



Kaedah Pengajaran Kajian Kes Harvard Business School (HBS)

| Abdul Halim Abdullah & Norasykin Mohd Zaid |
| Fakulti Pendidikan UTM |





Pengenalan Kajian Kes HBS

- Berasal dari USA
- Peneraju – **Harvard Business School, Universiti Harvard**
- 80% kajian kes ditulis oleh ahli akademik di HBS
- Sehingga tahun 2011- 9.8 juta kes telah dijual oleh HBS dan digunakan di institusi akademik di seluruh dunia.



Kajian Kes HBS

- **Kes-** peristiwa sebenar yang telah berlaku ke atas seseorang individu, organisasi, syarikat atau negara
- **Kes-** ditulis dengan memaparkan watak utama kes tersebut (dikenali sebagai 'protagonis') yang berhadapan dengan situasi yang memerlukan mereka membuat keputusan.
- Contoh: **Steve Jobs** (di ambang kejatuhan Apple), Kerajaan selepas **Arab Saudi Spring** (di bawah pimpinan raja yang baru), **Genting Highland** (cabaran untuk memperluaskan perniagaan), **Malaysia Airlines** (selepas MH370 & MH17), dll



Kajian Kes HBS

- Ditulis berdasarkan kajian empirikal (melalui proses pengumpulan maklumat dan data dari sumber asal) atau berdasarkan data kedua (*secondary data*)
- Merangkumi bidang- **perniagaan, perakaunan, keusahawanan, ekonomi, pengurusan maklumat**
- FP - keusahawanan, reka cipta, inovasi, pengurusan pentadbiran



Kelebihan Kaedah Pengajaran Kajian Kes HBS

Kelebihan	Penerangan
✓ Memberikan konteks untuk pembelajaran yang berkesan	✓ Memaparkan masalah atau isu sebenar yang dihadapi oleh sesebuah organisasi yang dikenali ramai seperti Starbucks, MAS, Samsung, Apple, dll
✓ Melatih kemahiran komunikasi pelajar	✓ Melatih pelajar menyusun idea dan bercakap berdasarkan fakta supaya hujah dilontarkan nampak teratur, bijak dan difahami
✓ Mendedahkan pelajar kepada realiti dunia pekerjaan	✓ Selok belok industri, profesionalisme di tempat kerja, tekanan dan cabaran, dll
✓ Melatih pelajar membuat keputusan	✓ Menganalisis fakta kes, menyenaraikan beberapa pilihan tindakan, memilih tindakan yang terbaik, merancang pelan pelaksanaan
✓ Anjakan kepada pembelajaran sendiri	✓ Kajian kes HBS memerlukan penglibatan setiap pelajar. Apa yang dipelajari banyak bergantung kepada kualiti input daripada pelajar.



Kaedah P&P Kajian Kes HBS

- Penyediaan bahan
- Persiapan sebelum kelas
- Pengendalian kelas
- Selepas kelas



Penyediaan bahan

- Mendapatkan bahan yang bersesuaian untuk digunakan di dalam kelas
- <http://hbsp.harvard.edu>

The image shows a screenshot of the Harvard Business Publishing website interface. At the top left is the UTM logo. The main heading is "Penyediaan bahan". The website header includes "HARVARD BUSINESS PUBLISHING FOR EDUCATORS" and navigation links: "My Library", "Disciplines", "Content", and "Case Method". A search bar with a "GO" button is also present. The main content area is titled "Choose Your Role" and lists three options: "Educator Premium", "Higher Education Individual", and "Administrator Basic". Each option has a "Register Now" button and a list of benefits. A large blue arrow points from the text "Choose Educator Premium" to the "Educator Premium" option.

UTM

Penyediaan bahan

HARVARD BUSINESS PUBLISHING FOR EDUCATORS

All Collections HBS Only

My Library Disciplines Content Case Method

Choose Your Role

Educator Premium
[Register Now](#)

- Access to Educator Copies of full-text cases, notes, articles, and chapters.
- Access to Teaching Notes/Plans (an instructors' guide to course material).
- Preview and Free Trial access to online courses and simulations.
- Access to course planning tools and special student pricing.
- Authorize assistants to find material and create coursepacks on your behalf.
- Add non-HBP content and personal material to coursepacks.

Click the Educator Premium link on the left to submit your application. Within 24 hours, you'll receive email notification regarding your application.

A FREE service for faculty at degree-granting institutions.

Higher Education Individual
[Register Now](#)

- Browse for and purchase materials
- Save content to My Materials and organize it in Folders for easy access
- Create, view, and update your personal profile

Available to general site users.

Administrator Basic

- Acts on behalf of one or more Premium Educators.
- Access to Educator Copies of full-text cases, notes, articles, and chapters.
- Preview online courses and simulations.
- Email Teaching Notes/Plans to associated Premium Educators.
- Create Folders and Coursepacks on behalf of Premium Educators.

INSPIRING CREATIVE & INNOVATIVE MINDS

UTM

Penyediaan bahan

Register: Premium
Please complete this form to register for Premium Educator access to the Harvard Business for Educators web site.

Personal Information

First Name: *

Last Name: *

Email: *
(University email address is required)

Confirm Email: *

Country: *

Address Line1: *

Address Line2:

Address Line3:

City: *

State: * (US only)

Province:

ZIP / Postal Code: *

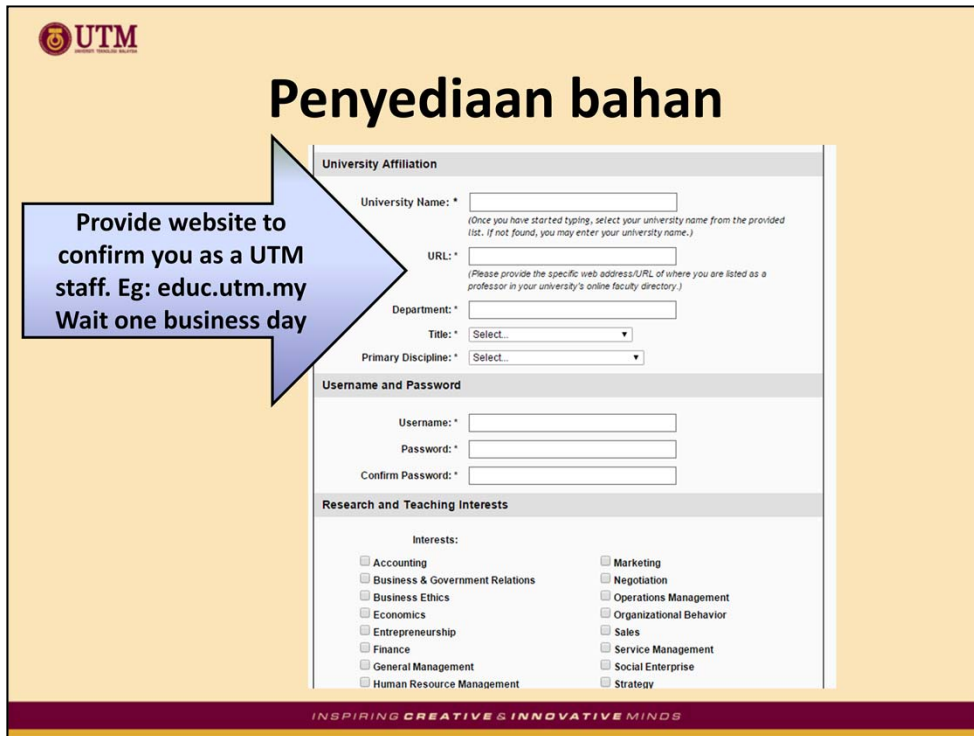
Business Phone: Extension:

Other Phone: Extension:

Fax:

Use UTM email

INSPIRING CREATIVE & INNOVATIVE MINDS



UTM

Penyediaan bahan

**Provide website to confirm you as a UTM staff. Eg: educ.utm.my
Wait one business day**

University Affiliation

University Name: *
(Once you have started typing, select your university name from the provided list. If not found, you may enter your university name.)

URL: *
(Please provide the specific web address/URL of where you are listed as a professor in your university's online faculty directory.)

Department: *

Title: *

Primary Discipline: *

Username and Password

Username: *

Password: *

Confirm Password: *

Research and Teaching Interests

Interests:

<input type="checkbox"/> Accounting	<input type="checkbox"/> Marketing
<input type="checkbox"/> Business & Government Relations	<input type="checkbox"/> Negotiation
<input type="checkbox"/> Business Ethics	<input type="checkbox"/> Operations Management
<input type="checkbox"/> Economics	<input type="checkbox"/> Organizational Behavior
<input type="checkbox"/> Entrepreneurship	<input type="checkbox"/> Sales
<input type="checkbox"/> Finance	<input type="checkbox"/> Service Management
<input type="checkbox"/> General Management	<input type="checkbox"/> Social Enterprise
<input type="checkbox"/> Human Resource Management	<input type="checkbox"/> Strategy

INSPIRING CREATIVE & INNOVATIVE MINDS



The screenshot shows the UTM library search results for Harvard Business School cases. The page includes a navigation bar with 'My Library', 'Coursepacks 0', 'Folders 0', 'Disciplines', 'Content', 'Case Method', and 'Account Settings'. The search results are sorted by 'Most Popular' and show 12,034 results. Three case entries are visible:

- CASES Most Popular**
ATH MicroTechnologies, Inc. (A): Making the Numbers
Robert L. Simons
Publication Date May 27, 2008, Revision Date Jan 14, 2009
Teaching Note, Educator Copy, Audio Sample
- CASES Most Popular**
Manzana Insurance: Fruitvale Branch (Abridged)
Steven C. Wheelwright
Publication Date Sep 04, 1991, Revision Date Jan 30, 1997
Teaching Note, Educator Copy, Supplemental Materials
- CASES Most Popular**
Lima Pen (A)
Michael A. Wheeler; Kathleen L. McGinn
Teaching Note, Educator Copy

Below the screenshot, a list of brands is provided with checkmarks:

- ✓ Citibank
- ✓ AirAsia
- ✓ Dell
- ✓ Samsung
- ✓ Apple Inc.
- ✓ Honda
- ✓ Volkswagen
- ✓ Google
- ✓ Malaysia Airlines
- ✓ Toyota
- ZARA
- ✓ Singapore Airlines

INSPIRING CREATIVE & INNOVATIVE MINDS



Penyediaan bahan



- ✓ 1000 kes- perakaunan, perniagaan, keusahawanan, ekonomi, dll
- ✓ Nota pengajaran, soalan yang perlu ditanya, kesimpulan kes

- ✓ Memaklumkan kepada pejabat UTMLead untuk pembelian secara pukal –tajuk dan bilangan pelajar
- ✓ Pensyarah boleh download kes untuk kegunaan sendiri. Tidak dibenarkan untuk fotokopi untuk pelajar

INSPIRING CREATIVE & INNOVATIVE MINDS



Penyediaan bahan



- ✓ Bilik kuliah - Dicapangkan berbentuk ladam kuda (*shoe horse*)
- ✓ Juga boleh digunakan dalam dewan kuliah sedia ada
- ✓ Memudahkan pensyarah mengendalikan kelas, memerhatikan penglibatan pelajar, dan memastikan pelajar mempunyai peluang yang sama untuk menyuarakan pandangan mereka.



Persiapan Sebelum Kelas

- Menyediakan dan mengedarkan dokumen kes yang telah dipilih
- Merujuk maklumat tambahan (termasuk nota pengajaran kes atau video) yang berkaitan dengan kes dari sumber yang lain
- Membaca dan memahami objektif pengajaran/pembelajaran kes tersebut dengan jelas
- Menyediakan pelan pengajaran (*board plan*)



Persiapan Sebelum Kelas

- Memaklumkan kepada pelajar persiapan yang perlu dibuat oleh mereka satu atau dua minggu sebelum kes tersebut dibincangkan di dalam kelas
- Menyediakan soalan perbincangan, soalan susulan dan kesimpulan bagi kajian kes tersebut.



Pengendalian kelas

- Pensyarah – wujudkan suasana perbincangan yang aktif- moderator
- Pertanyaan soalan yang bersifat terbuka dan tidak mempunyai suatu jawapan yang tetap (perlu sentiasa dimaklumkan kepada pelajar)
- Kesimpulan kecil dalam setiap bahagian perbincangan
- Digalakkan membuat paparan di hadapan kelas bagi merancang perbincangan mengikut bahagian tertentu



Pengendalian kelas





Pengendalian kelas

- Pelajar- terdapat segelintir sangat aktif & segelintir sangat pasif
- Keseimbangan perlu dikawal oleh pensyarah (pensyarah sebagai moderator!!)
- Perjalanan kelas banyak bergantung pada tahap persediaan dan kefahaman pelajar dan pensyarah perlu memberikan maklum balas terhadap situasi yang dihadapi dengan tepat.



Pengendalian kelas





Pengendalian kelas

- Pelajar – pada permulaan kelas pelajar akan diminta membentangkan dan membincangkan fakta yang terdapat dalam kajian kes
- Analisis kandungan kajian kes
- Mengutarakan pilihan dan keputusan yang akan dilakukan



Contoh Kes

Jextra Neighbourhood Stores in Malaysia

- **Jextra Stores** – syarikat pembekal gergasi di asia
- Berasal dari Hong Kong
- Dimiliki oleh Sim Lim Holdings
- Beroperasi di Hong Kong, China, Filipina, Vietnam, Thailand, Malaysia dan Singapura
- Mengendalikan supermarket, hypermarket dan kedai serba aneka
- Menembusi pasaran Malaysia- 2005 dan berjaya



Contoh Kes

Jextra Neighbourhood Stores in Malaysia

- **Tom Chong** – rakyat Hong Kong, dilantik sebagai country manager Jextra di Malaysia - baru 8 bulan
- Ingin buka sebuah kawasan perniagaan di Klang
- Kawasan yang dilihat berpotensi tersebut bukan zon untuk pusat komersial
- Kawasan tersebut mempunyai akses jalan yang baik serta mempunyai ruang parking yang banyak
- Syarikat pembekal lain turut mengintai kawasan yang sama- Jextra terdesak



Contoh Kes

Jextra Neighbourhood Stores in Malaysia

- Pertemuan **Tom Chong dan Datuk Bandar Klang** untuk memohon kawasan tersebut
- **Datuk Bandar Klang**- boleh bantu sekiranya Jextra turut 'membantu'.
- Datuk Bandar Klang – sangat terdesak untuk memiliki sebuah sekolah rendah baru – penduduk Klang akan berpindah sekiranya tiada kemudahan
- Bagaimanapun, bajet tidak mencukupi- perlukan RM350K untuk tujuan tersebut



Contoh Kes

Jextra Neighbourhood Stores in Malaysia

- Juga, perlukan kemudahan jalan, elektrik, flyover sekiranya Jextra membina kawasan perniagaan di zon tersebut.
- Mohon Jextra 'membantu'.
- Tom Chong- dalam dilema



Contoh Kes

Jextra Neighbourhood Stores in Malaysia

- **Arif Alam**- 32 tahun- bekerja dengan Jextra sejak Jextra menembusi pasaran Malaysia
- **Category manager** – buah-buahan dan sayur-sayuran
- Tugas – membina dan menguruskan hubungan dengan pembekal, menyenaraikan pembekal dan produk, tawar-menawar harga- menjaga hubungan dengan pembekal



Contoh Kes

Jextra Neighbourhood Stores in Malaysia

- **Tom Chong** –ragu-ragu dengan Arif Alam- mengesyaki Arif mengeksploitasi sistem untuk keuntungan sendiri
- Sampel dan hadiah- dalam kuantiti yang banyak sehingga boleh dijual
- Juga, Tom Chong mengesyaki Arif Alam menjadikan bapa mertua (yang menjalankan kerja sampingan sebagai pembekal) sebagai salah seorang pembekal Jextra



Pengendalian kelas

Situation	Questions	Hypothesis	Action Plan	Alternatives
The history of Jextra Malaysia	Why Jextra wants to expand its business in Klang?		-Accept or decline mayor's request	
Tom Chong	What is the request of mayor of Klang?	Is it legal in Malaysia?	-How to investigate Arif Alam	
Arif Alam	What are Chong's dilemmas?	How could Chong find out that Alam was involved in 'dirty buying'?		
	Why Chong very suspicious to Arif Alam?			



Pengendalian kelas

Situation	Questions	Hypothesis	Action Plan	Alternatives
What is the history of Malaysia Airlines?	What are the impacts of two incidents?	Change management?	What are the characteristics of a new CEO? What he or she must have?	
Cronology of MAS	How to save MAS?	Rebranding MAS?		
Events is 2014. -MH370 -MH17	What would you do if you were the CEO of MAS?	Merge with other airline? MAS is national airline. Political issue? Economical issue?		
	How to attract customers?			



Cadangan Penilaian

Student	Absent Negative conduct	Present but no participation	Present Unrelated comments	Participate but inactive reading text	Participate Communicate actively	Participate Excellent communication
	0	1	2	3	4	5
Ali						
Abu						
Ahmad						
Siti						



Terima Kasih