

**KAJIAN TERHADAP PERNIAGAAN DROPSHIP YANG DIJALANKAN
OLEH PELAJAR IPTA SEBAGAI PENDAPATAN SAMPINGAN DI
PERMATANG PAUH, PULAU PINANG**

10DPM14F1082	UMMUL BALQIS BINTI RAHIMAN
10DPM14F1018	NOR FAZIRA BINTI MOHD KAMAL
10DPM14F1024	SITI PATIMAH BINTI ABDUL RAZAK
10DPM14F1050	PUTRI HARYANI BINTI MANSOR
10DPM14F1078	NURUL HIDAYATI BINTI ABDUL WAHAB
10DPM14F1080	K.KISHAAN NAIDU A/L KUMARAVELU
10DPM14F1082	UMMUL BALQIS BINTI RAHIMAN

**LAPORAN INI DIKEMUKAKAN UNTUK MEMENUHI
SEBAHAGIAN DARIPADA SYARAT MEMPEROLEH
DIPLOMA PENGAJIAN PERNIAGAAN**

JABATAN PERDAGANGAN

POLITEKNIK SEBERANG PERAI

DISEMBER 2016

BAB 1

PENGENALAN

1.0 PENDAHULUAN

Bab ini menerangkan tentang latar belakang masalah, pernyataan masalah, objektif kajian, persoalan kajian, kepentingan kajian, skop kajian, definisi operasional dan limitasi kajian. Kajian ini akan mengkaji penglibatan pelajar IPTA sebagai ejen *dropship* masalah pokok yang dijadikan kajian adalah faktor-faktor penglibatan pelajar IPTA di sekitar Permatang Pauh, Pulau Pinang. Kenapa pelajar sanggup bersusah payah dalam perniagaan sedangkan mereka masih belajar. Oleh itu, kajian dibuat untuk melihat sejauh mana keberkesanan sistem *dropship* dalam membantu masalah kewangan yang dihadapi pelajar IPTA.

1.1 LATAR BELAKANG KAJIAN

Dropship merupakan istilah jual beli yang menjadi trend terkini dalam dunia perdagangan dalam talian. *Dropship* merupakan satu rantai perniagaan yang melibatkan penjualan sesuatu produk atau servis dengan pengedar. *Dropshipper* merupakan orang tengah atau ejen di antara pembekal dan pembeli. Ejen hanya perlu membayar kepada pembekal harga produk dan servis yang dijual kepada pembeli. Tugas *dropship* hanyalah untuk mempromosikan produk yang dijual oleh pembekal dan melakukan urusan niaga pesanan dengan pembeli. Setelah pembayaran dibuat oleh pembeli, *dropshipper* akan menghantar pesanan itu kepada pembekal yang seterusnya akan membungkus dan menghantar produk tersebut terus ke alamat pembeli. Konsep yang mudah ini akan membantu *dropshipper* memperoleh keuntungan 'atas angin', tanpa perlu menyimpan stok atau menyediakan kos modal yang tinggi. Kebiasaannya keuntungan *dropship* adalah berdasarkan perbezaan margin harga jual yang diberikan oleh pembekal kepada ejen atau *dropship* dengan harga yang ditawarkan kepada pembeli.

Menurut Azhan.Co (2015), kaedah untuk berniaga secara *dropship*, cuma perlu dapatkan gambar dan maklumat produk dari pembekal. Seterusnya, iklan dan promosi produk tersebut di laman sosial, laman-laman pengiklanan, forum, blog dan sebagainya. Apabila mendapat tempahan, *dropshipper* hanya perlu menghubungi pembekal produk tersebut dan pembekal itu sendiri yang akan melakukan pembungkusan dan penghantaran untuk anda. Dalam bahasa yang mudah, *dropshipper* hanya menjadi orang tengah sahaja. Sementara dari segi

harga pula, *dropshipper* tersebut perlu jual produk yang telah di iklankan dengan harga pasaran dan hanya bayar kepada pembekal tersebut dengan harga ejen. Ejen *dropship* ini amat sesuai untuk golongan yang sibuk tetapi ingin mencari duit sampingan dengan membuat bisnes secara atas talian antaranya ialah pelajar, pekerja kerajaan, guru dan blogger. Dengan adanya sistem *dropship* ini, kerja mereka akan menjadi lebih mudah. Mereka hanya perlu buat promosi dan mengambil pesanan daripada pembekal untuk dihantar terus kepada pelanggan tanpa menyimpan stok.

1.2 PENYATAAN MASALAH

Perniagaan berkonsepkan *dropship* sudah popular sejak 5 tahun lepas di negara Amerika Syarikat. Perniagaan ini juga telah membuktikan individu yang mahu berniaga di internet tidak perlu menggunakan modal yang tinggi. Oleh itu, hal ini dapat memberikan peluang kepada para pelajar untuk menceburi bidang perniagaan. Terdapat pelbagai masalah yang timbul menyebabkan pelajar IPTA berusaha menjalankan perniagaan *dropship*.

Masalah yang pertama ialah PTPTN yang membebankan mahasiswa untuk membayar selepas tamat tempoh pengajian. Menurut Salwani Md Zai N Salwani (2016), lumrah bergelar mahasiswa, setiap semester sejumlah peruntukan kewangan yang besar diperlukan untuk lunaskan yuran pengajian, beli buku, dan lain-lain perbelanjaan. Sekalipun ada golongan yang bijak menguruskan wang dan masih berbaki hingga ke akhir semester, itu langsung tidak mewakili suara mahasiswa yang kini semakin dihimpit kos sara hidup yang tinggi. Namun begitu, berdepan dengan laluan sukar tidak sesekali mematahkan impian untuk berjaya dalam pelajaran.

Sebagaimana gigihnya semangat menuntut ilmu, setinggi itulah juga perjuangan mahasiswa untuk menggenggam diploma mahupun ijazah yang diidamkan.

Mahasiswa hari ini perlu bijak merebut peluang sebagaimana yang disarankan oleh Kementerian Pendidikan Tinggi (KPT). Perniagaan atas talian adalah salah satu pendapatan sampingan yang dijalankan sama ada secara *dropship* mahupun diusahakan secara langsung. Perniagaan ini juga mulai rancak dalam kalangan warga mahasiswa yang pada asalnya sebagai alternatif untuk cari 'duit poket', namun dengan usaha yang gigih melalui *dropship* seseorang mahasiswa mampu mendapatkan keuntungan yang berganda mengalahkan individu bekerja. Tambahan pula, kecanggihan teknologi masa kini disertakan pula dengan gaya hidup masyarakat yang sentiasa sibuk mendorong pasaran perniagaan atas talian berkembang pesat. Saranan ini adalah bertepatan selepas mengambil kira kesempitan yang dialami mahasiswa akhir-akhir ini. Selain didorong oleh minat berniaga, kalangan mahasiswa yang terbabit dengan perniagaan atas talian adalah mereka yang ingin membantu ibu bapa dari sudut kewangan kerana tidak mahu terlalu bergantung kepada wang pinjaman dari Perbadanan Tabung Pendidikan Tinggi Nasional (PTPTN).

Menurut Aqif Azizan (2011), kos dan modal permulaan perniagaan yang rendah, dapat mendorong kepada risiko rendah yang bakal dihadapi oleh para peniaga atas talian. Justeru itu dapat mengelakkan kita daripada menanggung kerugian yang bakal memberikan impak pada wang, kesihatan, keluarga dan emosi. Malah risiko yang rendah juga akan memberikan motivasi untuk peniaga *dropship* untuk mencapai kejayaan bisnes dengan pantas. Ini kerana mereka hanya fokuskan aktiviti-aktiviti yang mampu memberikan jualan, iaitu aktiviti yang membawa kepada hasil duit masuk.

Dalam mana-mana bisnes, duit masuk adalah modal kejayaan bisnes. Perniagaan kita akan dipandang tinggi sekiranya lebih banyak duit masuk dalam akaun bank bisnes.

Selain itu, masalah kedua ialah menurut Dr Muhamad Hasan Abdul Rahman (2001), dari aspek umum yang perlu diambil perhatian adalah kemahiran komunikasi yang bijak dan ilmiah yang perlu ada di kalangan pelajar-pelajar IPTA. Mereka perlu pintar dalam mengeluarkan hujah perbincangan dan tidak janggal dalam berkomunikasi. Pelajar perlu diberikan lebih peluang untuk bercakap mengeluarkan pandangan. Apa yang sering berlaku adalah apabila pensyarah memberi peluang atau menanyakan soalan, semuanya kata tahu dan faham tetapi sebaliknya yang berlaku. Pelajar tidak berani menyoal, apa yang sering berlaku adalah pelajar akan leka menyalin nota perkataan demi perkataan, bukan ingin dengar dulu dan catat yang penting. Mungkin budaya belajar di sekolah terbawa-bawa, di mana ikut saja kata guru. Berkomunikasi dalam bahasa Inggeris yang baik memang jelas terbayang kelemahan dan ini juga kerana kurang pendedahan.

Menurut Nur Izatul Izyan Ahmad Sanusi (2014), kemahiran komunikasi dikalangan pelajar IPTA dan IPTS kurang dipraktikkan dan turut membimbangkan, hal ini dapat dilihat melalui kemahiran percakapan mereka samada dikalangan mereka sendiri ataupun orang ramai. Sedangkan kemahiran ini sangat penting bagi mereka pada masa akan datang. Selain itu, mereka yang mempunyai kurang keyakinan ketika berkomunikasi juga menjadikan mereka lemah dalam bidang tersebut. Hal ini sangat membimbangkan kerana komunikasi merupakan salah satu aspek yang menjadikan seseorang graduan mempunyai kebolehan berinteraksi dengan efektif. Ijazah sahaja yang diperolehi tidak menjanjikan kejayaan dalam alam pekerjaan jika tidak mempunyai komunikasi yang baik.

Komunikasi yang baik akan menjadikan seseorang lebih berkeyakinan ketika berinteraksi dengan semua orang, ia juga boleh memudahkan proses penghantaran maklumat yang tepat dan mudah difahami. Kemahiran berinteraksi dikalangan pelajar IPTA dan IPTS perlu dipupuk untuk membentuk modal insan yang berjaya pada masa akan datang. Kemahiran komunikasi ini amat penting ketika sesi temuduga bagi

mendapatkan sesuatu pekerjaan, hal ini dapat dilihat apabila sesi tamuduga yang dijalankan dan mendapati ramai yang tidak mempunyai kemahiran berinteraksi dengan baik. Juga tahap komunikasi mereka yang kurang memuaskan. Beberapa kajian turut menyokong bahawa kepentingan kemahiran komunikasi di kalangan pelajar. Apabila menyalurkan sesebuah maklumat, masyarakat lebih suka komunikasi secara lisan berbanding secara bertulis.

Melihat kepada kepentingan komunikasi yang berkesan, organisasi pada masa kini mengambil pekerja yang sudah mempunyai kemahiran komunikasi dan melatih pekerja yang sememangnya sudah berkhidmat di dalam syarikat supaya mereka dapat meningkatkan kemahiran komunikasi yang ada di dalam diri mereka.

Oleh itu, bagi memastikan setiap pelajar ataupun graduan yang efektif di dalam berkomunikasi, pihak IPTA dan IPTS perlu mewajibkan pelajar untuk mengikuti proses pembelajaran komunikasi interpersonal yang mana melibatkan semua pelajar dalam meningkatkan tahap komunikasi mereka, terutamanya bagi mereka yang kurang keyakinan ketika berkomunikasi dengan orang ramai. Di dalam proses pembelajaran komunikasi tersebut pelajar boleh menambahkan sedikit sebanyak keupayaan mereka didalam berkomunikasi.

1.3 OBJEKTIF KAJIAN

1.3.1 Mengenal pasti sama ada faktor kemahiran mempengaruhi pelajar IPTA di sekitar Permatang Pauh untuk menjadi ejen dropship.

1.3.2 Mengenal pasti sama ada faktor kurang risiko perniagaan mempengaruhi pelajar IPTA di sekitar Permatang Pauh untuk menjadi ejen dropship.

1.3.3 Mengenal pasti sama ada faktor modal kecil mempengaruhi pelajar IPTA di sekitar Permatang Pauh untuk menjadi ejen dropship.

1.4 PERSOALAN KAJIAN

1.4.1 Adakah faktor kemahiran mempengaruhi pelajar IPTA di sekitar Permatang Pauh untuk menjadi ejen dropship?

1.4.2 Adakah faktor kurang risiko perniagaan mempengaruhi pelajar IPTA di sekitar Permatang Pauh untuk menjadi ejen dropship?

1.4.3 Adakah faktor modal kecil mempengaruhi pelajar IPTA di sekitar Permatang Pauh untuk menjadi ejen dropship?

1.5 SKOP KAJIAN

Kajian ini menfokuskan kepada kajian terhadap perniagaan *dropship* yang dijalankan oleh pelajar IPTA sebagai pendapatan sampingan di Permatang Pauh, Pulau Pinang. Soalan kaji selidik diedarkan kepada responden yang terpilih daripada pelajar IPTA yang menjalankan perniagaan *dropship* sebagai pendapatan sampingan. Terdapat dua pusat pengajian tinggi awam di sekitar Permatang Pauh iaitu Politeknik Seberang Perai dan Uitm Permatang Pauh.

1.6 KEPENTINGAN KAJIAN

Sistem *dropship* sebagai pendapatan tambahan di Malaysia terutamanya kepada pelajar IPTA, suri rumah dan pekerja sepenuh masa telah sedikit sebanyak memberi kesan baik dan buruk di Malaysia. Oleh itu, persepsi pelajar perlu dititikberatkan dalam hal ini dan maklumat dari kajian diharapkan dapat membantu beberapa pihak berkenaan mengenai isu ini. Terdapat beberapa kepentingan kajian yang telah dikenalpasti.

1.6.1 Kepentingan Kepada Dropshipper

Maklumat ini penting bagi membantu *dropshipper* untuk mengetahui tentang perniagaan *dropship* yang dijalankan oleh pelajar IPTA sebagai pendapatan sampingan di sekitar Permatang Pauh, Pulau Pinang.

1.6.2 Kepentingan Kepada Pembekal

Maklumat ini penting kepada pihak pembekal sebagai pembekal utama kepada *dropshipper* bagi membekalkan produk yang berkualiti kepada. Selain itu, supaya pengambilan ejen *dropship* oleh pembekal lebih sistematik. *Dropshipper* yang mempunyai pelbagai kemahiran memudahkan perniagaan yang dijalankan terus berkembang maju.

1.6.3 Kepentingan Kepada Orang Ramai

Memandangkan sistem *dropship* ini masih diragui oleh majoriti orang awam dari segi kualiti produk dan sebagainya, maklumat yang diperolehi daripada kajian ini mungkin sedikit sebanyak akan membuatkan pengguna berasa lebih yakin serta mendapatkan kepercayaan orang ramai terhadap sistem *dropship*. Oleh itu, kajian ini dapat membantu orang ramai untuk menyokong sistem *dropship* di Malaysia.

1.6.4 Kepentingan Kepada Pengkaji Akan Datang

Maklumat ini boleh dijadikan sebagai bahan rujukan kepada pengkaji akan datang yang berhasrat untuk membuat kajian dalam skop yang sama. Selain itu, maklumat ini juga boleh dijadikan sebagai sumber tambahan dalam kajian mereka.

1.7 DEFINISI OPERASI

Kajian terhadap perniagaan *dropship* yang dijalankan oleh pelajar IPTA sebagai pendapatan sampingan di Permatang Pauh, Pulau Pinang.

1.7.1 Pelajar IPTA

Istilah pelajar atau murid merujuk kepada sesiapa yang sedang atau dalam keadaan belajar. Kadang kala istilah ini diertikan dalam maksud berbeza dalam sesetengah negara atau kes-kes tertentu.

Pelajar adalah orang-orang yang ikut serta dalam proses belajar. Menurut Nasution (2009), belajar merupakan kegiatan mengumpulkan dan menambah sejumlah ilmu dan pengetahuan, sedangkan pelajar adalah pelakunya. Dalam konteks ini, pelajar yang dimaksudkan adalah pelajar yang menuntut ilmu pelajaran di sekitar Permatang Pauh, Pulau Pinang.

1.7.2 Sistem

Menurut Razi Mahmood (2009), sistem bermaksud satu himpunan komponen kerja yang saling berkaitan dan bekerjasama untuk mencapai matlamat himpunan mereka.

Dalam konteks ini, sistem yang dimaksudkan adalah sistem *dropship* sebagai menambah pendapatan sampingan di Permatang Pauh, Pulau Pinang.

Menurut kajian ini, sistem yang dimaksudkan adalah sistem *dropship* yang menjadi kerjaya sampingan pelajar IPTA dalam menambahkan pendapatan mereka.

1.7.3 Dropship

Menurut Azhan (2015), *dropship* ialah satu konsep perniagaan yang mudah, ringkas dan amat sesuai dengan perniagaan internet atau bisnes atas talian kerana ia tidak memerlukan untuk mengeluarkan modal dan menyimpan stok.

Menurut kajian ini, *dropship* adalah salah satu rangkaian sistem perniagaan yang melibatkan penjualan produk atau servis dengan pengedar. Tugas *dropship* adalah hanya mempromosikan sampingan produk yang dijual melalui pesanan dengan pembeli.

1.7.4 Pendapatan

Menurut Kamus Pelajar Edisi Kedua, pendapatan ialah hasil pencarian. pendapatan sampingan dimana pelajar IPT cuba mendapatkan duit saku lebih untuk membiayai pengajian mereka.

1.7.5 Kemahiran

Kemahiran merupakan keupayaan dan kapasiti yang diperoleh melalui sistematik dan usaha lancar yang berterusan adaptif menjalankan aktiviti kompleks atau fungsi kerja melibatkan idea, perkara dan orang.

Menurut kajian ini, kemahiran teknikal, kemahiran berkomunikasi dan kemahiran berniaga adalah penting bagi seorang ejen *dropship* yang berjaya.

1.7.6 Risiko rendah

Menurut Mohd Yusof (2015), risiko ialah kemungkinan atau bahaya kerugian dalam perniagaan. Menurut kajian ini, risiko yang mungkin dihadapi oleh ejen *dropship* dikalangan pelajar IPTA adalah rendah kerana modalnya yang kecil.

1.8 LIMITASI KAJIAN

Kajian ini hanya tertumpu kepada pelajar IPTA di sekitar Permatang Pauh, Pulau Pinang yang terpilih sebagai responden. Oleh itu, hasil kajian ini dapat dijadikan kesimpulan umum mengenai perniagaan dropship yang dijalankan oleh pelajar IPTA sebagai pendapatan sampingan. Sepanjang proses kajian dijalankan terdapat beberapa kekangan yang menyebabkan kesukaran kepada penyelidik untuk menyelesaikan kajian ini antaranya ialah proses untuk menyiapkan soalan soal selidik, mengedarkan borang soal selidik kepada pelajar IPTA Permatang Pauh, memilih responden yang sesuai dan lain-lain.

1.8.1 Responden

Responden bagi kajian ini adalah terdiri daripada pelajar IPTA sekitar Permatang Pauh, Pulau Pinang dan kajian ini tidak boleh dilaksanakan kepada pelajar seluruh Malaysia disebabkan oleh masa dan kos.

1.8.2 Dapatan Data

Dapatan data yang diperolehi adalah hasil daripada borang soal selidik kepada pelajar di sekitar Permatang Pauh, Pulau Pinang sedikit sebanyak telah membantu para penyelidik dalam kajian ini dimana data yang diperolehi merupakan data primer dan data sekunder. Data yang diperolehi adalah terhad semasa mengedarkan borang soal selidik.

1.8.3 Kesahihan Maklumat.

Setiap maklumat perlu disemak bagi memastikan kesahihan dan ketulenan maklumat tersebut. Hal ini kerana maklumat yang diberikan adalah bergantung kepada artikel dan kertas kajian yang terdapat di perpustakaan dan internet.

BAB 2

SOROTAN KAJIAN

2.1 PENDAHULUAN

Bab ini membicarakan tentang sorotan kajian berkaitan dengan teori-teori penulisan yang ingin diketengahkan. Selain itu, kajian kami adalah bertujuan untuk mengkaji tentang perniagaan dropship yang dijalankan oleh pelajar IPTA sebagai pendapatan sampingan di Permatang Pauh, Pulau Pinang. Tinjauan literatur disusun mengikut topik dan laporan sorotan mengikut tema. Disamping itu, tinjauan literatur juga merupakan dikomentasi yang diperlukan di dalam laporan kajian bab 2.

Perbincangan kajian berdasarkan kepada tiga objektif utama iaitu faktor kemahiran, faktor kurang risiko perniagaan dan faktor modal kecil. Objektif ini yang difokuskan oleh para pengkaji sepanjang melaksanakan kajian ini.

2.2 FAKTOR KEMAHIRAN

Kemahiran dalam perniagaan merupakan satu aspek yang penting kerana setiap peniaga perlu memahami dan mengetahui bagi melengkapkan diri dengan kemahiran dalam bidang perniagaan sebelum memceburkan diri dalam bidang berkenaan.

Menurut *Hoffhan dan Novak* (1996) pula, kemunculan komunikasi antara penjual dan pengguna melalui atas talian telah mengubah kaedah pemasaran secara tradisi. Oleh sebab itu, kemahiran komunikasi juga adalah amat penting untuk peniaga atas talian mengendalikan perniagaan mereka. Antara kemahiran lain dalam perniagaan atas talian terdiri daripada kemahiran teknikal dan kemahiran pemasaran.

Menurut *Chan dan Swatman* (2000), urusan secara atas talian telah menyebabkan wujudnya rantaian bekalan yang menyambungkan antara penjual dan pengguna melalui laman sesawang yang lebih dikenali sebagai e-dagang. Oleh sebab itu, penting untuk setiap peniaga mengetahui kemahiran-kemahiran asas seperti cara mengambil gambar, cara penghantaran barang dan sebagainya.

Menurut *Shah Othman* (2013), sebagai seorang usahawan, kita bukan sahaja perlu bijak dalam mentadbir syarikat serta para pekerja, kita juga perlu memiliki kemahiran dan pengalaman yang berkaitan dengan bidang yang diceburi.

2.2.1 Kemahiran Teknikal

Kemahiran teknikal adalah antara kemahiran yang peniaga perlu mahir untuk berjaya dalam perniagaan internet. Secara asasnya, peniaga perlu mahir dalam pembinaan laman web, bagaimana hendak uruskan wang secara atas talian, penggunaan beberapa *software* dan bagaimana hendak gunakan kemudahan-kemudahan percuma yang ada secara atas talian.

Berdasarkan perniagaan internet yang peniaga ingin ceburi, peniaga haruslah halusi kemahiran teknikal melalui bacaan di internet, mengambil kelas di luar dan menghadiri kursus tentang perniagaan atas talian. Apabila peniaga mempunyai kemahiran teknikal, peniaga dapat menjimatkan kos untuk membuka perniagaan, peniaga dapat mengelakkan diri daripada ditipu orang lain dan peniaga juga dapat melaksanakan apa yang peniaga mahu dengan kemahirannya sendiri.

Menurut Datin Seri Rosmah Mansor (2015), beliau menyarankan supaya golongan ibu tunggal dan usahawan muda mengikuti kursus dan latihan bagi melengkapkan diri dengan kemahiran teknikal dalam bidang perniagaan sebelum menceburkan diri dalam bidang berkenaan.

2.2.2 Kemahiran Pemasaran

Pemasaran adalah kemahiran penting yang peniaga harus kuasai. Tanpa kemahiran pemasaran, peniaga tidak mampu mempromosikan perniagaan di internet. Untuk menguasai kemahiran pemasaran, peniaga perlu banyak membaca dan mencuba. Hanya dengan mencuba dapat membuktikan sama ada kaedah pemasaran itu tepat atau tidak.

Untuk berjaya dalam dunia perniagaan internet, peniaga perlu berani mencuba pelbagai kaedah pemasaran dan jika suatu kaedah pemasaran tidak berjaya, peniaga perlu mencuba cara yang lain pula.

Menurut Nani Mohd Salleh (2014), pemasaran adalah kemahiran yang sangat penting untuk para peniaga membuat promosi kepada orang lain. Peniaga perlu mahir memasarkan barangan yang dijual. Oleh itu, kaedah pemasaran yang baik dapat memudahkan urusan perniagaan bagi kedua-dua pihak.

Menurut Mohd. Gaus Ab Kadir (2014), beliau berkata ini dapat membuka minda dan merangsang semangat kepada para pelajar dengan ilmu pengetahuan dan kemahiran dalam keusahawanan sebagai persediaan mengharungi persaingan dunia perniagaan sebenar.