

12

JARINGAN HUBUNGAN NIAGA USAHAWAN WANITA DALAM INDUSTRI PEMBINAAN

Zaridah Zakaria dan Ayotunde Adetola Adelaja

Jaringan hubungan niaga adalah aset penting kepada usahawan. Ini kerana melalui jaringan tersebut, usahawan berpeluang mendapatkan bantuan daripada ahli dalam jaringan berkenaan. Malah, jaringan hubungan niaga ini boleh menjadi faktor kejayaan kepada seseorang usahawan jika ia mempunyai hubungan yang berkesan. Walau bagaimanapun, kemampuan untuk membina jaringan yang berkesan sering menjadi pokok persoalan dalam kalangan usahawan dan penyelidik. Keadaan ini menjadi lebih mencabar terutamanya dalam kalangan usahawan wanita yang menceburi industri pembinaan terutamanya di Malaysia. Ini kerana industri tersebut didominasi hampir keseluruhannya oleh usahawan lelaki sama ada di peringkat hulu atau hiliran industri berkenaan. Justeru itu, kajian kesusasteraan ke atas kajian-kajian terdahulu akan digunakan sebagai isi perbincangan berkaitan dengan aspek jaringan hubungan niaga di kalangan usahawan wanita yang menceburi industri pembinaan. Melalui usaha ini, ia akan dapat memberikan sedikit sebanyak gambaran berkaitan dengan fenomena-fenomena yang berlaku dan dialami oleh usahawan wanita berkaitan jaringan hubungan niaga yang didapati melalui input dan dapatan daripada penulis dan penyelidik terdahulu.

KAJIAN TERDAHULU

Jaringan hubungan niaga telah menarik perhatian masyarakat komuniti saintis dan mereka menyiasat pengaruh jaringan hubungan niaga pada ekonomi dan keusahawanan. Bukan sahaja ahli sosiologi mempunyai minat utama dalam jaringan hubungan niaga, tetapi para saintis ekonomi,

ahli farmasi, geologi, dan saintis juga telah menganalisis jaringan sosial dari perspektif yang berbeza (Sommerville *et al.*, 1993). Untuk bertahan dalam dunia yang kompetitif ini, penting untuk membangunkan rangkaian maklumat dan rujukan maklumat keusahawanan dan sosial yang kuat. Jaringan hubungan niaga memainkan peranan yang penting dalam mengikat dan membawa firma bersama-sama ke dalam sistem berinovatif yang berkaitan dengan kontrak hubungan, pembangunan produk kolaboratif, dan pelbagai pertalian antara organisasi (Staber, 2001). Jaringan hubungan niaga ini muncul sebagai asas organisasi dalam era ini (Foss, 2010). Dalam hal ini, beberapa istilah yang berkaitan telah digunakan secara sinonim termasuk 'sistem inovasi' (Aldrich *et al.*, 1986), 'milieu' (Brush, 1990) dan 'cluster' (Hansen, 1995). Maklumat adalah sumber utama bagi usahawan wanita dan boleh menyambung ke pasaran, pembekal; kos, teknologi dan jaringan hubungan niaga telah muncul sebagai sumber yang berharga untuk memberikan bantuan kepada usahawan wanita (La Beau, 2004). Jaringan hubungan niaga menyediakan usahawan melalui pelbagai sumber yang tidak ternilai yang tidak dimiliki sebelum ini dan membantu mencapai matlamat mereka (Hansen, 1995; Ling, 2008).

Banyak karya yang baik dan ketara telah dijalankan ke atas usahawan secara umum, tetapi ini hanya melibatkan aktiviti keusahawanan wanita dalam industri pembinaan, contohnya Ling (2008) mengetahui bagaimana siswazah-siswazah dapat mempersiapkan diri. Wanita siswazah dalam industri pembinaan pula disyorkan bahawa majikan sepatutnya memperkenalkan jadual kerja yang fleksibel, membenarkan pelajar siswazah bekerja dari rumah, dan memberi mereka peluang yang sama seperti rakan lelaki mereka. Seperti yang dikatakan Adeyemi *et al.* (2006) dalam penulisannya; mereka percaya bahawa tidak ada perbezaan utama dalam rangkaian usahawan wanita dan lelaki. Penelitian mengenai kepentingan jantina untuk kejayaan keusahawanan menunjukkan bahawa mungkin terdapat lebih banyak variasi dalam daripada antara kategori jantina yang berkaitan dengan aktiviti rangkaian. Ini mungkin merupakan petunjuk bahawa secara empirikalnya, feminisme dari aspek sudut pandang telah melampaui peranan mereka dalam pendekatan untuk mengkaji jantina dan rangkaian dalam pengaturan keusahawanan.