserta perlu menanggung akibat tertentu dari keputusan mereka, baik dalam keadaan kecairan kewangan, keuntungan, kerugian, atau perkongsian pasaran, dan lain-lain persaingan maya (Keshodarah, 2013). Simulasi boleh membawa impak positif, ia membawa pemain atau peserta untuk menggunakan pengetahuan semasa mereka untuk menghadapi dunia perniagaan simulasi. Mereka cenderung untuk meningkatkan pengetahuan dan kemahiran mereka dan pada masa yang sama berhadapan perkara baru untuk terus mapan. Memandangkan bidang pengurusan dalam pengendalian perniagaan, simulasi membolehkan pemain memahami fungsi pengurusan dalam persekitaran perniagaan. Dipenuhi dengan pengalaman, kebanyakan pengetahuan pertama usahawan adalah dari pengalaman mereka, belajar dengan mengalami akan membolehkan peserta meningkatkan kemahiran mereka terutama dalam dunia perniagaan. Simulasi perniagaan adalah kaedah pengalaman yang berkesan yang mempromosikan konsep perniagaan, untuk memberikan pemahaman yang bersifat fungsional terhadap perniagaan dan meningkatkan pengambilan keputusan (Kulkarni, 2013)

Mengambil bahagian dalam simulasi perniagaan adalah pembelajaran berasaskan pengalaman yang dapat merangsang dan mengaktifkan peserta. Strategi mengajar yang inovatif akan memudahkan keputusan menggunakan simulasi perniagaan ini. Walau

bagaimanapun, usaha pembangunan semasa, simulasi dan permainan dilihat berkesan mendapatkan perhatian yang lebih dari pengajaran (Mulcahy, 2011). Oleh itu, peserta boleh bersosial, menggunakan permainan serius yang akan mengajar konsep identiti dalam persekitaran perniagaan yang mempunyai pelbagai aspek komuniti dalam talian (Critelli et al., 2012). Tao et al., (2012) mengetahui bahawa ramai pengajar tidak lagi menggunakan permainan simulasi perniagaan, atau pembantu pengajar hanya diperlukan mereka untuk melakukan tugas sebagai persaingan tanpa penglibatan peribadi, kerana masa permainan pengurusan kompleksiti yang tinggi dan pelaburan yang diperlukan untuk memudahkan proses.

Di samping itu, pendekatan simulasi dengan membina aktiviti permainan yang disokong oleh pedagogi pembelajaran berasaskan projek, ciri-ciri permainan digital dapat selaras dengan tujuan kursus yang bertujuan dan memudahkan pencapaian mereka (Panoutsopoulos et al., 2011). Kulkarni, (2013) menyatakan bahawa kebanyakan simulasi perniagaan membolehkan peserta menguruskan firma dalam persekitaran yang kompetitif; (a) bersaing dengan firma lain dalam industri yang sama, (b) menghasilkan, menguruskan sumber dan produk pasaran untuk mencapai keuntungan, (c) Setiap pasukan bersaing antara satu sama lain dan memerlukan menjalankan firma dengan membuat keputusan di setiap bidang fungsian (pemasaran, sumber manusia, pembuatan, kewangan). Simulasi mewujudkan permainan peranan oleh peserta untuk bertindak sebagai watak baru di bidang perniagaan. Kandungan simulasi perniagaan memberikan pelbagai pembelajaran sebagai hasil dan juga membangun pengetahuan, pada masa yang sama mengembangkan kemahiran selepas bermain permainan simulasi (Barišić dan Monika, 2014). Juan Sebastián dan Carlos Mario, (2015) melihat bahawa permainan simulasi merupakan pendekatan pembelajaran aktif untuk strategi pengajaran. Menurut Tawil et al., (2015) permainan simulasi memberikan pemahaman kepada pengambilan keputusan yang terlibat dalam kehidupan perniagaan dan berkesan perniagaan sebenar.

Seperti yang disyorkan oleh Malik et al., (1997) simulasi rancangan perniagaan perlu diguna pakai kerana projek peserta terdiri daripada komponen aplikasi proses yang besar menggunakan rancangan perniagaan sebagai alat integratif. Kami pilih untuk

mengintegrasikan rancangan perniagaan dengan simulasi kerana kedua-dua kaedah adalah pembelajaran berasaskan pengalaman yang mampu mendedahkan dunia perniagaan yang sebenar. Menulis rancangan perniagaan adalah satu pedagogi yang biasa untuk kursus keusahawanan (Fregetto, 2005) walau bagaimanapun, apabila bilangan peserta bertambah nilai pembelajaran akan berkurangan. Bilangan peserta dan kekurangan masa untuk meneliti rancangan perniagaan membawa kami untuk melaksanakan simulasi rancangan perniagaan yang dilihat dapat mengatasi masalah ini.

Di dalam usaha melaksanakan simulasi rancangan perniagaan penggunaan pembelajaran berasaskan pengalaman yang direka dengan kursus berasaskan masalah membolehkan peserta untuk keluar dari realiti semasa sebagai peserta untuk realiti baru memulakan perniagaan untuk sebenar (Pittaway, 2004). Fregetto, (2005) menyenaraikan kelebihan simulasi perniagaan sebagai berikut:

- Semua keputusan perniagaan berhubung dengan keputusan perniagaan yang sebenar.
- Peserta mengalami kematangan dan pertumbuhan industri.
- Peserta mengenali nilai penyelidikan pasaran.
- Peserta kini terlibat secara emosi pada permulaan simulasi dan kemudian lebih bersemangat mengenai perniagaan mereka.
- Hasil pembelajaran rancangan perniagaan penggunaan hasil pembelajaran untuk mengukur tahap persepsi oleh peserta dalam setiap kursus yang mereka ambil.

Menurut Duval-Couetil et al., (2016) pedagogi sebagai salah satu faktor mempengaruhi program keusahawanan di universiti menyentuh hasil pembelajaran kursus itu. Wheadon dan Couetil, (2014) dalam penyelidikan mereka menggunakan sejumlah Hasil Pembelajaran Khusus dalam setiap Objektif Pengajaran Global untuk aktiviti rancangan perniagaan mereka, seperti pemasaran, operasi dan rancangan kewangan. Mengukur ukuran hasil oleh penilaian khusus, setiap penilaian datang dengan pedagogi yang berbeza. Hasil pembelajaran keusahawanan yang digunakan dalam kumpulan fokus untuk menggalakkan pengajar berfikir dengan teliti mengenai penilaian

yang mungkin reka bentuk pembelajaran inovatif (Pittaway et al., 2009). Hays, (2005) mendapati bahawa peranan pengajar dalam menggalakkan hasil pembelajaran sepertinya diperlukan dan bukannya beberapa jenis penglibatan pengajar (sokongan kursus). Sementara (Clarke, 2009) dalam senarai kajian beliau menemukan beberapa hasil pembelajaran untuk simulasi perniagaan;

- motivasi,
- menyelesaikan masalah dan kemahiran berfikir analitik,
- pemindahan pengetahuan,
- membuat keputusan dan kemahiran fungsional silang,
- peningkatan ilmu pengetahuan,
- pembelajaran beradaptasi, perilaku,
- perubahan sikap dan pengetahuan.

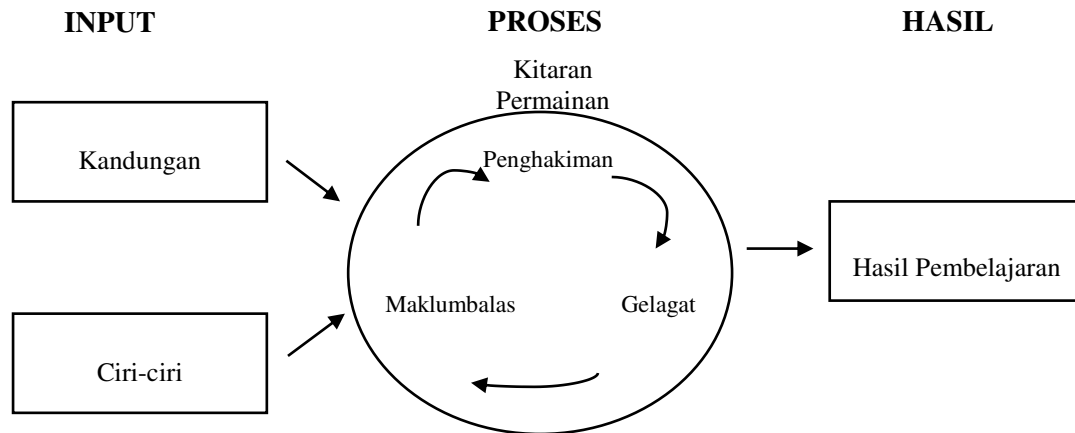
Hasil kajian yang dijalankan oleh Hynes, (1996) bahawa hasil pembelajaran dari modul keusahawanan untuk setiap topik diteliti mereka untuk membahagikan kepada tiga pembelajaran mendapatkan yang konseptual, kemahiran dan sifat. Simulasi perniagaan memberi ruang di mana pembelajaran merupakan hasil tugas yang dilaksanakan dan dirangsang oleh unsur simulasi, sedangkan pengetahuan diciptakan melalui elemen simulasi, dan kemahiran dikembangkan setelah bermain permainan simulasi (Barišić dan Monika, 2014)

BAB 3

KAEDAH KAJIAN

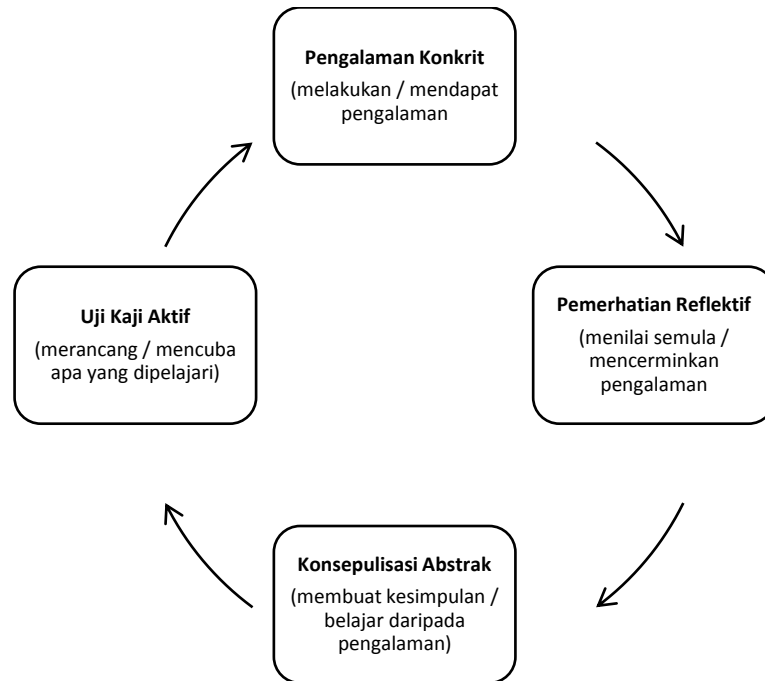
Reka bentuk kuantitatif diaplikasikan dari kajian (Vos dan Brennan, 2010; Abdullah et al., 2013) digunakan untuk mencari elemen elemen simulasi perniagaan yang memudahkan penyediaan rancangan perniagaan dan hubungan di antara mereka. Peserta telah diminta untuk bermain simulasi perniagaan menggunakan simulasi berasaskan komputer. Sebelum menjalankan simulasi perniagaan, mereka perlu menjawab soal selidik pra-sesi selepas bermain simulasi perniagaan yang mereka perlukan untuk menjawab pertanyaan pasca sesi. Objektif soal selidik adalah untuk menilai persepsi para peserta (Russ dan Drury-Grogan, 2013; Tao et al., 2012) terhadap permainan simulasi perniagaan untuk memudahkan pembelajaran rancangan perniagaan dan kesannya antara kaedah tradisional dan selepas menggunakan simulasi.

Kami membangunkan simulasi perniagaan untuk mengukur faktor input yang paling banyak menyumbang kepada proses pembelajaran. Reka bentuk simulasi menggunakan aplikasi bank simulasi *mykidsbank* yang menyediakan platform untuk perbankan secara digital simulasi dengan kemudahan versi *desktop* dan *mobile* Model simulasi ini terdiri daripada input, proses dan output simulasi yang diadaptasi dengan model logik yang digunakan sebelum ini oleh (Sorensen, 2011; Kriz dan Auchter, 2016; Bielecki et al., 2013). Sementara Garris dan Ahlers, (2002) telah membuat model yang sesuai untuk memenuhi keperluan kitaran permainan seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 2. Oleh kerana elemen dalam simulasi akan menggunakan proses model permainan.



Rajah 2 Model Permainan Input-Proses-Hasil diadaptasi dari Garris dan Ahlers, (2002)

Proses simulasi akan menggunakan teori pembelajaran pengalaman Kolb. Teori pembelajaran juga diguna pakai oleh (Hen et al., 2011; Loura, 2014; Machromah et al., 2014; Bamidis et al., 2014). Proses ini didasarkan pada empat elemen yang membolehkan peserta mengakses kemahiran mereka dalam mengalami pembelajaran seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 3.



Rajah 3 Teori Model Pembelajaran bersaskan Pengalaman oleh Kolb, (1984)

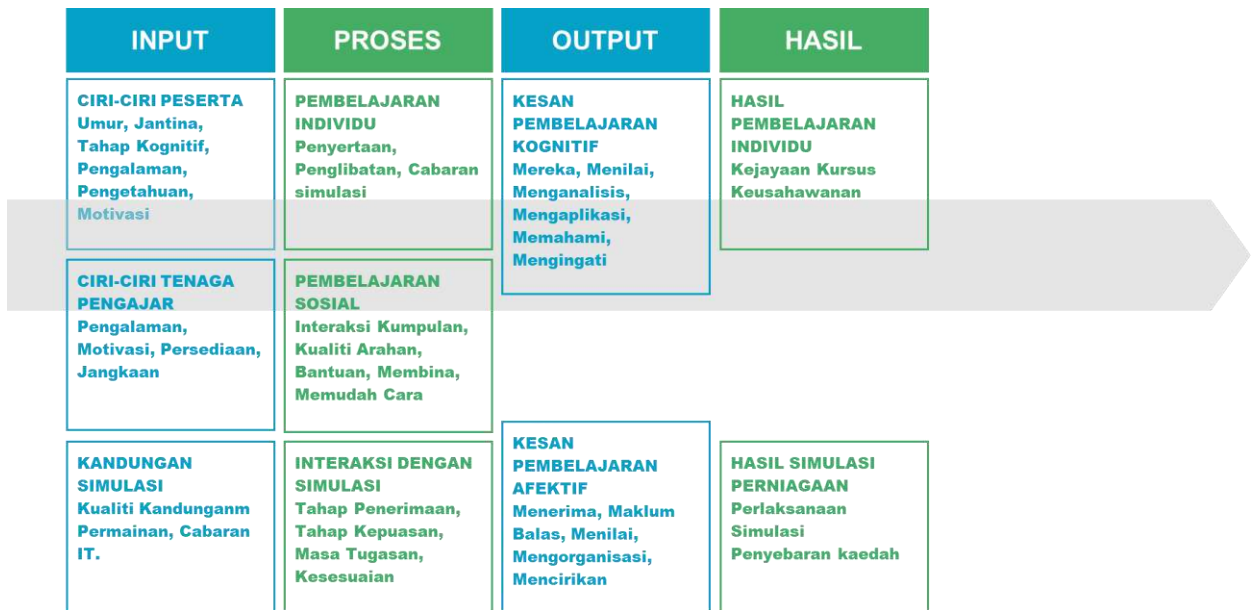
Menurut Sorensen, (2011), memperoleh pengalaman dapat terjadi melalui pengalaman konkrit (perubahan tingkah laku) dan / atau konsepulisasi abstrak (pemikiran perubahan akibat kognitif); dan pengalaman mengubah dapat terjadi melalui pemerhatian reflektif (proses soal jawab dan penemuan) dan / atau percubaan aktif (proses mengubah dan memperoleh pengalaman baru). Teori lain yang digunakan untuk menentukan proses itu adalah teori pembelajaran konstruktivis yang berkaitan dengan hasil kognitif (Bruhn dan Mozgira, 2007). Hasil kajian kognitif dan afektif menggunakan Taksonomi *Bloom* (Bloom et al., 1956)

3.1 MODEL LOGIK SIMULASI RANCANGAN PERNIAGAAN

Gabungan Teori Pembelajaran Eksperimen, Teori Pembelajaran *Constructivist*, QAIT

Model Kualiti (Arahan Kualiti, Arahan yang sesuai, Insentif, Masa) (yang digunakan oleh Sorensen, 2011 dalam simulasi hotelnya) dan Taksonomi Pembelajaran Bloom menjadikan Model Logik simulasi rancangan perniagaan seperti yang ditunjukkan dalam

Rajah 4. Simulasi ini telah dijalankan oleh peserta di dalam bilik darjah oleh kumpulan dan individu. Simulasi ini terdiri daripada empat fungsi perniagaan yang menguruskan Sumber Manusia, Pentadbiran, Operasi, Pemasaran, dan Kewangan. Carta alir simulasi ditunjukkan dalam rajah 5.



Rajah 4 Model Logik Simulasi Perniagaan

3.2 PERSAMPELAN KAJIAN

Sampel kajian ini di ambil dari Populasi pelajar UCAM (diperingkat Diploma dan Ijazah Sarjana Muda) yang dikategorikan sebagai Generasi Ke-2 (anak Pekebun Kecil) yang juga penerima tajaan Pembiayaan Tabung Sosio Ekonomi Pekebun Kecil RISDA. Persampelan juga menggunakan kaedah persampelan secara bertujuan (*purposive sampling*) Permainan simulasi adalah Permainan Simulasi Perniagaan yang menggunakan *mykidsbank* secara atas talian menggunakan versi desktop atau mobile. Permainan ini direka bentuk untuk membuat proses perniagaan simulasi yang mengikut keperluan pembangunan entiti perniagaan Malaysia. Permainan simulasi perniagaan masih dalam

mod percubaan dan akan dikemas kini selepas menganalisis maklum balas daripada pemain.

3.3 PENGUKURAN

Peserta diperlukan untuk menjawab satu set soal selidik pra-ujian dan pasca ujian. Pengukuran telah diadaptasi daripada kerja-kerja (Bodea et al., 2015; Wellington et al., 2011; Shane et al., 2003). Soal selidik dibahagikan kepada 3 bahagian. Bahagian 1 terdiri daripada latar belakang dan sosio-demografi kursus dan pengalaman peserta, Bahagian 2 adalah untuk menilai kaedah tradisional pembelajaran Rancangan perniagaan. Bahagian 3 adalah untuk menguji faktor simulasi yang memudahkan pembelajaran perancangan perniagaan. Pengukuran dalam seksyen 2 dan 3 adalah berdasarkan skala 5 mata Likert dari sangat tidak berkesan / sangat tidak bersetuju dengan sangat berkesan / sangat setuju.

3.4 REKA BENTUK PENYELIDIKAN DAN PENGUMPULAN DATA

Reka bentuk kuantitatif diadaptasi dari (Vos dan Brennan, 2010; Abdullah et al., 2013) digunakan untuk mencari elemen simulasi perniagaan yang memudahkan penyediaan rancangan perniagaan dan hubungan di antara mereka. Peserta telah diminta untuk bermain simulasi perniagaan menggunakan simulasi berasaskan komputer. Sebelum menjalankan simulasi perniagaan, mereka perlu menjawab soal selidik pra-sesi selepas bermain simulasi perniagaan yang mereka perlukan untuk menjawab pertanyaan pasca pertanyaan. Objektif soal selidik adalah untuk menilai persepsi para peserta (Russ dan Drury-Grogan, 2013; Tao et al., 2012) terhadap permainan simulasi perniagaan untuk memudahkan pembelajaran Rancangan Perniagaan dan kesannya antara kaedah tradisional dan selepas menggunakan simulasi

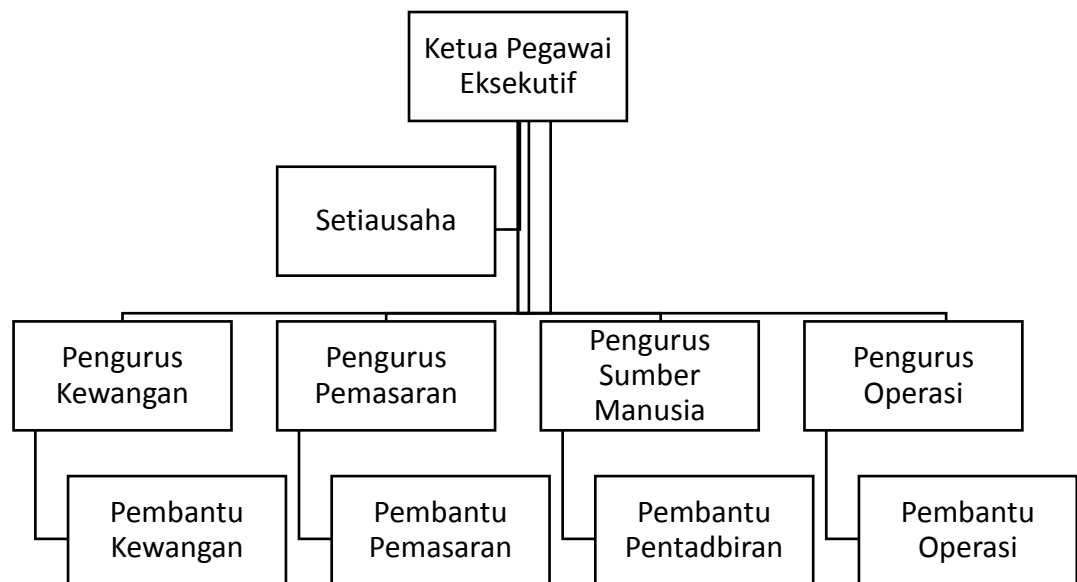
3.5 INSTRUMENT KAJIAN

Peserta diperlukan untuk menjawab satu set soal selidik pra-ujian dan pasca ujian. Pengukuran telah diadaptasi daripada kerja-kerja (Bodea et al., 2015; Wellington et al.,

2011; Shane et al., 2003). Soal Selidik dibahagikan kepada 3 bahagian. Bahagian 1 terdiri daripada latar belakang dan sosio-demografi kursus dan pengalaman peserta, Bahagian 2 adalah untuk menilai kaedah tradisional pembelajaran rancangan perniagaan. Bahagian 3 adalah untuk menguji faktor simulasi yang memudahkan pembelajaran rancangan perniagaan. Pengukuran dalam seksyen 2 dan 3 berdasarkan skala Likert 5 mata dari sangat tidak berkesan / sangat tidak setuju untuk sangat berkesan / sangat setuju.

3.6 PENDEKATAN SIMULASI PERNIAGAAN

Simulasi perniagaan ini akan melibatkan 2 kumpulan besar peserta yang mewakili 2 syarikat pembarangan (*trading*). Kapasiti untuk 1 kumpulan (syarikat) adalah 15 orang sahaja. Setiap kumpulan akan dibahagikan kepada 4 kumpulan kecil yang mewakili fungsian jabatan dalam sesebuah perniagaan. Struktur organisasi setiap kumpulan (syarikat) seperti Rajah 5:



Rajah 5 Struktur Organisasi Syarikat Simulasi Perniagaan

3.7 KEPERLUAN SIMULASI

Bil	Keperluan Simulasi	Penerangan
1	Peserta	Peserta Diploma Perakaunan dan Diploma Pengurusan Perniagaan FPP
2	Bilangan	30 orang satu sesi
3	Tempoh Masa	3 hari (24 jam waktu bekerja)
4	Syarikat Simulasi	2 Syarikat Simulasi (15 orang satu syarikat)
5	Kaedah	Bank Simulasi, Pangkalan Data (Pembekal dan Pelanggan) dan email
6	Peralatan	Dua unit Komputer, 1-unit mesin cetak, 8 unit fail besar dan telefon
7	Fasilitator	4 orang (Pentadbir bank simulasi, pemegang akaun bank pembekal, pemegang akaun bank Pelanggan, pemegang akaun bank teller, bil utiliti, sewa, lesen pendaftaran dan syarikat penghantaran)
8	Panel Juri	3 orang (Pengajar dan Fasilitator)

Jadual 1 Keperluan Simulasi dan Perincian Perlaksanaan

3.8 BAGAIMANA SIMULASI DIJALANKAN

Jadual 2 menunjukkan jadual aktiviti dalam menjalankan proses simulasi perniagaan. Para peserta akan membentuk kumpulan sendiri untuk bertindak sebagai sebuah organisasi perniagaan/syarikat

Hari	Masa	Perkara
Pertama	8.00 – 8.30 pagi	Pendaftaran Peserta
	8.30 – 9.30 pagi	Sesi Taklimat Program Simulasi Perniagaan
	9.30 – 10.00 pagi	Perlantikan Perjawatan Syarikat simulasi

	<p>10.00 – 10.30 pagi</p> <p>11.00 – 11.30 pagi</p> <p>11.30 – 12.00 tengah hari</p> <p>12.00 – 1.00 tengahari</p> <p>1.00 tengahari – 2.00 petang</p> <p>2.00 – 5.00 petang</p>	<p>Minum Pagi</p> <p>Taklimat Khas kepada CEO syarikat simulasi</p> <p>Mesyuarat di setiap syarikat simulasi</p> <p>Pelaksanaan simulasi bermula</p> <ul style="list-style-type: none"> - Penyediaan rekod pekerja - Pencarian pembekal - Penyediaan pamphlet dan poster - Pencarian Pelanggan - Proses Pra Operasi <p>Rehat / Makan Tengah hari /Solat</p> <p>Urusniaga Simulasi berlangsung</p>
Kedua	<p>8.00 – 10.00 pagi</p> <p>10.00 – 10.30 pagi</p> <p>10.30 pagi – 11.30 tengahari</p> <p>11.30 – 12.00 tengah hari</p> <p>12.00 – 1.00 tengahari</p> <p>1.00 tengahari – 2.00 petang</p> <p>2.00 – 5.00 petang</p>	<p>Urusniaga Simulasi bersambung</p> <p>Minum Pagi</p> <p>Urusniaga Simulasi bersambung</p> <p>Perubahan Lantikan Perjawatan</p> <p>Serah tugas dan penstrukturan semula</p> <p>Rehat / Makan Tengah hari /Solat</p> <p>Urusniaga Simulasi diteruskan</p>
Ketiga	<p>8.00 – 10.00 pagi</p> <p>10.00 – 10.30 pagi</p> <p>10.30 pagi – 11.30 pagi</p>	<p>Urusniaga Simulasi bersambung</p> <p>Minum Pagi</p> <p>Urusniaga Simulasi bersambung</p>

	11.30 pagi – 1.00 tengahari	Penyediaan laporan
	1.00 tengahari – 2.00 petang	Rehat / Makan Tengah hari /Solat
	2.00 – 5.00 petang	Pembentangan Laporan

Jadual 2 Tentatif dan perincian aktiviti Simulasi Perniagaan

Program simulasi ini akan dijalankan selama 3 hari mengikut waktu pejabat iaitu dari jam 8.00 pagi sehingga 5.00 petang. Selepas sesi perlantikan, taklimat kepada CEO syarikat simulasi satu mesyuarat akan dijalankan bagi menentukan peranan jawatan masing-masing dalam syarikat. Jadual 3 menunjukkan deskripsi tugas bagi jawatan dalam syarikat simulasi

Bil	Jawatan	Deskripsi Tugas (Syarikat Simulasi)
1	Ketua Pegawai Eksekutif (CEO)	<p>Menerajui syarikat bagi mencapai visi, misi dan objektif</p> <p>Membuat keputusan bagi operasi keseluruhan syarikat</p> <p>Menentukan hala tuju dan pembangunan syarikat</p>
2	Pengurus Kewangan	<p>Menguruskan hal ehwal kewangan syarikat</p> <p>Membentangkan laporan kewangan bulanan kepada pengurusan</p> <p>Bertanggungjawab menguruskan keluar masuk wang syarikat menerusi aplikasi perbankan simulasi</p> <p>Meluluskan peruntukan kewangan setelah merujuk kepada Ketua Pegawai Eksekutif</p> <p>Menentukan agihan kewangan cukup</p> <p>Mengemukakan proforma belanjawan bulanan</p> <p>Mendapatkan sumber kewangan tambahan</p>

3	Pengurus Pemasaran	<p>Menguruskan promosi dan pengiklanan</p> <p>Bertanggungjawab mencari Pelanggan dan bakal Pelanggan</p> <p>Menggunakan medium email untuk tujuan promosi dan mengemukakan sebut harga produk</p> <p>Merancang aktiviti pemasaran yang berkesan untuk mencapai sasaran jualan bulanan</p> <p>Membuat analisis pesaing bagi merangka strategi pemasaran</p> <p>Menyediakan profil syarikat</p>
4	Pengurus Pentadbiran & Sumber Manusia	<p>Menguruskan hal pentadbiran dan sumber manusia</p> <p>Memastikan kedatangan pekerja pada tahap memuaskan</p> <p>Menguruskan keperluan kemudahan pekerja</p> <p>Menguruskan pembayaran gaji dan imbuhan</p> <p>Menguruskan pembayaran belanja bulanan syarikat</p>
5	Pengurus Operasi	<p>Menguruskan proses pembelian inventori syarikat</p> <p>Mencari dan memilih pembekal barangan</p> <p>Menguruskan pembayaran tempahan inventori</p> <p>Mengekalkan hubungan baik dengan pembekal</p>
6	Setiausaha Syarikat	<p>Membantu Ketua Pegawai Eksekutif dalam urusan memastikan setiap bahagian mencapai objektif</p> <p>Mengumpul laporan bulanan dari setiap bahagian</p> <p>Menyediakan laporan keseluruhan operasi syarikat</p> <p>Menyediakan slaid pembentangan laporan prestasi tahunan</p>

7	Pembantu Kewangan	<p>Merekodkan aliran masuk tunai (merujuk kepada bank simulasi)</p> <p>Menyediakan laporan kewangan bulanan</p> <p>Membuat pembayaran untuk keseluruhan transaksi syarikat</p> <p>Mengemukakan pembayaran secara auto debit dengan pihak bank</p>
8	Pembantu Pemasaran	<p>Menyediakan reka bentuk poster dan pamflet pengiklanan</p> <p>Menyediakan sebut harga produk syarikat</p> <p>Menyediakan laporan bulanan pemasaran</p> <p>Merekodkan butiran Pelanggan</p> <p>Mengekalkan hubungan dengan Pelanggan bagi tujuan pengulangan tempahan</p> <p>Membuat tempahan pengangkutan dan penghantaran produk</p> <p>Mengemukakan pembayaran bahagian pemasaran kepada bahagian kewangan</p>
9	Pembantu Pentadbiran	<p>Merekodkan kehadiran dan keluar masuk pekerja</p> <p>Sebagai telefonis menjawab dan membuat panggilan</p> <p>Menyediakan laporan bulanan bahagian pentadbiran</p> <p>Mengemukakan pembayaran bil gaji dan sewa kepada bahagian kewangan</p>
10	Pembantu Operasi	<p>Merekodkan proses pembelian inventori syarikat</p> <p>Mengemaskinikan rekod inventori</p> <p>Memastikan inventori sentiasa mencukupi</p> <p>Merekodkan keluar masuk inventori</p>

		Menyediakan laporan bulanan bahagian operasi Mengemukakan pembayaran pembelian inventori kepada bahagian kewangan
--	--	--

Jadual 3 Deskripsi tugas bagi setiap jawatan dalam syarikat simulasi

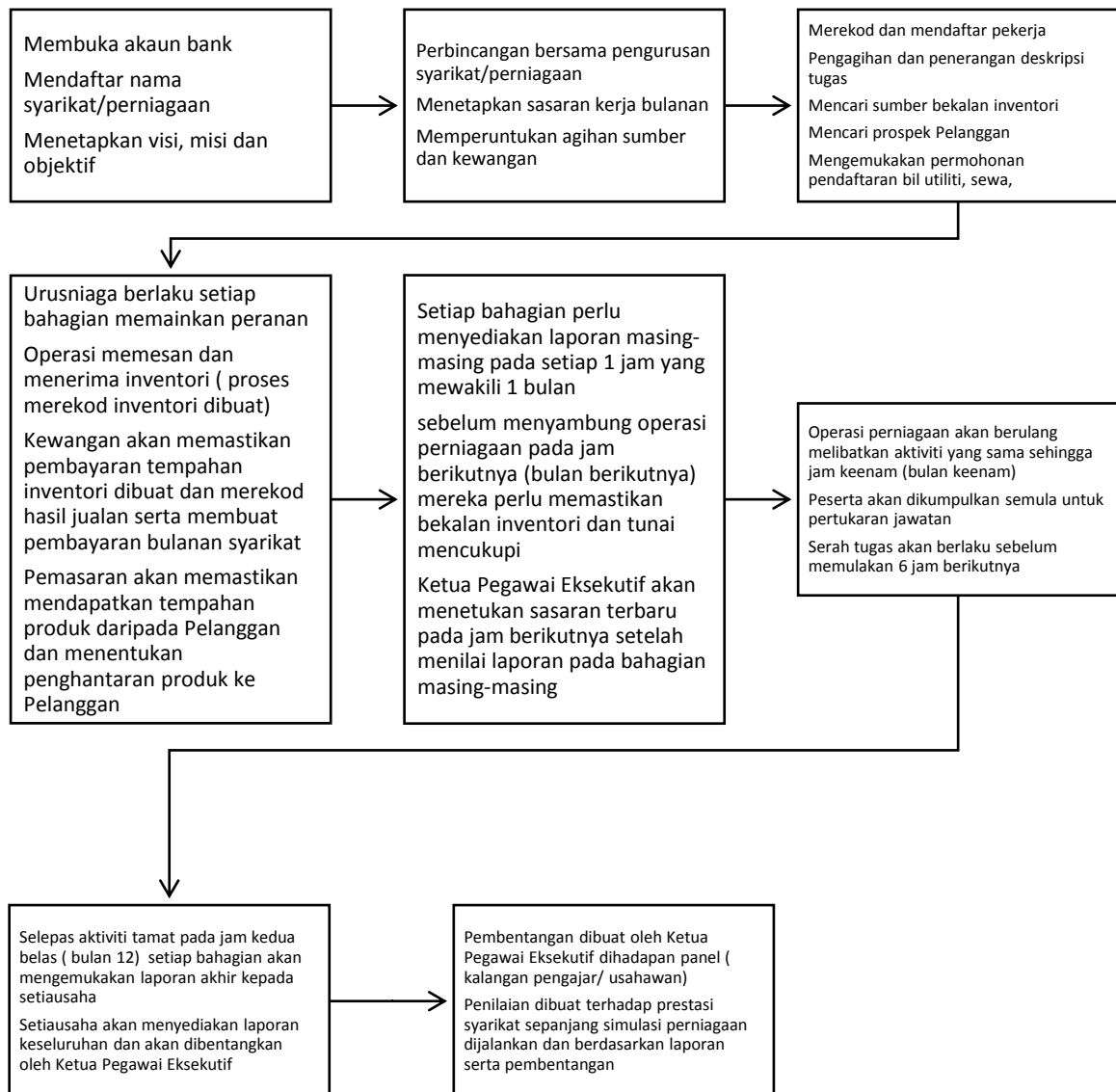
Simulasi Perniagaan akan dijalankan selama 3 hari dan mewakili setahun perjalanan sesebuah perniagaan sebenar. Jadual 4 menunjukkan gambaran jam simulasi mewakili perjalanan bulanan sesebuah perniagaan.

Hari Sebenar	Masa Sebenar	Tempoh Masa	Bulan Simulasi
Hari Pertama	12.00 – 1.00 tengahari	1 jam	Pra Operasi
	2.00 – 5.00 petang	3 jam	Bulan 1, Bulan 2, dan Bulan 3
Hari Kedua	8.00-10.00 pagi	2 jam	Bulan 4 dan Bulan 5
	10.30 – 11.30 pagi	1 jam	Bulan 6
	2.00 – 5.00 petang	3 jam	Bulan 7, Bulan 8 dan Bulan 9
Hari Ketiga	8.00 – 10.00 pagi	2 jam	Bulan 10 dan Bulan 11
	10.30 – 11.30 pagi	1 jam	Bulan 12

Jadual 4 Jadual Perbandingan Masa Sebenar dan Bulan Simulasi

Simulasi Perniagaan ini dijalankan dengan menggunakan Aplikasi Bank Simulasi. Kesemua transaksi dan urus niaga dalam simulasi ini akan menggunakan Bank Simulasi. Setiap kumpulan akan diberikan 1 akaun bank simulasi dengan modal permulaan RM10,000. Setiap syarikat simulasi perlu menjalankan perniagaan pembarangan (*trading*) berasaskan Produk Origami. Mereka akan bersaing untuk berniaga produk yang sama. Sekiranya modal permulaan yang diberikan tidak cukup syarikat simulasi

dibenarkan untuk membuat pinjaman sehingga RM50,000. Setiap perniagaan perlu membuat jualan setiap sejam sepanjang simulasi berlangsung. Setiap mewakili bulan dalam setahun bermula Januari sehingga Disember. Pada penghujung simulasi setiap syarikat perlu untuk menyediakan dan membentangkan laporan terutamanya laporan kewangan syarikat simulasi. Selain daripada aplikasi Bank Simulasi setiap syarikat juga akan diberikan pangkalan data bagi pembekal, pengangkutan dan pelanggan. Mereka perlu memilih dengan teliti setiap sumber bekalan dan mengagihkan sumber kewangan dengan bijak dan cermat.

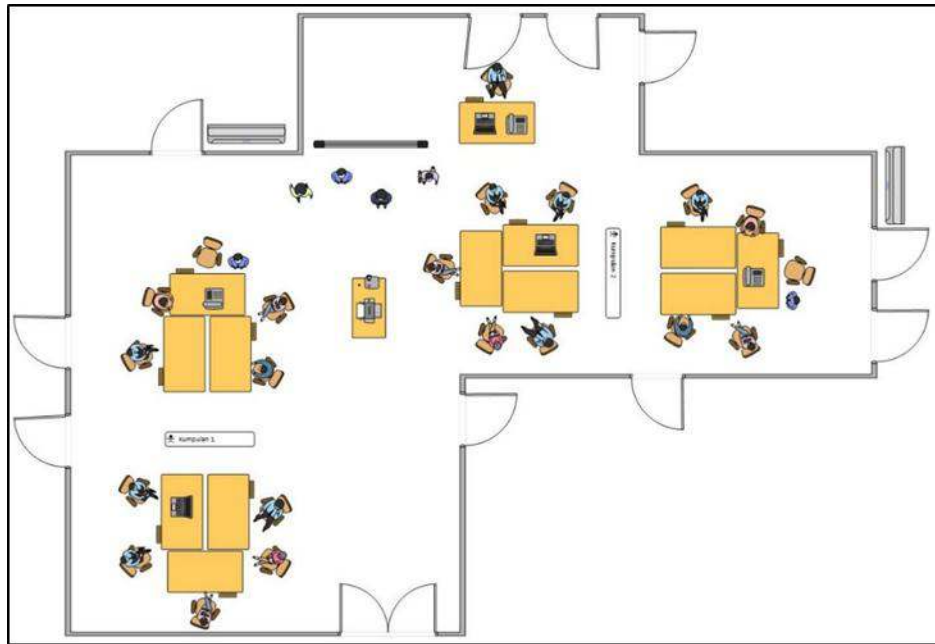


Rajah 6 Proses Simulasi Perniagaan

Sepanjang sesi simulasi perniagaan setiap aktiviti peserta akan dipantau dan dibantu oleh beberapa orang pengajar. Pengajar juga akan bertindak sebagai syarikat pembekal dan pengangkutan serta bertindak sebagai pelanggan dalam pembelian barangan. Peserta-peserta perlu mematuhi peraturan yang ditetapkan sepanjang sesi simulasi perniagaan berlangsung. Setiap kehadiran peserta akan direkod dan ketua kumpulan (CEO syarikat simulasi) bertanggungjawab ke atas pergerakan ahli-ahli (pekerja). Kemudahan infrastruktur yang disediakan fakulti hanyalah 2 buah komputer

riba (telah ditetapkan akaun Bank Simulasi dan Pangkalan Data Simulasi) namun peserta dibenarkan untuk membawa komputer riba sendiri untuk memudahkan urusan seperti mereka cipta poster dan pamplate, dan tugas-tugas lain yang memerlukan kemudahan ICT. Pihak penyelidik juga menyediakan kemudahan pencetak untuk peserta-peserta mencetak laporan dan kemudahan projektor bagi mereka dalam membuat pembentangan.

Rajah 3 merupakan rancangan susun atur cadangan bagi menjalankan program Makmal Simulasi Perniagaan. Lokasi dipilih adalah di ruang legar pejabat utama Fakulti Pengurusan Perniagaan yang dilihat dapat menerapkan proses pembelajaran melalui pengalaman (pembelajaran berasaskan pengalaman) di kalangan peserta dalam membantu mereka untuk bersedia ke alam pekerjaan dan perniagaan selepas tamat pengajian nanti.



Rajah 7 Rancangan susun atur makmal simulasi perniagaan Fakulti Pengurusan
Perniagaan

Kategori	Syarikat/Organisasi
Pembekal	1. Pembekal UEC
Syarikat Penghantaran	1. Pos Laju 2. UEC Express
Syarikat Utiliti	1. Syarikat Air Melaka 2. Tenaga Nasional Bhd 3. Telekom Malaysia
Agensi Kerajaan	1. Kumpulan Wang Simpanan Pekerja 2. Majlis Perbandaran Alor Gajah 3. Pertubuhan Keselamatan Sosial 4. Suruhanjaya Syarikat Malaysia
Pemaju	1. Pemaju UEC

Jadual 5 Senarai Pembekal, Agensi dan Syarikat Penghantaran Simulasi Perniagaan

3.9 CONTOH SIMULASI PERNIAGAAN MENGGUNAKAN BANK SIMULASI

Rajah 8 menunjukkan paparan bank simulasi pentadbir yang mengawal kesemua akaun teller, syarikat, pembekal dan pengangkutan.

The screenshot shows the UCAMbank admin interface. At the top, there is a navigation menu with options: Bank Settings, Accounts, Bank Notes, Bank Tellers, and Activity Log. The main content area is titled 'Akaun' and displays summary statistics for deposit accounts, such as the number of accounts (50) and total amount (RM 298,000.00). To the right, there is a list of actions like 'Buat akaun deposit baru' and 'Import akaun deposit'. Below this is a table listing individual accounts with columns for Name, Balance, Interest Rate, and various transaction types.

Nama	Seimbang	Kadar Faedah	Deposit automatik	Pengeluaran Automatik	Benarkan Deposit BankNote	Benarkan Deposit Diri	Benarkan Pengeluaran Sendiri	Benark
KWSP	RM 14,040.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
MPAG	RM 200.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Operasi A	RM 1.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Operasi B	RM 2,700.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Pemasaran A	RM 1.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Pemasaran B	RM 1,600.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Rajah 8 Paparan Akaun Bank Simulasi Pentadbir

Pentadbir bank simulasi mewujudkan satu akaun *teller* di dalam simulasi perniagaan yang dikenali sebagai *maybank2u.teller* ini bertindak sebagai ejen pemberi pinjaman dan pemotongan auto debit kepada pembayaran gaji dan pembayaran bil lain yang diminta oleh syarikat simulasi. Rajah 9 menunjukkan paparan akaun *maybank2u* sebagai teller di dalam simulasi bank. Rajah 10 pula menunjukkan contoh paparan akaun kumpulan simulasi.

UCAMbank www.MyKidsBank.org | online help | contact **LOG OFF**
an artificial bank for savings education

Selamat Datang ke Simulasi UCAMbank

Accounts Teller logged in: **Maybank2u**
Today's Date: **20/AUG/18**

Number of deposit accounts: **50** ▶ Make a deposit into one or more accounts
 Total deposits: **RM 298,000.00** ▶ Make a withdrawal from one or more accounts
 Total automatic deposits per week: **RM 0.00** ▶ Refresh
 Average balance: **RM 5,960.00**
 Average interest rate: **0.00%**

Name	Balance	Interest Rate	Automatic Deposits	Automatic Withdrawals
KWSP	RM 14,040.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
MPAG	RM 200.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Operasi A	RM 1.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Operasi B	RM 2,700.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pemasaran A	RM 1.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pemasaran B	RM 1,600.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Kewangan A1	RM 3,400.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Kewangan A2	RM 3,400.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Kewangan B1	RM 3,050.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Kewangan B2	RM 3,050.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Operasi A1	RM 3,400.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Operasi A2	RM 3,400.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Operasi B1	RM 3,050.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Operasi B2	RM 3,050.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Pemasaran A1	RM 3,400.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Pemasaran A2	RM 3,400.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00
Pembantu Pemasaran B1	RM 3,050.00	0.00%	RM 0.00	RM 0.00

BANKNOTE LOOKUP

RM 0.00
XXXXXX
UCAMbank
20-AUG-18

Banknote Code:

[Get Banknote info](#)

Rajah 9 Paparan akaun teller Maybank2u

UCAMbank www.MyKidsBank.org | bantuan dalam talian | hubungi **LOG OFF**
 merupakan bank buatan untuk pendidikan simpanan

▶ Bank Settings ▶ Accounts ▶ Bank Notes ▶ Bank Tellers ▶ Activity Log

Akaun ▶ Pasukan A Enterprise

Nama akaun: **Pasukan A Enterprise** ▶ Buat deposit
▶ Buat pengeluaran
▶ Menebus nota bank
▶ Buat pembayaran secara langsung
 Baki terkini: **RM 36,697.00**
 Kadar faedah semasa: **0.00%** ▶ Urusniaga Automatik
▶ Automatik Automatik
 Deposit auto semasa: **RM 0.00**
 Pengeluaran automatik semasa: **RM 0.00**

Aktiviti terkini [Refresh](#) ▶ Aktuali Terkini ▶ Ringkasan bulanan
▶ Penyata bank ▶ Ringkasan bebilang bulan

Tarikh	Penerangan	Oleh	Mengeluarkan	Deposit	Seimbang	Tindakan
20 / AUG / 18	Seimbang				RM 36,697.00	
04 / JUL / 18	Pindahan ke gaji 'Pentadbiran A'	diri sendiri	(RM 10,400.00)		RM 47,097.00	Lihat / Tukar / Padam
04 / JUL / 18	Pemindahan dari akaun 'Operasi A' Pulangan	diri sendiri		RM 499.00	RM 48,598.00	Lihat / Tukar / Padam
04 / JUL / 18	Pemindahan dari akaun 'Pemasaran A' Duit	diri sendiri		RM 99.00	RM 48,699.00	Lihat / Tukar / Padam
04 / JUL / 18	Pemindahan dari akaun 'Pentadbiran A'	diri sendiri		RM 49.00	RM 48,650.00	Lihat / Tukar / Padam
04 / JUL / 18	Pindahan ke akaun 'Pentadbiran A'	diri sendiri	(RM 2,050.00)		RM 46,600.00	Lihat / Tukar / Padam
04 / JUL / 18	Pindahan ke akaun 'Pentadbiran A' kwsp	diri sendiri	(RM 1,300.00)		RM 45,300.00	Lihat / Tukar / Padam
04 / JUL / 18	Pindahan ke akaun 'Pentadbiran A'	diri sendiri	(RM 15,650.00)		RM 29,650.00	Lihat / Tukar / Padam
04 / JUL / 18	Pindahan ke gaji 'Pentadbiran A'	diri sendiri	(RM 33,150.00)		RM 0.00	Lihat / Tukar / Padam
04 / JUL / 18	wang kertas ditebus: HXwq6	diri sendiri		RM 1,000.00	RM 1,000.00	Lihat / Tukar / Padam

Rajah 10 Paparan akaun Syarikat Simulasi

BORANG SOAL SELIDIK SET A

MENINGKATKAN MINAT KEUSAHAWANAN MELALUI KAEDAH SIMULASI PERNIAGAAN

Objektif Kajian

1. Mengkaji hubungan kaedah simulasi perniagaan dengan peningkatan minat Generasi Kedua Pekebun Kecil kepada perniagaan dan keusahawanan
2. Mengenalpasti persepsi Generasi Kedua Pekebun Kecil terhadap Simulasi Perniagaan dan mencadangkan penambahbaikan bagi memantapkan program ini di masa akan datang.

Objektif Soalan Kaji Selidik

1. Mengumpul maklumat responden berkaitan demografi, persepsi dan jangkaan
2. Mengumpul maklumat sebelum dan selepas uji kaji dilaksanakan
3. Menterjemah data maklumat ke dalam pemprosesan statistik

Keterangan Ringkas Soalan Kaji Selidik

Borang soalan kaji selidik **SET A** ini adalah set soalan yang perlu dijawab sebelum uji kaji. Soalan-soalan yang diberikan terdiri daripada soalan bagi mengumpul maklumat data demografi peserta dan juga mengukur tahap penerimaan peserta mengenai latihan keusahawanan dalam bentuk pengalaman, pendapat, persepsi dan jangkaan

BAHAGIAN 1: BUTIRAN SOSIO-DEMOGRAFIK ANDA

Sila jawab kesemua soalan dengan mengisi ruangan tempat kosong dan menandakan [] atau bulat pada tempat yang sesuai

A) BUTIRAN PERIBADI ANDA – Ciri-ciri peserta (demografi, pendidikan)		
1.	Nama:	_____
2.	Jantina:	[<input type="checkbox"/>] Lelaki [<input type="checkbox"/>] Perempuan
3.	Umur (tahun):	[<input type="checkbox"/>] bawah 20 [<input type="checkbox"/>] 21 - 30 [<input type="checkbox"/>] 31- 40 [<input type="checkbox"/>] 41 Keatas
4.	Tempat tinggal	_____
5.	Tahap pendidikan tertinggi:	[<input type="checkbox"/>] SPM [<input type="checkbox"/>] Diploma [<input type="checkbox"/>] Matrikulasi/Asasi [<input type="checkbox"/>] STPM [<input type="checkbox"/>] Ijazah Sarjana Muda [<input type="checkbox"/>] Lain-lain _____
6.	Adakah anda mempunyai pengalaman dalam mengikuti Kursus/Latihan bidang keusahawanan dan perniagaan? [<input type="checkbox"/>] YA [<input type="checkbox"/>] TIDAK Jika YA sila nyatakan _____	

7. Jika anda menjawab **YA** pada **SOALAN 6** sila jawab soalan di bawah berdasarkan skala likert yang diberikan

Tanda [√] pada tempat berikut

1	2	3	4	5
Sangat tidak bersetuju	Tidak bersetuju	Neutral	Bersetuju	Sangat bersetuju

Kandungan latihan keusahawanan dapat membantu dalam penghasilan rancangan perniagaan yang efektif kerana		Tanda [√] pada tempat berikut				
		1	2	3	4	5
7.1	Mendedahkan kepada peserta pemahaman proses perniagaan					
7.2.	Membolehkan peserta menghubungkan fungsian perniagaan					
7.3.	Membantu peserta membuat ramalan berkaitan perniagaan					
7.4.	Membolehkan peserta mengagihkan sumber perniagaan mengikut keutamaan					
7.5.	Membantu peserta meyediakan laporan kewangan					
7.6.	Membantu peserta dalam melaksanakan strategi pemasaran					
7.7.	Membantu peserta mendalami proses operasi perniagaan					
7.8.	Membantu peserta menilai elemen-elemen penjimatan kos					

BAHAGIAN 2: PEMBELAJARAN RANCANGAN PERNIAGAAN

Tanda [√] pada tempat berikut

1	2	3	4	5
Sangat tidak bersetuju	Tidak bersetuju	Neutral	Bersetuju	Sangat bersetuju

No.	Latihan Keusahawanan	Tanda [√] pada tempat berikut				
		1	2	3	4	5
1: Penyediaan Rancangan Perniagaan melalui latihan keusahawanan dapat:						
7.	Membantu peserta meningkatkan kemampuan menulis rancangan perniagaan					
8.	Meningkatkan kemampuan peserta untuk mencari maklumat berkaitan					
9.	Membantu peserta membuat keputusan daripada pelbagai sumber					
10.	Membantu peserta mendalami ilmu perancangan perniagaan					
11.	Meningkatkan kemampuan melaksanakan keputusan perniagaan					
12.	Meningkatkan kemampuan dalam mengenal pasti masalah perniagaan					
13.	Meningkatkan pengetahuan dan kemahiran dunia sebenar					
14.	Meningkatkan kompetensi perancangan perniagaan					
15.	Meningkatkan kemampuan menyelesaikan masalah					
16.	Memudahkan peserta memperoleh ilmu baharu					
17.	Mengintegrasikan ilmu pembelajaran pelbagai fungsi					
2: Melalui latihan keusahawanan, PENCERAMAH diharap dapat:						

18.	Mendedahkan peserta mengenai konsep perniagaan.					
19.	Mengilustrasikan perniagaan contoh sebagai pemahaman proses perniagaan					
20.	Menyampaikan maklumat dengan jelas dan mudah difahami					
21.	Memberi bimbingan dan konsultasi kepada peserta					
22.	Memantau dan memberikan maklumbalas tugas peserta					
23.	Membantu peserta memahami hubungan antara pelbagai fungsi perniagaan					
24.	Meningkatkan pengekalan pengetahuan proses perniagaan					
25.	Membolehkan peserta memindahkan pembelajaran ke dunia perniagaan					
26.	Menyediakan manual dan rujukan berkaitan					
3: Melalui latihan keusahawanan, PESERTA dapat:						
27.	Memperoleh kandungan pengetahuan ilmu keusahawanan					
28.	Meningkatkan kemahiran dan kefahaman dunia sebenar perniagaan					
29.	Menggalakkan perkongsian pandangan dan pengalaman					
30.	Membangunkan peranan keusahawanan dalam diri dan kerja harian peserta					
31.	Membolehkan pemindahan pengetahuan teori kepada praktikal					
32.	Membawa masalah sebenar perniagaan ke dalam kelas					
33.	Meningkatkan kemampuan peserta berinteraksi dalam kumpulan					
34.	Melatih peserta dalam kesanggupan mengambil risiko perniagaan					
35.	Menambahbaik kemahiran pembuatan keputusan perniagaan peserta					
4: Sepanjang PROSES pengajaran dan pembelajaran, latihan keusahawanan dapat:						

36.	Meningkatkan penyertaan dan motivasi peserta					
37.	Mengaplikasikan pembelajaran secara pengambilan peranan (role-taking)					
38.	Mencabar kemampuan dan kemahiran peserta					
39.	Menyampaikan maklumat perniagaan dengan masa yang mencukupi					
40.	Mengetengahkan jenis aktiviti pembelajaran mengikut tahap kesukaran					
41.	Menyesuaikan pembelajaran dengan tahap penerimaan peserta					
42.	Menggalakkan interaksi antara kumpulan					
43.	Menggalakkan kerjasama kumpulan dan kepimpinan					
44.	Menyertakan unsur hiburan, kegembiraan dan keterujaan					
45.	Meningkatkan kualiti penyampaian pengajaran					
46.	Menggalakkan pembelajaran berasaskan sokongan dan insentif					
47.	Menggalakan interaksi antara pensyarah dan peserta					
48.	Meningkatkan kualiti pemudahcaraan dan bimbingan dari pensyarah					

BORANG SOAL SELIDIK SET B

MENINGKATKAN MINAT KEUSAHAWANAN MELALUI KAEDAH SIMULASI PERNIAGAAN

Objektif Kajian

1. Mengkaji hubungan kaedah simulasi perniagaan dengan peningkatan minat Generasi Kedua Pekebun Kecil kepada perniagaan dan keusahawanan
2. Mengenalpasti persepsi Generasi Kedua Pekebun Kecil terhadap Simulasi Perniagaan dan mencadangkan penambahbaikan bagi memantapkan program ini di masa akan datang.

Objektif Soalan Kaji Selidik

1. Mengumpul maklumat responden berkaitan demografi, persepsi dan jangkaan
2. Mengumpul maklumat sebelum dan selepas uji kaji dilaksanakan
3. Menterjemah data maklumat ke dalam pemprosesan statistik

Keterangan Ringkas Soalan Kaji Selidik

Borang soalan kaji selidik **SET B** ini adalah set soalan yang perlu dijawab setelah uji kaji dilaksanakan. Soalan-soalan yang diberikan terdiri daripada soalan bagi mengumpul maklumat data dan juga mengukur tahap penerimaan peserta mengenai latihan keusahawanan dalam bentuk pengalaman, pendapat, persepsi dan jangkaan

Nama ; _____

Bahagian 3: KAEDAH SIMULASI PERNIAGAAN

Sila jawab kesemua soalan dengan mengisi ruangan tempat kosong dan menandakan [✓] atau bulat pada tempat yang sesuai

Tanda [✓] pada tempat berikut

1	2	3	4	5
Sangat tidak bersetuju	Tidak bersetuju	Tidak satu pun bersetuju atau tidak bersetuju	Bersetuju	Sangat bersetuju

No.	Kaedah Simulasi Perniagaan	Tanda [✓] pada tempat berikut				
		1	2	3	4	5
1: Penyediaan Rancangan Perniagaan melalui pembelajaran SIMULASI dapat:						
1.	Membantu peserta meningkatkan kemampuan menulis rancangan perniagaan					
2.	Meningkatkan kemampuan peserta untuk mencari maklumat berkaitan					
3.	Membantu peserta membuat keputusan daripada pelbagai sumber					
4.	Membantu peserta mendalami ilmu perancangan perniagaan					
5.	Meningkatkan kemampuan melaksanakan keputusan perniagaan					
6.	Meningkatkan kemampuan dalam mengenal pasti masalah perniagaan					
7.	Meningkatkan pengetahuan dan kemahiran dunia sebenar					
8.	Meningkatkan kompetensi perancangan perniagaan					
9.	Meningkatkan kemampuan menyelesaikan masalah					

10.	Memudahkan peserta memperoleh ilmu baharu					
11.	Mengintegrasikan ilmu pembelajaran pelbagai fungsi					
2: Melalui pembelajaran SIMULASI, PENCERAMAH dapat:						
12.	Mendedahkan peserta mengenai konsep perniagaan.					
13.	Mengilustrasikan perniagaan contoh sebagai pemahaman proses perniagaan					
14.	Menyampaikan maklumat dengan jelas dan mudah difahami					
15.	Memberi bimbingan dan konsultasi kepada peserta					
16.	Memantau dan memberikan maklumbalas tugas peserta					
17.	Membantu peserta memahami hubungan antara pelbagai fungsi perniagaan					
18.	Meningkatkan pengekal pengetahuan proses perniagaan					
19.	Membolehkan peserta memindahkan pembelajaran ke dunia perniagaan					
20.	Menyediakan manual dan rujukan berkaitan					
3: Melalui pembelajaran SIMULASI, PESERTA dapat:						
21,	Memperoleh kandungan pengetahuan ilmu keusahawanan					
22.	Meningkatkan kemahiran dan kefahaman dunia sebenar perniagaan					
23.	Menggalakkan perkongsian pandangan dan pengalaman					
24.	Membangunkan peranan keusahawanan dalam diri dan kerja harian peserta					
25.	Membolehkan pemindahan pengetahuan teori kepada praktikal					
26.	Membawa masalah sebenar perniagaan ke dalam kelas					
27.	Meningkatkan kemampuan peserta berinteraksi dalam kumpulan					

28.	Melatih peserta dalam kesanggupan mengambil risiko perniagaan					
29.	Menambahbaik kemahiran pembuatan keputusan perniagaan peserta					
4: Sepanjang PROSES pengajaran dan pembelajaran, kaedah SIMULASI dapat:						
30.	Meningkatkan penyertaan dan motivasi peserta					
31.	Mengaplikasikan pembelajaran secara pengambilan peranan (role-taking)					
32.	Mencabar kemampuan dan kemahiran peserta					
33.	Menyampaikan maklumat perniagaan dengan masa yang mencukupi					
34.	Mengetengahkan jenis aktiviti pembelajaran mengikut tahap kesukaran					
35.	Menyesuaikan pembelajaran dengan tahap penerimaan peserta					
36.	Menggalakkan interaksi antara kumpulan					
37.	Menggalakkan kerjasama kumpulan dan kepimpinan					
38.	Menyertakan unsur hiburan, kegembiraan dan keterujaan					
39.	Meningkatkan kualiti penyampaian pengajaran					
40.	Menggalakkan pembelajaran berasaskan sokongan dan insentif					
41.	Menggalakan interaksi antara pensyarah dan peserta					
42.	Meningkatkan kualiti pemudahcaraan dan bimbingan dari pensyarah					
5: Kandungan pembelajaran SIMULASI dapat membantu dalam penghasilan rancangan perniagaan yang efektif kerana						
43.	Mendedahkan kepada peserta pemahaman proses perniagaan					

44.	Membolehkan peserta menghubungkan fungsian perniagaan					
45.	Membantu peserta membuat ramalan berkaitan perniagaan					
46.	Membolehkan peserta mengagihkan sumber perniagaan mengikut keutamaan					
47.	Membantu peserta menyediakan laporan kewangan					
48.	Membantu peserta dalam melaksanakan strategi pemasaran					
49.	Membantu peserta mendalami proses operasi perniagaan					
50.	Membantu peserta menilai elemen-elemen penjimatan kos					

BAB 4

ANALISIS KAJIAN

4.1 ANALISIS KEBOLEHPERCAYAAN

Analisis Kebolehpercayaan menggunakan SPSS untuk mendapatkan nilai alfa Chronbach yang tinggi yang mana menunjukkan ketekalan dalaman (respon yang seragam dan satu dimensi) yang tinggi bagi sesebuah kaji selidik

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.974	50

Jadual 6 Statistik Kebolehpercayaan

Jadual 6 menunjukkan nilai alfa Chronbach keseluruhan kaji selidik adalah 0.974, satu nilai yang tinggi. Nilai 0.974 merupakan nilai alfa yang tinggi adalah salah satu petunjuk ketekalan dalaman yang baik

4.2 ANALISIS UJIAN KENORMALAN

Analisis ini digunakan bertujuan untuk mengukur data berterabur secara normal di sekitar min. Jika nilai $p > .05$ diperolehi bermakna set data tersebut adalah normal kerana sampel tidak berbeza secara signifikan dengan data populasi yang mengikut nature adalah normal.

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Ciri Pengajar	.155	29	.072	.903	29	.012
Ciri Peserta	.149	29	.101	.877	29	.003
Proses Simulasi	.169	29	.033	.891	29	.006

a. Lilliefors Significance Correction

Jadual 7 Ujian Taburan Normal

Jadual 7 menunjukkan ciri pengajar (0.072), dan ciri peserta (0.101) tidak signifikan dengan nilai $p > 0.05$ menunjukkan data pembolehubah ini bertaburan secara normal

4.3 ANALISIS KEKERAPAN

Analisis Kekekapan (frekuensi) menunjukkan kebanyakan peserta terdiri daripada perempuan 53.3% manakala peserta lelaki 46.7% (rujuk jadual). Jadual 2 menunjukkan seramai 53.3% umur peserta pada lingkungan 20-25 tahun dan selebihnya 46.7% di bawah 20 tahun. Analisis kekerapan juga mendapati hanya 9 orang daripada mereka telah mengikuti kursus berkaitan keusahawana sebelum ini.

Jantina

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Lelaki	14	46.7	46.7	46.7
	Perempuan	16	53.3	53.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Jadual 8 Hasil Analisis Kekekapan (Frekuensi) mengikut jantina

Umur

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid bawah 20	14	46.7	46.7	46.7
20-25	16	53.3	53.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Jadual 9 Hasil Analisis Kekerapan mengikut Umur

Ciri-ciri peserta adalah salah satu daripada faktor yang boleh menyumbang kepada pembelajaran rancangan perniagaan melalui permainan simulasi (Baruah dan Ward, 2015; Wellington dan Hutchinson, 2012). Dapatan kajian menunjukkan bahawa 100% peserta bersetuju bahawa simulasi perniagaan dapat meningkatkan kemahiran dan kefahaman dunia sebenar perniagaan mereka. Jadual 9 menyenaraikan maklum balas daripada soal selidik yang menunjukkan keuntungan pelajar dari simulasi ke arah pelan perniagaan yang berkesan:

	Bersetuju %
Memperoleh kandungan pengetahuan ilmu keusahawanan	96.60
Meningkatkan kemahiran dan kefahaman dunia sebenar perniagaan	100.00
Menggalakkan perkongsian pandangan dan pengalaman	93.30
Membangunkan peranan keusahawanan dalam diri dan kerja harian peserta	96.60
Membolehkan pemindahan pengetahuan teori kepada praktikal	90.00
Membawa masalah sebenar perniagaan ke dalam kelas	86.70
Meningkatkan kemampuan peserta berinteraksi dalam kumpulan	90.00
Melatih peserta dalam kesanggupan mengambil risiko perniagaan	90.00
Menambahbaik kemahiran pembuatan keputusan perniagaan peserta	93.40

Jadual 11 Peratusan Bersetuju kepada Ciri-ciri Peserta (Kemahiran dan Pengetahuan)

Tenaga pengajar seperti guru, pensyarah, penceramah dan jurulatih adalah terlibat dalam memindahkan pengetahuan (Moizer et al., 2006; Anderson dan Lawton, 2008). Simulasi itu sendiri mungkin tidak sempurna sekiranya tidak melibatkan pengajar. Peranan modal insan dalam memindahkan pengetahuan masih lagi relevan pada masa

kini sungguhpun kita dikelilingi dengan teknologi. Dapatan daripada analisis kekerapan menunjukkan bahawa terdapat dua keterangan yang mempunyai skor persetujuan 100% iaitu pengajar membantu mendedahkan kepada peserta mengenai konsep perniagaan dan membantu dalam menyediakan manual dan rujukan berkaitan. Jadual 10 menunjukkan senarai maklumbalas dalam borang soal selidik yang menunjukkan peranan pengajar sebagai sebahagian daripada usaha simulasi dalam menghasilkan rancangan perniagaan yang baik dan berkesan

	Bersetuju %
Mendedahkan peserta mengenai konsep perniagaan.	100.00
Mengilustrasikan perniagaan contoh sebagai pemahaman proses perniagaan	96.70
Menyampaikan maklumat dengan jelas dan mudah difahami	93.30
Memberi bimbingan dan konsultasi kepada peserta	90.00
Memantau dan memberikan maklumbalas tugas peserta	96.70
Membantu peserta memahami hubungan antara pelbagai fungsi perniagaan	93.30
Meningkatkan pengekalan pengetahuan proses perniagaan	90.00
Membolehkan peserta memindahkan pembelajaran ke dunia perniagaan	96.70
Menyediakan manual dan rujukan berkaitan	100.00

Jadual 8 Peratusan Bersetuju kepada Peranan Pengajar

Analisis lepas menunjukkan faktor sampingan yang memberi kesan kepada proses simulasi walaupun kandungan simulasi itu sendiri adalah merupakan perkara yang paling penting dalam membuktikan sama ada simulasi berkenaan berkesan atau pun tidak kepada menyumbang ke arah pembelajaran perancangan perniagaan yang berkesan (Aalst, 2015). Elemen dalam simulasi perlulah berada pada tempat, masa dan peserta yang betul. Jadual 11 di bawah menyenaraikan peratusan peserta bersetuju pada peratus tertinggi bagi kandungan simulasi perniagaan iaitu simulasi perniagaan dapat meningkatkan kemampuan melaksanakan keputusan perniagaan, meningkatkan kemampuan dalam mengenal pasti masalah perniagaan, meningkatkan kompetensi perancangan perniagaan dan menintegrasikan ilmu pembelajaran pelbagai fungsi

	Bersetuju %
Membantu peserta meningkatkan kemampuan menulis rancangan perniagaan	93.30
Meningkatkan kemampuan peserta untuk mencari maklumat berkaitan	96.60
Membantu peserta membuat keputusan daripada pelbagai sumber	90.00
Membantu peserta mendalami ilmu perancangan perniagaan	90.00
Meningkatkan kemampuan melaksanakan keputusan perniagaan	96.70
Meningkatkan kemampuan dalam mengenal pasti masalah perniagaan	96.70
Meningkatkan pengetahuan dan kemahiran dunia sebenar	93.30
Meningkatkan kompetensi perancangan perniagaan	96.70
Meningkatkan kemampuan menyelesaikan masalah	83.30
Memudahkan peserta memperoleh ilmu baharu	90.00
Mengintegrasikan ilmu pembelajaran pelbagai fungsi	96.70

Jadual 9 Peratusan Bersetuju bagi Kandungan Simulasi

Pembelajaran melalui pengalaman adalah teras yang menentukan nilai sesebuah simulasi. Kebanyakan jenis simulasi perindustrian direka untuk mensimulasikan pembelajaran pengalaman yang dapat membantu peserta supaya lebih memahami proses persekitaran simulasi sebelum memasuki dunia sebenar. Hasil dapatan analisis kekerapan pada Jadual 12 di bawah menunjukkan peratus persetujuan yang tinggi melalui proses simulasi dapat menyesuaikan pembelajaran dengan tahap penerimaan peserta dan menggalakkan kerjasama kumpulan dan kepimpinan.

	Bersetuju %
Meningkatkan penyertaan dan motivasi peserta	90.00
Mengaplikasikan pembelajaran secara pengambilan peranan (role-taking)	86.70
Mencabar kemampuan dan kemahiran peserta	90.00
Menyampaikan maklumat perniagaan dengan masa yang mencukupi	83.30
Mengetengahkan jenis aktiviti pembelajaran mengikut tahap kesukaran	90.00
Menyesuaikan pembelajaran dengan tahap penerimaan peserta	96.70
Menggalakkan interaksi antara kumpulan	90.00

Menggalakkan kerjasama kumpulan dan kepimpinan	96.70
Menyertakan unsur hiburan, kegembiraan dan keterujaan	86.70
Meningkatkan kualiti penyampaian pengajaran	86.60
Menggalakkan pembelajaran berasaskan sokongan dan insentif	86.60
Menggalakkan interaksi antara pensyarah dan peserta	86.60

Jadual 10 Peratusan Bersetuju bagi Proses Pengalaman Simulasi

4.4 KEPUTUSAN STATISTIK DAN ANALISIS REGRESI

Pengukuran statistik menggunakan analisis regrasi menunjukkan *R-Square* daripada rumusan model adalah 0.881 yang mana menghampiri 1. Petunjuk ini membuktikan bahawa nilai kepada varians kepada skor kaedah simulasi perniagaan (Pembolehubah bersandar -DV) ada perkaitan dengan pembolehubah tidak bersandar (ciri-ciri peserta, peranan pengajar dan proses pembelajaran pengalaman) adalah 88.1% pada Jadual 8. Nilai dalam Jadual 16 ANOVA menunjukkan bahawa model ini dengan *R-Square* 88.1% adalah signifikan apabila $p < .05$.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted Square	R	Std. Error of the Estimate
1	.939 ^a	.881	.867		1.71556

a. Peramal: (Tetap), Proses, Ciri Pengajar, Ciri Peserta

Jadual 11 Rumusan model analisis regrasi

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	547.249	3	182.416	61.980	.000 ^b
	Residual	73.579	25	2.943		
	Total	620.828	28			

a. Pembolehubah Bersandar: Kaedah Simulasi b. Peramal: (Tetap), Proses, Ciri Pengajar, Ciri Peserta

Jadual 12 Keputusan analisis ANOVA

Merujuk kepada Jadual 17, nilai beta memberitahu bahawa terdapat sumbangan kecil .325 (32.5%) daripada peranan pensyarah. Manakala sumbangan besar iaitu 1.065 (106.5%) adalah dari ciri-ciri peserta yang secara signifikan mempengaruhi skor kaedah simulasi perniagaan, selepas sumbangan lain-lain dalam model kawalan

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.866	3.302		1.474	.153
Ciri Pengajar	.367	.179	.325	2.054	.051
Ciri Peserta	1.170	.229	1.065	5.110	.000
Proses Simulasi	-.314	.159	-.451	-1.975	.059

a. Pembolehubah Bersandar: Kaedah Simulasi

Jadual 13 Jadual Koefisi

Persamaan regresi ini membawa maksud kaedah Simulasi Perniagaan diramalkan melalui persamaan berikut

$$\text{Kaedah Simulasi Perniagaan} = \text{Skor ciri peserta} + \text{Skor peranan pengajar} + \text{skor proses pembelajaran pengalaman.}$$

Skor ciri-ciri peserta (Beta = 1.065), p,.05 adalah peramal terbaik yang signifikan jika dibandingkan dengan skor-skor lain dalam kesemua R-square .0867

BAB 5

DAPATAN DAN PERBINCANGAN

Kajian ini mendapati bahawa terdapat faktor yang membantu meningkatkan pemahaman penyediaan rancangan perniagaan melalui ciri-ciri peserta. Cadotte, (2014) mendapati bahawa simulasi membolehkan peserta untuk menguji pengetahuan mereka dan membuat keputusan terhadap sumber yang telah diagihkan dalam simulasi tersebut. Peserta mengambil keputusan sepanjang lingkungan fungsian perniagaan apabila mereka bersaing sesama sendiri untuk mengendalikan syarikat dan membuat keputusan perniagaan (Kulkarni, 2013).

Mereka pada masa yang sama akan meningkatkan motivasi mereka untuk mengurus perniagaan dengan berhati-hati memutuskan dan mendorong mereka untuk menjadi yang terbaik dengan pengurusan yang tepat. Kerana setiap simulasi adalah sama yang memerlukan input dari peserta untuk memproses maklumat dan menghadapi peserta lain dengan hasil keputusan tertentu (Keshodarah, 2013). Pengetahuan dan kemahiran yang diperoleh dari bermain simulasi ini membuat mereka bersedia untuk menulis pelan perniagaan dengan betul dengan mempertimbangkan elemen mengintegrasikan fungsi perniagaan dan memahami proses perniagaan asas.

Bahkan elemen pembelajaran pengalaman dan ciri peserta adalah faktor yang paling memudahkan, kajian ini juga bersetuju bahawa peranan pendidik entah bagaimana menyumbang kepada kejayaan simulasi pelan perniagaan. Sedangkan untuk infrastruktur yang disediakan oleh peserta dikenal sebagai elemen untuk membantu kemajuan simulasi yang bergantung pada kemudahan fizikal yang ada sekarang. Tanggapan kepada elemen yang kurang menyumbang kepada simulasi, ia memerlukan sedikit peningkatan pada kandungan yang dalam kata lain sedang menyesuaikan keadaan semasa dan menjadi lebih mesra pengguna dan meletakkan mekanik tambahan simulasi. Simulasi pelan

perniagaan membuktikan bahawa ia merupakan faktor yang berkesan yang membantu peserta membuat persiapan sebelum menulis rancangan perniagaan kerana selepas menggunakannya, mereka telah memperolehi untuk menambah baik dan meningkatkan pengetahuan, kemahiran dan tahap keyakinan mereka untuk memahami bagaimana perniagaan itu akan ditubuhkan.

BAB 6

KESIMPULAN

Faktor ciri-ciri peserta terbukti sebagai faktor utama yang perlu diuji di dalam simulasi perniagaan dalam meningkatkan minat peserta kepada keusahawanan terutama sekali apabila simulasi ini berjaya membantu mereka dalam menghasilkan rancangan perniagaan yang baik dan berkesan.

Sebagai persiapan ke arah penubuhan sebuah perniagaan setiap peserta terutama Generasi ke-2 pekebun kecil perlulah bersedia dalam memperlengkapkan mereka dengan cabang ilmu fungsian perniagaan supaya mereka faham dalam selok belok serta model perniagaan yang bakal dibuka itu.

Pastinya mereka perlu dilatih dalam menguji keupayaan mereka merebut peluang, membuat keputusan, menyelesaikan masalah, kesanggupan mengambil risiko serta kemahiran fungsian lain sebelum memasuki dunia sebenar perniagaan. Dengan adanya simulasi perniagaan ini setiap persiapan yang diperlukan peserta dapat diuji dalam persekitaran simulasi serta mereka juga akan nampak hasil dan akibat bagi setiap keputusan perniagaan yang dibuat. Faktor lain yang dimuatkan dalam simulasi perniagaan juga menyumbang kepada peningkatan ilmu pengetahuan perancangan perniagaan yang menjadi dorongan untuk peserta memilih keusahawanan sebagai kerjaya. Cadangan penambahbaikan untuk akan datang supaya latihan simulasi perniagaan diperkenalkan dalam kursus bagi melatih, meningkatkan pengetahuan dan kemahiran usahawan dan bakal usahawan dikalangan pekebun kecil mahupun generasi kedua mereka. Cadangan seterusnya untuk memperkenalkan simulasi perniagaan ke dalam kursus program pengajian diperingkat diploma dan bachelor UCAM serta menjadikan program simulasi ini sebagai salah satu kaedah penilaian bagi subjek keusahawanan. Simulasi ini perlu ditambah baik pada masa hadapan dengan menggunakan simulasi bank sendiri kerana kekangan tetapan masa.

RUJUKAN

1. Abdullah, N.L., Hanafiah, M.H., dan Hashim, N.A., 2013. Membangun Modul Pengajaran Kreatif: Simulasi Perniagaan dalam Mengajar Pengurusan Strategik. *Pengajian Kursus Antarabangsa*, 6 (6), ms 95-107.
2. Angelides, M.C., dan Paul, R.J., 1999. Metodologi untuk Pembangunan Persekitaran, Perangkaan Keseluruhan, Permainan Peranan, Perkembangan Persekitaran Pintar. *Sistem Sokongan Keputusan*, 25 (2), ms 89-108.
3. Arasti, Z., Kiani Falavarjani, M., dan Imanipour, N., 2012. Kajian Kaedah Pengajaran dalam Kursus Keusahawanan untuk Peserta Siswazah. *Pengajian Pengajian Tinggi*, 2 (1), ms. 2-10.
4. Auchter, E., dan Keding, M., 2004. MELAKUKAN GAP: Mengubah Pengetahuan menjadi Tindakan melalui Permainan dan Simulasi. In: M.P. & F.G. Thomas Eberle, Willy Christian Kriz, ed., *Prosiding Persidangan ke-35 Persatuan Simulasi dan Permainan Antarabangsa*, Munich, 2004
5. Ayob, A., Hussain, A., Mustaf, M.M., dan Shazi Shaarani, M.F.A., 2011. Mempertahankan Kreativiti dan Pemikiran Inovatif melalui Pembelajaran Pengalaman. *Procedia - Sains Sosial dan Tingkahlaku*, 18, ms 247-254.
6. Bamidis, P.D., Antoniou, P., dan Sidiropoulos, E.A., 2014. Menggunakan Pendekatan Simulasi dan Pengalaman Pembelajaran untuk Melatih Kerjaya Orang Lanjut Usia. *Prosiding - Simposium IEEE mengenai Sistem Perubatan Berasaskan Komputer*, hlm. 119-124.
7. Barišić, A.F., dan Monika, P., 2014. Simulasi Perniagaan sebagai Alat Pembelajaran Keusahawanan Peranan Simulasi Perniagaan dalam Kursus Keusahawanan. In: *Persidangan Antarabangsa keempat mengenai Pembelajaran Keusahawanan 2014 - ICEL4*, (Cmc).
8. Bianchi, C., Winch, G.W., dan Gray, C., 1998. Rancangan Perniagaan sebagai Alat Berorientasikan Pembelajaran untuk Keusahawanan Kecil / Sederhana: Pendekatan Simulasi Perniagaan. *Prosiding Persidangan Antarabangsa Ke-16 Persatuan Dinamik Sistem*, Quebec '98, 1 (c), ms. 21.
9. Bielecki, W.T., Pikos, J.G.-Z.A.M., dan Wardaszko, M., 2013. Bon & Jambatan: Menghadapi Cabaran Dunia Global dengan Menggunakan Simulasi dan Permainan. *Jurnal Maklumat Kimia dan Pemodelan*, 53 (9), ms 1689-1699.

10. Bloom, B.S., Englehard, M.D., Furst, E.J., Hill, W.H., dan Krathwohl, D.R., 1956. Taksonomi Objektif Kursus: Klasifikasi Matlamat Kursus: Buku Panduan Saya Domain Kognitif. New York, 16, ms. 207.
11. Bodea, C.N., Mogos, R.I., Dascalu, M.I., Purnus, A., dan Ciobotar, N.G., 2015. Rangka Kerja E-Pembelajaran Simulasi untuk Kursus dan Latihan Keusahawanan. *Amfiteatru Ekonomi*, 17 (38), ms 10-24.
12. Brinckmann, J., Grichnik, D., dan Kapsa, D., 2010. Perlukah Rancangan Usahawan atau Hanya Ribut Istana? Analisis Meta pada Faktor kontekstual yang mempengaruhi hubungan perancangan Perniagaan dengan syarikat kecil. *Journal of Business Venturing*, 25 (1), ms 24-40.
13. Bruhn, C., dan Mozgira, L., 2007. Apakah Persepsi Permainan Simulasi Perniagaan Berasaskan Komputer sebagai Alat Pembelajaran?
14. Cadotte, E., 2014. Penggunaan Simulasi dalam Kursus Keusahawanan: Peluang, Cabaran dan Hasil. *Riwayat Kursus Keusahawanan dan Pedagogi*, ms 280-301.
15. Chwolka, A., dan Raith, M.G., 2012. Nilai Perancangan Perniagaan sebelum Permulaan - Perspektif Keputusan-Teoritis. *Journal of Business Venturing*, 27 (3), ms 385-399.
16. Clarke, E., 2009. Hasil Pembelajaran dari Latihan Simulasi Perniagaan: Cabaran untuk Pelaksanaan Teknologi Pembelajaran. *Kursus + Latihan*, 51, ms 448-459.
17. Clayton, G., dan Gizelis, T.-I., 2011. Belajar melalui Simulasi atau Pembelajaran Simulasi? Penyiasatan ke atas Keberkesanan Simulasi sebagai Alat Mengajar dalam Kursus Tinggi.
18. Cook, R.G., Belliveau, P., dan Sandberg, M.E., 2004. Latihan dan Pembelajaran sebagai Pemandu Kualiti Rancangan Perniagaan Mikro US. *Kursus + Latihan*, 46 (8/9), ms 398-405.
19. Costatino, F., Di Gravio, G., Shaban, A., dan Tronci, M., 2012. Pendekatan Permainan Berdasarkan Simulasi untuk Pengurusan Pengurusan Operasi Pengajaran. *Tinjauan Pengurusan Kejuruteraan IEEE*.
20. Critelli, M., Schwartz, D.I., dan Gold, S., 2012. Permainan Sosial yang Serius: Merancang Permainan Simulasi Perniagaan. *Persatuan Elektronik Pengguna IEEE Antarabangsa ke-4 - Persidangan Inovasi Permainan, IGiC 2012*, ms. 2-5.
21. Dellaportas, S., dan Hassall, T., 2013. Pembelajaran Berpengalaman dalam Kursus Perakaunan: Lawatan Penjara. *Kajian Perakaunan British*, 45 (1), ms 24-36.

22. Duval-Couetil, N., Shartrand, A., dan Reed, T., 2016. Peranan Model Program Keusahawanan dan Kegiatan Pembelajaran pengalaman mengenai Hasil Peserta Kejuruteraan. *Pendahuluan dalam Kursus Kejuruteraan*, 5 (1), ms. 1-27.
23. Elgood, C., 2011. Bagaimana Anda Membuat Permainan Simulasi Perniagaan Berkesan? Elgood 's 10 Proses Reka Bentuk Langkah Mengatasi Isu Anda • Melibatkan Kakitangan Anda • Memaksimumkan Prestasi Bagaimana Anda Membuat Permainan Simulasi Perniagaan yang Berkesan? *Elgood Learning Effective*.
24. Emily, M.C., dan Zelma, C., 2007. Persidangan Antarabangsa Perniagaan Perniagaan Akademik. Dalam: *Mencapai Integrasi Kursus Perniagaan dalam Projek Pembelajaran Perkhidmatan*.
25. Evans, 2000. Peralatan lembahkerja untuk Simulasi Pengajaran. *Transaksi INFORMS pada Kursus*, 1, ms 27-37.26.
26. Finch, D., Peacock, M., Lazdowski, D., dan Hwang, M., 2015. Menguruskan emosi: Kajian Kes Menjelajah Hubungan antara Pembelajaran, Emosi, dan Prestasi Peserta. *Jurnal Kursus Pengurusan Antarabangsa*, 13 (1), ms 23-36.
27. Fregetto, E., 2005. Rancangan Perniagaan atau Simulasi Perniagaan untuk Keusahawanan. Dalam: *Prosiding Persidangan, Prosiding Persidangan Tahunan 2005 untuk Persatuan Amerika Syarikat untuk Perniagaan Kecil dan Keusahawanan*, Indian Wells, California, (Januari).
28. Freimer, M., Roeder, T.M., Schruben, L.W, Standridge, C.R., dan Harmonosky, C.M., 2004. *Prosiding Persidangan Simulasi Musim Sejuk 2004 R*. Ingalls, M. D. Rossetti, J. S. Smith, dan B. A. Peters, Eds.
29. Garris, R., dan Ahlers, R., 2002. Model Penyelidikan dan Amalan. *Simulasi dan Permainan*, 33 (4), ms 441-467.
30. Gibson, D., Scott, J.M., dan Harkin, a., 2009. *Pembelajaran Berasaskan Teras Baru: Pedagogi Pengalaman*. (Februari), ms 1-24.
31. Gruber, M., 2007. Membongkar Nilai Perancangan dalam Penciptaan Usaha Niagan Baru: Perspektif Proses dan Kontingensi. *Journal of Business Venturing*, 22 (6), ms 782-807.
32. Guerrero, H., 2010. *Analisis Data Excel: Pemodelan dan Simulasi*.
33. Hall, J.J.S.B., dan Cox, B.M., 1994. *KOMPLEKSITI: ADALAH BENAR-BENAR YANG MUDAH*. *Perkembangan dalam Simulasi Perniagaan & Latihan Pembelajaran pengalaman*, 21, ms 30-34.

34. Hays, R.T., 2005. Keberkesanan Permainan Pengajaran: Kajian dan Perbincangan Sastera. Bahagian Sistem Latihan Pusat Angkatan Udara Naval, ms 1-63.
35. Hen, C.H.E.N.Z., Ohlgenant, M.I.K.W., Arns, S.H.K., dan Aufman, P.H.K., 2011. Penubuhan Habitat dan Pembentukan Permintaan dan Penyebaran dalam Simulasi Perniagaan dan Pembelajaran Pengalaman. 93, ms 175-193.
36. Hermens, A., dan Elizabeth, C., 2009. Mengintegrasikan Pengajaran Campuran & Belajar Meningkatkan Sifat Siswazah. *Kursus + Latihan*, 51 (5/6), ms 476-490.
37. Honig, B., 2004. Kursus Keusahawanan: Ke Arah Model Perancangan Perniagaan Berasaskan Kontinjensi. *Akademi Pembelajaran dan Kursus Pengurusan*, 3 (3), ms 258-273.
38. Honig, B., dan Karlsson, T., 2013. Perspektif Institusi mengenai Aktiviti Perancangan Perniagaan untuk Usahawan Nascent di Sweden dan Amerika Syarikat. *Sains Pentadbiran*, 3 (4), ms 266-289.
39. Hynes, B., 1996. Kursus dan Latihan Keusahawanan - Memperkenalkan Keusahawanan ke dalam Disiplin Bukan Perniagaan. *Jurnal Latihan Industri Eropah*, 20, ms 10-17.
40. Ismail, M.Z., dan Ahmad, S.Z., 2013. Kursus Keusahawanan: Wawasan dari Politeknik Malaysia. *Jurnal Keusahawanan Cina*, 5, ms 144-160.
41. Jordan, D.A., 2010. Satu Simulasi Enterprise Jumlah Berasaskan Web. 37, ms 202-209.
42. Juan Sebastián, dan Carlos Mario, 2015. Membangun Masyarakat Sosial Sebagai Yayasan Untuk Keusahawanan: Pendekatan Berbasis Permainan. *Perkembangan dalam Simulasi Perniagaan dan Pembelajaran Pengalaman*, 42 (2015), ms 117-123.
43. Kelmar, J.H., 1992. Rancangan Perniagaan untuk Mengajar Kelakuan Keusahawanan. *Kursus + Latihan*, 34 (1), ms 30-32.
44. Keshodarah, D., 2013. Membina Kapasiti dalam Kursus dan Latihan Keusahawanan Menggunakan Simulasi. Dalam: *Persidangan HRD Antarabangsa, Mauritius 2013: Kecemerlangan dalam HRD untuk pertumbuhan yang berkekalan Kapasiti*, ms. 1-12.
45. Kolb, A.Y., dan Kolb, D. a, 2008. *Teori Pembelajaran Berpengalaman: Pendekatan yang Dinamik, Holistik untuk Pembelajaran, Kursus dan Pembangunan Pengurusan. Buku Panduan Pengurusan Pembelajaran, Kursus dan Pembangunan*, ms 1-59.

46. Kolb, D.A., 1984. Pembelajaran Pembelajaran pengalaman: Pengalaman sebagai Sumber Pembelajaran dan Pembangunan. Prentice Hall, Inc., (1984), ms 20-38.
47. Kriz, W.C., dan Auchter, E., 2016. 10 Tahun Penyelidikan Penilaian Ke Simulasi Permainan untuk Keusahawanan Jerman dan Kajian Baru mengenai Kesan Jangka Panjangnya. *Simulasi & Permainan*, 47 (2), ms 179-205.
48. Kulkarni, B., 2013. Menggunakan Simulasi Perniagaan untuk Memperkenalkan Konsep Perniagaan. 40, ms 393-400.
49. Kumar, K., 2014. Kaedah Pengajaran Inovatif dalam Pengurusan. *Jurnal Antarabangsa Pengurusan dan Pengajian Perniagaan*, 4 (3), ms 19-21.
50. Loura, I.C. Dekan, 2014. Penggunaan Model Pendekatan Pembelajaran Simulasi Pengalaman (ELSA) untuk Mengajar Kemapanan kepada Peserta Perniagaan Pengurusan International. *Jurnal Pengurusan Pembangunan*, 33 (6), ms 620-636.
51. Machromah, I.U., Dwijanto, dan Darmo, 2014. Keberkesanan Pembelajaran Berorientasi Berbantuan Origami Terhadap Kemampuan Keruangan Siswa Kelas VIII. *JURNAL KREANO*, 5 (2), ms 150-156.
52. Malik, S.D., J. Howard, B., dan O. Morse, K., 1997. Rancangan Perniagaan, Pengajian Kes dan Jumlah Simulasi Keusahawanan: Kehadiran Alam Semulajadi. Perkembangan dalam Simulasi Perniagaan & Pembelajaran Pembelajaran pengalaman, 24, ms 24-25.
53. Mason, C.M., dan Stark, J.M., 2004. Apa yang dicari oleh Pelabur dalam Rancangan Perniagaan? Perbandingan Kriteria Pelaburan Bank, Kapitalis Teroka dan Perniagaan Angels. *Jurnal Perniagaan Kecil Antarabangsa*, ms 227-248.
54. Mcging, G., 2008. Adakah Kami Benar Mengajar Perancangan Perniagaan atau Adakah Kami Membiarkan Peserta Terapung Perahu mereka? Dalam: Pelaksanaan Kursus Pedagogi Antarabangsa.
55. Mulcahy, R.S., 2011. Bottom Line: Menentukan Kejayaan dalam Penciptaan Simulasi Perniagaan. *Jurnal Antarabangsa Reka Bentuk untuk Pembelajaran*, 2, ms 1-17.
56. Nian, T.Y., Bakar, R., dan Islam, A., 2014. Persepsi Peserta mengenai Kursus Keusahawanan: Kes Universiti Malaysia Perlis. 7 (10), ms 40-49.
57. Panoutsopoulos, H., Lykourantzou, M.A., dan Sampson, D.G., 2011. Permainan Simulasi Perniagaan sebagai Alat Digital untuk Menyokong Kursus Keusahawanan Sekolah. *Prosiding Persidangan Antarabangsa IEEE Antarabangsa ke-11 mengenai Teknologi Pembelajaran Lanjutan, ICALT 2011*, ms 155-156.

58. Piotrowski, M., 2012.
59. Pittaway, L. a, 2004. Simulasi Pembelajaran Keusahawanan: Menilai Utiliti Reka Bentuk Belajar Eksperimen. Siri Kertas Kerja LUMS.
60. Pittaway, L. a, Hannon, P., Gibb, A., dan Thompson, J., 2009. Amalan Penilaian dalam Kursus Keusahawanan. *Jurnal Antarabangsa Tingkahlaku Keusahawanan & Penyelidikan*, 15 (1), ms 711-93.
61. Poonnawat, W., dan Lehmann, P., 2014. Menggunakan Kepintaran Perniagaan Sendiri Perkhidmatan Pembuatan Keputusan Pembelajaran dengan Permainan Simulasi Perniagaan. *CSEDU 2014 - Prosiding Persidangan Antarabangsa ke-6 mengenai Kursus Komputer yang Disokong*, 2, ms 235-240.
62. Poore, J.A., Cullen, D.L., dan Schaar, G.L., 2014. Kursus Inter-professional berasaskan Simulasi Dipandu oleh Teori Pembelajaran Kolb's Pembelajaran pengalaman. *Simulasi Klinikal dalam Kejururawatan*, 10 (5), ms e241-e247.
63. Reiska, P., dan Novak, J.D., 2008. Pendekatan Modeling Konsep-Peta untuk PeRancangan Perniagaan dalam Persekitaran Komputer.
64. Russ, T., dan Drury-Grogan, M., 2013. Menilai Impak Simulasi Komunikasi Perniagaan mengenai Persepsi Diri Peserta. *Komunikasi Quarterly*, 61 (5), ms 584-595.
65. Saltzman, R.M., dan Roeder, T.M., 2013. Perspektif mengenai Simulasi Pengajaran di Kolej Perniagaan. In: *Prosiding Persidangan Simulasi Musim Sejuk 2013*, ms 3059-3065.
66. Schuck, P., 2010. Simulasi dalam Kursus. USMA
67. Sezen, B., dan Kitapōi, H., 2007. Simulasi Spreadsheet untuk Masalah Inventori Rantaian Pembekalan. *Perancangan & Kawalan Pengeluaran*, 18 (1), ms 9-15.
68. Shane, S., Locke, E. a., Dan Collins, C.J., 2003. Motivasi Keusahawanan. *Tinjauan Pengurusan Sumber Manusia*, 13, ms 257-279.
69. Sorensen, M., 2011. Belajar dengan Permainan Simulasi.
70. Tao, Y., Cheng, C., dan Sun, S., 2012. Penyertaan Persepsi Pengajar dan Peserta mengenai Penggunaan Permainan Simulasi Perniagaan yang berterusan. *Teknologi Kursus & Masyarakat*, 15, ms 177-189.
71. Tawil, N.M., Hassan, R., Ramlee, S., dan K-Batcha, Z., 2015. Meningkatkan Kemahiran Keusahawanan di kalangan Peserta Universiti oleh Simulasi Perniagaan

Dalam Talian. *Jurnal Sains dan Teknologi Kejuruteraan*, 10 (Isu Tertakluk pada Persidangan Teknikal Antarabangsa 4 (ITC) 2014), ms 71-80.

72. Teerijoki, H., dan Murdock, K.A., 2014. Menilai Peranan Pengajar dalam Memperkenalkan Kursus Keusahawanan dalam Kursus Kejuruteraan dan Sains. *Jurnal Kursus Pengurusan Antarabangsa*, 12 (3), ms 479-489.

73. Vincett, P.S., dan Farlow, S., 2008. 'Start-a-Business': Eksperimen dalam Kursus melalui Keusahawanan. *Jurnal Perniagaan Kecil dan Pembangunan Keusahawanan*, 15, ms 274-288.

74. Völkner, P., dan Werners, B., 2002. Sistem Sokongan Keputusan Berasaskan Simulasi untuk Perancangan Proses Perniagaan. *Set dan Sistem Fuzzy*, 125 (3), ms 275-287.

75. Vos, L., dan Brennan, R., 2010. Permainan Simulasi Pemasaran: Perspektif Peserta dan Pengajar.

76. Vuksic, V.B.-, Ceric, V., dan Hlupic, V., 2007. Kriteria untuk Penilaian Alat Simulasi Proses Perniagaan. *Pengurusan*, 2, ms 73-88.

77. Wawer, M., Miloz, M., Muryjas, P., dan Rzemieniak, M., 2010. Permainan Simulasi Perniagaan dalam Pembentukan Keusahawanan Peserta. *Jurnal Antarabangsa Ekonomi dan Sains Pengurusan (IJEMS)*, Vol 3, ms. Halaman 49-71.

78. Wellington, W.J., Hutchinson, D., dan Gowing, M., 2011. Kajian Antara-disiplin mengenai Kesan Memainkan Permainan Simulasi Pemasaran Pengetahuan Peserta Perakaunan Pengurusan / Prinsip Finance. 38, ms 320-326.

79. Wheadon, J., dan Couetil, N.D., 2014. Aktiviti Pembangunan Rancangan Perniagaan sebagai Alat Pedagogi dalam Kursus Keusahawanan. *Jurnal Keusahawanan Kejuruteraan*, 5 (1), ms 31-48.

80. Williams, R., dan Klass, D., 2007. Membangunkan Permainan Simulasi Perniagaan: Mengintegrasikan Perkakas Pembangunan Pelbagai. *Isu dalam Memaklumkan Sains dan Teknologi Maklumat*, 4.