

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMBANGUNAN BAKAT PENGKOMERSIALAN DALAM KALANGAN PENSYARAH POLITEKNIK MALAYSIA

Suraya Akmar Mokhtaruddin¹ dan Mohd Nafiz Moohd Nazly²

¹Jabatan Perdagangan, Politeknik Ungku Omar, Ipoh, Perak, Malaysia

²Jabatan Pendidikan Politeknik dan Kolej Komuniti, Putrajaya, Malaysia

¹asuraya@puo.edu.my

²nafiz.nazly@mohe.gov.my

ARTICLE INFO

Article history:

Received

03 March 2024

Received in revised form

20 May 2024

Accepted

28 May 2024

Published online

15 June 2024

Katakunci:

Pengkomersialan,
Latihan, Pelan
Pelaksana, Kolaborasi
latihan

ABSTRAK

Membangunkan bakat adalah cara terbaik untuk memastikan kejayaan sesebuah organisasi. Pembangunan bakat pengkomersialan adalah cara yang paling penting dan terbaik untuk membangunkan bakat pensyarah-pensyarah Politeknik dalam melahirkan pensyarah Pendidikan dan Latihan Teknikal dan Vokasional yang berkualiti bagi masa hadapan. Aktiviti pengkomersialan di Politeknik perlu diperkasakan sejajar dengan Pelan Transformasi Politeknik, namun begitu kajian memfokuskan kepada pembangunan bakat pengkomersialan dalam kalangan pensyarah di politeknik masih lagi belum diterokai. Kajian ini mengenalpasti faktor yang mempengaruhi pembangunan bakat pengkomersialan dalam kalangan pensyarah Politeknik Malaysia. Pendekatan kajian ini menggunakan kaedah kuantitatif yang bersesuaian dengan objektif kajian. Analisis data menunjukkan semua konstruk, nilai min adalah 4.0 keatas. Ini menunjukkan pendekatan dan inisiatif yang telah dilaksanakan oleh pihak Pusat Penyelidikan dan Inovasi, Jabatan Pendidikan Politeknik dan Kolej Komuniti adalah selaras dengan Pelan Transformasi Politeknik Malaysia. Walau bagaimanapun, inisiatif ini perlu diteruskan dan ditingkatkan bagi memastikan kelestarian pengkomersialan Politeknik Malaysia.

1. Pengenalan

Menurut Yusof dan Alias (2020) cara terbaik untuk memastikan kejayaan sesebuah organisasi adalah melalui pembangunan bakat. Pembangunan bakat ialah pendekatan strategik dan menyeluruh untuk jabatan sumber manusia dan perancangan perniagaan syarikat. Ia juga merupakan langkah baharu yang diambil oleh syarikat untuk meningkatkan prestasi (Hasan & Mohtadin, 2023). Selain itu, ini akan meningkatkan potensi dan prestasi pekerja atau bakat mereka, yang boleh mempunyai kesan besar pada organisasi pada masa kini dan masa hadapan. Organisasi yang berjaya adalah yang dapat memberikan pekerjaannya pengetahuan baharu. Ia adalah penting untuk menekankan bahawa organisasi yang menyediakan ilmu pengetahuan

adalah organisasi yang akan menghasilkan pekerja yang berbakat yang menggunakan kebijaksanaan mereka untuk mengembangkan pengetahuan, kemahiran, dan kebolehan mereka.

Pembangunan bakat terutamanya dalam bidang pengkomersialan merupakan salah satu inisiatif penting bagi Politeknik Malaysia. Md Sagir, Mohd Nor, dan Muharam (2019) menegaskan bahawa institusi pendidikan tinggi seperti politeknik dan kolej komuniti melihat pengkomersialan merupakan elemen penting, yang memerlukan perkhidmatan konsultasi dan pembangunan inovasi teknologi baru bagi pembangunan institusi Pendidikan dan Latihan Teknikal dan Vokasional Malaysia.

Politeknik Malaysia merupakan satu institusi Pendidikan dan Latihan Teknikal dan Vokasional di Malaysia yang melahirkan graduan yang holistik. Pengkomersialan adalah satu aktiviti yang boleh menjana pendapatan Politeknik hasil daripada pembangunan produk warga Politeknik Berdasarkan kepada statistik 97% graduan politeknik mendapat pekerjaan selepas 9 bulan graduasi. Ini membuktikan graduan yang dilahirkan mendapat pendidikan secara holistik. Pembudayaan penyelidikan, inovasi dan pengkomersialan di Politeknik sentiasa mendapat perhatian pihak industri. Dalam konteks institusi Pendidikan dan Latihan Teknikal dan Vokasional di Malaysia, pengkomersialan merupakan hasil penyelidikan yang biasanya diteruskan melalui paten, pelesenan dan pembentukan syarikat hiliran (spin-off) (Muhammad Razaki, Ismail, & Mohamad Anuar, 2023). Petunjuk yang paling umum seperti aktiviti paten, pelesenan dan pembentukan perniagaan adalah cenderung kepada fokus yang agak kecil dalam aktiviti pengkomersialan.

Aktiviti pengkomersialan di Politeknik perlu diperkasakan sejajar dengan pelan transformasi Politeknik, namun begitu kajian memfokuskan kepada pembangunan bakat dalam pengkomersialan dikalangan pensyarah di politeknik masih lagi belum diterokai. Walaupun, kajian yang memfokuskan kepada faktor yang mempengaruhi pembangunan bakat pengkomersialan di Institusi Pendidikan dan Latihan Teknikal dan Vokasional tidak banyak dilaksanakan oleh para sarjana, namun ianya penting bagi pengurusan pengkomersialan Politeknik Malaysia pada masa hadapan. Oleh itu, objektif utama kajian ini adalah untuk mengenalpasti faktor yang mempengaruhi pembangunan bakat pengkomersialan dalam kalangan pensyarah Politeknik Malaysia.

2. Tinjauan Literatur

2.1 Latihan Pengkomersialan

Menurut Razaki (2023) latihan komersial ialah satu proses atau aktiviti yang dijalankan untuk mengembangkan kemahiran dan pengetahuan dalam bidang pemasaran, jualan dan perniagaan secara amnya. Latihan jenis ini bertujuan untuk meningkatkan keupayaan individu untuk mencipta strategi pemasaran yang berkesan, meningkatkan jualan dan mengoptimumkan prestasi perniagaan secara keseluruhan. Beberapa jenis latihan yang boleh dilakukan dalam pengkomersialan termasuklah pemasaran digital, pemasaran, penjualan, pengurusan produk dan sebagainya. Bagi latihan pemasaran digital, pelatih akan mempelajari teknik pemasaran digital seperti penggunaan media sosial, konten online, SEO, dan iklan digital untuk menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan (Aris, 2019).

Manakala latihan penjualan akan dapat meningkatkan kemahiran komunikasi persuasif, menangani perselisihan pendapat, memahami keperluan pelanggan, dan teknik penjualan (Aris, 2019). Latihan pengurusan produk pula membantu pelatih dalam memahami kitaran hayat produk, pengembangan produk, analisis pesaing, dan strategi penetapan harga untuk mengoptimumkan portofolio produk syarikat.

2.2 Pelan Pelaksana

Pelan pelaksanaan komersial mempunyai banyak kepentingan penting dalam memastikan kejayaan dan keberkesanan aktiviti perniagaan (Suffarruddin, Jaafar, & Jamaludin, 2023). Antara faedah dalam pelan pelaksanaan komersial adalah menetapkan keutamaan, pengurusan sumber, penyelarasan dan Kerjasama dan pemantauan kemajuan. Menetapkan keutamaan adalah merupakan pelan pelaksanaan komersial membantu dalam menetapkan keutamaan dalam operasi perniagaan. Ini membantu dalam mengenal pasti aktiviti yang paling penting dan mereka bentuk strategi untuk melaksanakannya dengan cekap. Manakala pengurusan sumber amat penting dalam merancang pelaksanaan aktiviti perniagaan, syarikat boleh mengurus sumber dengan cekap, termasuk tenaga kerja, masa dan belanjawan. Ini membantu dalam mengelakkan pembaziran sumber yang berharga (Suffarruddin et al., 2023).

Mahbob, Megat Ali, Wan Sulaiman, & Wan Mahmud (2019) menegaskan bahawa pelan pelaksanaan membantu dalam penyelarasan antara pelbagai jabatan atau pasukan dalam syarikat. Ini membolehkan kerjasama yang lebih baik dan memastikan setiap bahagian perniagaan bergerak ke arah yang sama ke arah matlamat yang sama. Dengan mempunyai pelan pelaksanaan yang jelas, syarikat boleh memantau kemajuan dengan mudah terhadap matlamat dan sasaran yang telah ditetapkan. Ini membolehkan pengecaman awal masalah atau halangan yang mungkin muncul semasa pelaksanaan. Dengan mempunyai pemahaman yang jelas tentang pelan pelaksanaan, pengurusan boleh membuat keputusan yang lebih baik dan lebih termaklum. Mereka boleh menilai pilihan dengan mempertimbangkan kesannya terhadap pelaksanaan keseluruhan.

2.3 Kolaborasi Latihan

Kolaborasi dalam latihan adalah strategi yang sangat berkesan untuk meningkatkan kualiti dan impak program latihan. Pendekatan Pelbagai merupakan salah satu kebaikan dalam kolaborasi Latihan. Dimana, kolaborasi membolehkan penyedia latihan menggabungkan pendekatan dan metodologi yang berbeza daripada pakar dan institusi yang berbeza (Syed Chear & Md Yunus, 2019). Ini dapat menghasilkan pengalaman pembelajaran yang lebih pelbagai dan menarik kepada peserta.

Kerjasama membolehkan pertukaran pengetahuan antara pelbagai pihak yang terlibat dalam latihan, termasuk pengajar, peserta dan organisasi rakan kongsi (Ariffin et al., 2016). Ini boleh memperkayakan kandungan latihan dan meluaskan wawasan peserta. Kerjasama juga membuka peluang untuk mengembangkan rangkaian profesional melalui penglibatan dengan pelbagai pihak berkepentingan dalam latihan. Ini boleh membantu peserta dalam membangunkan hubungan yang berharga untuk pembangunan kerjaya mereka.

2.4 Pembangunan Bakat

Menurut Yusof dan Alias (2020) pembangunan bakat merujuk kepada proses mengembangkan potensi atau kemahiran individu dalam bidang tertentu. Ini boleh merangkumi pelbagai jenis aktiviti dan pendekatan yang bertujuan untuk mengoptimalkan kebolehan seseorang dalam bidang tertentu, seperti keusahawanan, seni, sukan, muzik, sains atau bidang lain-lain.

Pembangunan bakat mempunyai banyak kepentingan kepada individu mahupun masyarakat secara keseluruhan. Antara kepentingan pembangunan bakat ialah pembangunan potensi, peningkatan kemahiran, peningkatan motivasi, peningkatan kreativiti, kepuasan diri dan peningkatan kerjaya dan Pendidikan (Hasan & Mohtadin, 2023).

3. Metodologi

Kaedah kajian ini, menggunakan kaedah kuantitatif yang sesuai dengan fenomena dan objektif kajian. Pendekatan kuantitatif ini adalah untuk mencari atau menganalisis data yang sesuai dengan responden. Instrumen kajian ini menggunakan borang soal selidik yang berskala 1 hingga 5 (Likert Scale), 1 mewakili sangat tidak setuju dan 5 mewakili sangat setuju. Instrumen ini mengandungi 2 bahagian. Bahagian pertama adalah maklumat responden dan bahagian kedua adalah konstruk kajian. Responden bagi kajian ini terdiri daripada pensyarah di Politeknik Negeri Selangor. Jumlah saiz sampel adalah berdasarkan jadual Krejcie dan Morgan (1970) dan juga G power.

Borang soal selidik telah diedarkan melalui Unit Penyelidikan, Inovasi dan Pengkomersilan bagi setiap Politeknik di Negeri Selangor secara online melalui google form. Oleh yang demikian, sejumlah 105 responden yang terdiri daripada pensyarah Politeknik telah diperolehi. Data yang diperolehi telah di Analisa menggunakan perisian Statistical Package for Social Sciences (SPSS) versi 22. Penggunaan perisian SPSS adalah sesuai digunakan untuk menganalisis data seperti profil responden, nilai min dan juga sisihan piawai serta nilai kolerasi.

4. Analisis data

Data telah di analisis menggunakan perisian SPSS versi 22. Analisis deskripsi seperti min dan sisihan piawai telah digunakan untuk menterjemah data yang telah dikumpulkan. Interpretasi skor min yang digunakan adalah berdasarkan interpretasi skor min oleh oleh Nunally dan Bernstein (1994) seperti yang ditunjukkan dalam jadual 1 dibawah:

Jadual1: Interpretasi Skor Min

Skor Min	Interpretasi Skor Min
1-00-2.00	Rendah
2.01-3.00	Sederhana Rendah
3.01-4.00	Sederhana Tinggi
4.01-5.00	Tinggi

Sumber: Nunally & Bernstein (1994)

Jadual 2: Maklumat responden

	Jumlah responden (n=105)	Peratusan (%)
Jantina:		
Lelaki	46	44%
Perempuan	59	56%

Jadual 2 menunjukkan latarbelakang responden bagi kajian ini. Berdasarkan jadual 2, sebanyak 105 responden yang terdiri daripada pensyarah Politeknik negeri Selangor telah menjawab soal selidik bagi kajian ini. Majoriti responden merupakan dikalangan pensyarah perempuan iaitu sebanyak 56% (59 orang). Manakala sebanyak 44% terdiri daripada pensyarah lelaki iaitu 46 orang sahaja.

Jadual 3: Nilai Min dan Sisihan Piawai

	Item	Min	S.P
Latihan Pengkomersialan (LP)	Saya berpandangan, latihan yang disediakan hasil input daripada Training Need Analysis (TNA) boleh meningkat kemahiran pengkomersialan dalam kalangan pensyarah	4.43	.509
Pembangunan Pensyarah (PP)	Saya berpendapat, pembangunan bakat pensyarah mengikut bidang dapat menghasilkan produk dan perkhidmatan berkonsep solution provider	4.38	.610
Pelan Pelaksana (PPE)	Saya berpendapat, Politeknik perlu mempunyai pelan pelaksanaan latihan pengkomersialan bagi kelestarian pembangunan bakat	4.55	.634
Kolaborasi Latihan (KL)	Saya berpendapat, pelaksanaan latihan perlu mempunyai kolaborasi untuk perkongsian ilmu	4.28	.408

Jadual 3 menunjukkan nilai min faktor yang mempengaruhi pembangunan bakat dalam kalangan pensyarah Politeknik Malaysia. Berdasarkan rajah diatas, semua item menunjukkan nilai skor min tinggi. Dimana nilai skor min kesemua item adalah melebihi 4.01 (interpretasi skor min tinggi). Menurut dapatan kajian, semua faktor iaitu Latihan pengkomersialan, pelan pelaksana, kolaborasi Latihan dan pembangunan bakat merupakan faktor utama dalam mempengaruhi pembangunan bakat pengkomersialan dalam kalangan pensyarah Politeknik Malaysia.

Berdasar dapatan juga, didapati bahawa konstruk kolaborasi latihan mempunyai nilai skor min yang terendah, iaitu 4.28. Walau bagaimanapun ianya masih berada dalam kedudukan tertinggi dalam interpretasi skor min tertinggi.

5. Perbincangan

Berdasarkan dapatan kajian menunjukkan bahawa latihan pengkomersialan, pelan pelaksana, kolaborasi Latihan dan pembangunan bakat merupakan faktor utama yang mempengaruhi pembangunan bakat pengkomersialan dalam kalangan pensyarah Politeknik Malaysia. Ini menunjukkan semua aktiviti yang telah dilaksanakan di peringkat Jabatan Pengajian Politeknik terutamanya Pusat Penyelidikan dan Inovasi telah berjaya membangunkan bakat pensyarah-pensyarah Politeknik dalam pengkomersialan. Banyak aktiviti telah dilaksanakan oleh Pusat Penyelidikan dan Inovasi, Jabatan Pengajian Politeknik dan Kolej Komuniti sepanjang 5 tahun ini.

Rujukan

- Ariffin, S. K., Ahmad, H., Jusoh, H., Toriman, M. E., Samsir, S. W., & Idris, M. (2016). Pendekatan strategik dalam pelancongan pendidikan di destinasi ekopelancongan di Wilayah Ekonomi Pantai Timur (ECER) Strategic approaches in educational tourism in ecotourism sites in the East Coast Economic Region. *MAIaysia Journal of Society and Space*, 12(12), 25–39.
- Aris, N. (2019). Kajian Persepsi Peserta Kursus Pembelajaran Sepanjang Hayat (PSH) Terhadap Latihan Khas (Kluster Pengkomputeran) di Kolej Komuniti Masjid Tanah Melaka. *Politeknik Dan Kolej Komuniti Journal of Life Long Learning*, 3(1), 52–61.
- Hasan, N. A., & Mohtadin, N. Ai. F. (2023). Elemen-Elemen Yang Mempengaruhi Pembangunan Bakat Pekerja Dalam Sesebuah Organisasi Semasa Pandemik Covid-19 Dalam Aspek Latihan Dan Pembangunan (Elements That Influence the Development of Employee Talent in an Organization During the Covid-19 Pandemic). *Jurnal Dunia Pengurusan*, 5(1), 1–19.
- Mahbob, M. H., Megat Ali, N. A. S., Wan Sulaiman, W. I., & Wan Mahmud, W. Am. (2019). Komunikasi Strategik dan Peranannya Untuk Mewujudkan Komunikasi Berkesan dalam Organisasi Strategic Communication and Its Role to Create an Effective Communication in Organization. *Jurnal Komunikasi: Malaysian Journal of Communication.*, 35(2), 49–67.
- Md Sagir, M. I., Mohd Nor, A. R., & Muharam, A. (2019). Penerokaan Masalah Dalam Amalan Pengkomersialan di Kolej Komuniti Masjid Tanah: Satu Kajian Kes Setiap tahun Universiti Awam (UA) dan Institusi pengajian tinggi samada. *Politeknik Dan Kolej Komuniti Journal of Life Long Learning*, 3(1), 152–159.
- Muhammad Razaki, M., Ismail, M., & Mohamad Anuar, N. I. (2023). Sumber Modal Insan dan Amalan Inovasi Terbuka terhadap Pengkomersialan Penyelidikan di Universiti Awam Malaysia Human Capital Resources and Open Innovation Practices on the Commercialization of Research in Malaysian Public Universities. *Jurnal of Management and Muamalah*, 13(1), 13–30.
- Suffarruddin, S. H., Jaafar, M., & Jamaludin, N. A. (2023). Impak Inovasi Pemasaran dalam Pengkomersialan Pelancongan Luar Bandar: Kajian Kes Program Inap Desa di Semenanjung Malaysia (The Impact of Marketing Innovation in Commercialization of Rural Tourism : A Case Study. *Jurnal Pengurusan*, 68(May 2022).
- Syed Chear, S. L., & Md Yunus, M. (2019). Strategi penerapan kemahiran abad ke-21 dalam latihan guru prasekolah. *Southeast Asia Early Childhood*, 8(1), 1–10.
- Yusof, M. M., & Alias, M. K. (2020). Kriteria Kompetensi Bagi Pembangunan Bakat Pemimpin. *International Academic Research Journal of Social Science*, 6(1), 17–24.