

Tukimuotoja opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämiseksi

Tutkimus opiskelijayrittäjyydestä Haaga-Heliassa

Aziza Hossaini

Tekijä(t) Aziza Hossaini	
Koulutusohjelma Myyntityön koulutusohjelma	
Opinnäytetyön otsikko Tukimuotoja opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämiseksi	Sivu- ja liitesivumäärä 41 + 7
Opinnäytetyön otsikko englanniksi Support services for combining entrepreneurship with university studies	
<p>Tämä opinnäytetyö tutkii opiskelijayrittäjyyttä vastaamalla kysymykseen: Millaisia tukimuotoja on olemassa opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämiseksi? Tutkimuksen tietoperustassa käsitellään ensin yleisellä tasolla yrittäjän tukimuotoja Suomessa ja sen jälkeen paneudutaan tarkemmin opiskelijayrittäjän tukimuotoihin. Erityisesti perehdytään oppilaitoksen eli tässä tutkimuksessa Haaga-Helien tarjoamiin palveluihin opiskelijayrittäjälle. Empiirisen osan lähdeaineisto koostuu tätä opinnäytetyötä varten kerätyistä kyselyn vastauksista.</p> <p>Tutkimuksen kohderyhmä oli Haaga-Helien myyntityön koulutusohjelman opiskelijayrittäjät. Tutkimus toteutettiin laadullisella tutkimusmenetelmällä, sähköisellä kyselylomakkeella. Tutkimustyötä tehtiin lokakuun ja joulukuun 2018 välisenä aikana. Kyselyyn vastasi 6 henkilöä.</p> <p>Tutkimustulokset osoittavat, että Suomessa on paljon erilaisia tukimuotoja yrittäjille. Näitä tukimuotoja voivat käyttää myös opiskelijayrittäjät, mutta jotkut niistä, kuten TE-toimiston myöntämä starttiraha, ei ole tarkoitettu päätoimiselle opiskelijayrittäjälle. Myös oppilaitos, tässä tutkimuksessa Haaga-Helien ammattikorkeakoulu, tarjoaa erilaisia tukimuotoja opiskelijayrittäjille. Tämän tutkimuksen tulokset näyttävät, että opiskelijayrittäjät eivät olleet joko tietoisia näistä palveluista tai he ovat kokeneet ne etäisiksi. Esimerkiksi vain 2/6 vastaajista oli käyttänyt Startup School Haaga-Helien palveluita.</p> <p>Tutkimuksen tärkein johtopäätös on; opiskelijayrittäjille tarkoitettujen tukimuotojen sirpaleisuus on yksi niistä syistä, jotka hankaloittavat olemassa olevien tukimuotojen käyttämistä. Opiskelijayrittäjyys ilmiönä on hyvin mielenkiintoinen ja tärkeä, koska se muun muassa luo työpaikkoja ja työllistää nuoria jo opiskeluvaiheessa. Opiskelijat, jotka opiskelun ohessa ryhtyvät yrittäjäksi ovat rohkeita ja heitä tulisi kannustaa ja tukea enemmän.</p>	
Asiasanat opiskelijayrittäjä, yrittäjyys, Startup School, yrittäjätuki, myyntityön koulutusohjelma, Haaga-Helia	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Tutkimus	2
1.2	Opinnäytetyön rakenne	2
2	Yrittäjäopiskelijan tukimuodot Suomessa	4
2.1	Yrittäjän tukimuodot Suomessa.....	4
2.2	Yrittäjän tärkeimmät tukimuodot Suomessa amk-opiskelijayrittäjän näkökulmasta	5
2.2.1	Suomen Yrittäjät	6
2.2.2	Suomi.fi.....	6
2.3	TE-toimisto.....	6
2.4	Kela	8
2.4.1	Yrittäjä Kelan asiakkaana.....	8
2.4.2	Opiskelijayrittäjä Kelan asiakkaana	9
3	Opiskelijayrittäjän tukimuodot oppilaitoksessa.....	10
3.1	Millaista tukea Haaga-Helia tarjoaa opiskelijoille yrittäjyyteen ryhtymiseen	10
3.1.1	Yrittäjyys ja verkostot -suuntautuminen	11
3.1.2	Yrittäjyys mahdollisuutena -moduuli	12
3.1.3	Startup School on Haaga-Helia	12
3.2	Myyntityön koulutusohjelman valmiudet yrityksen perustamiseen	13
3.3	Miten Haaga-Helian myyntityön koulutusohjelma kannustaa opiskelijoita yrittäjyyteen.....	14
4	Teorian viitekehys	14
5	Tutkimus opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämisestä Haaga-Heliassa.....	16
5.1	Tutkimuksen vaiheet ja aikataulu	16
5.2	Menetelmävalinnat perusteluineen.....	18
5.3	Aineisto ja käytetyt analyysit	19
5.4	Kyselylomakkeen suunnittelu ja kyselyn toteutus	19
6	Tutkimuksen tulokset.....	21
6.1	Vastaajien taustatiedot.....	21
6.2	Oppilaitoksen eli Haaga-Helian tarjoamat liittyvät tulokset	23
6.3	Startup Schoolin liittyvät tulokset.....	26
6.4	TE-toimiston liittyvät tulokset.....	28
6.5	Kelan liittyvät tulokset.....	29
6.6	Vastaajien ehdottamat kehitysehdotukset	30
6.7	Yhteenvedo.....	33
7	Pohdinta.....	35
7.1	Tulosten tarkastelu omilla tulkinnoilla	35
7.2	Kehittämis- ja jatkotutkimusehdotukset	37
7.3	Tutkimuksen luotettavuus	38

7.4 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi.....	39
Lähteet	40
Liitteet.....	42
Liite 1. Kyselylomake opiskelijayrittäjille	42
Liite 2. Haastattelu kysymykset Startup School Haaga-Helialle	48

1 Johdanto

Itsensä työllistäminen yrittäjänä herättää paljon mielikuvia ja kysymyksiä erityisesti silloin, kun kyseessä on ammattikorkeakouluopiskelija (myöhemmin amk-opiskelija), joka haluaa perustaa yrityksen opintojensa ohessa. Nykyisin Suomessa amk-opiskelijat, varsinkin kauppatieteitä opiskelevat, tekevät töitä opiskelun ohessa. Työnteko amk-opintojen ohessa ei ole itsestäänselvyys, silloin kun työaikatauluista päättää työnantaja ei niinkään opiskelija. Työvuorolista ja tenttien aikataulut voivat mennä joskus helposti sekaisin. Tämä kuormittaa opiskelijaa todella paljon.

Elämiseen liittyvät menot tulisi kattaa jollakin tavalla opiskeluaikana. Jotkut ottavat opintotuen lisäksi opintolainaa, toiset vierastavat lainan ottamista ja tekevät töitä kulujensa kattamiseksi. On myös opiskelijoita, jotka opintojen lisäksi perustavat yrityksen ja työllistävät näin itsensä. Tässä opinnäytteisessä heitä kutsutaan opiskelijayrittäjiksi.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, mitä tukea opiskelijayrittäjät saavat edunvalvontajärjestöiltä, oppilaitokselta eli tässä tutkimuksessa Haaga-Helialta ja sen alaisuudessa toimivalta Startup School Haaga-Helialta, TE-toimistolta ja Kelalta? Lisäksi selvitetään, millaisia kokemuksia Haaga-Helian opiskelijayrittäjillä on ollut aiheesta. Tietoperustassa perehdytään tähän aiheeseen olemassa olevien faktojen pohjalta ja myöhemmin vertaillaan niitä tutkimustuloksiin.

Tutkimuksen aihe on mielestäni hyvin mielenkiintoinen ja samalla ajankohtainen. Olen itsekin toiminut opiskelijayrittäjänä vuodesta 2016 lähtien ja tunnen myös muita opiskelutovereitani, jotka opintojen ohessa ovat perustaneet yrityksen. Toivon, että tämän tutkimuksen tulokset auttaisivat tulevien Haaga-Helian opiskelijayrittäjien polkua. Opinnäytetyön pohdinnassa kerron myös omista kokemuksistani nuorena opiskelijayrittäjänä ja peilaan kokemuksiani tutkimustuloksiin.

1.1 Tutkimus

Opinnäytetyössä pyritään vastaamaan seuraavaan tutkimusongelmaan ja sen alakysymyksiin:

- Millaisia tukimuotoja on olemassa opiskelun ja yrittämisen yhdistämiseksi?
 - Mitä ovat tärkeimmät yrittäjän tukimuodot Suomessa opiskelijayrittäjän näkökulmasta?
 - Miten Haaga-Helia kannustaa opiskelijoitaan ryhtymään yrittäjiksi?
 - Mitä työkaluja/apuvälineitä/palveluita tarjotaan ja kuinka tavoitteissa onnistutaan niiden avulla?

Mitä yrittäjyyteen liittyviä tukipalveluita on tarjolla opiskelijayrittäjälle Suomessa? Mitkä ovat yrittäjäopiskelijalle tärkeimmät tukimuodot Suomessa amk-opiskelijayrittäjän perspektiivistä? Mitä työkaluja/palveluja korkeakoulu (Haaga-Helia) ja kyseinen koulutusohjelma on tarjoa opiskelijoille, jotka ovat perustaneet yrityksen opintojen ohessa? Kannustaako myyntityön koulutusohjelma opiskelijoita ryhtymään yrittäjäksi? Millaista tukea opiskelijat toivovat enemmän? Tällä tutkimuksella pyritään helpottamaan tulevien opiskelijayrittäjien polkua opintojen ja yrittämisen yhdistämisessä.

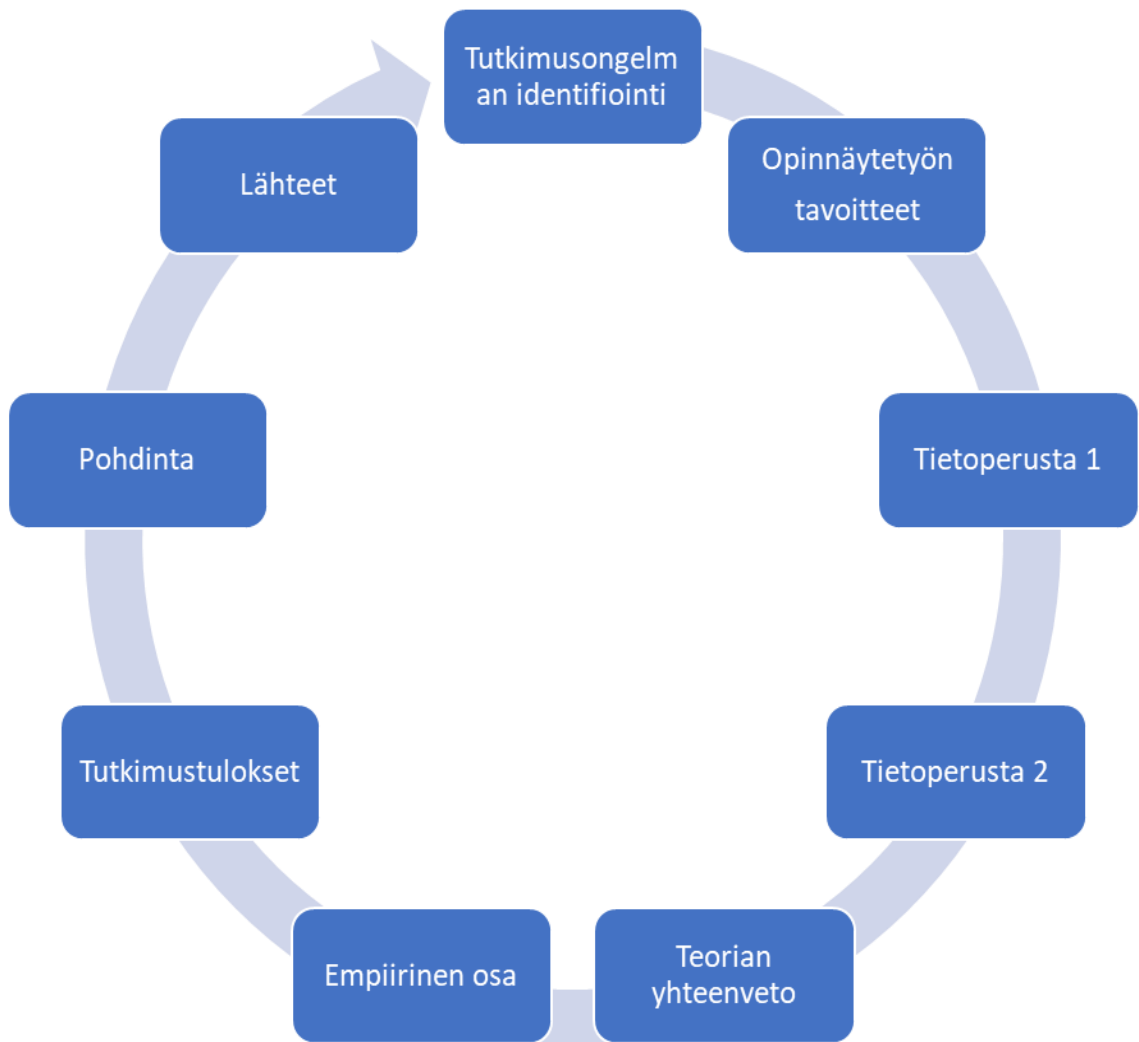
Opinnäytetyö toteutetaan laadullisella tutkimusmenetelmällä sähköisellä kyselyllä. Tutkimuksessa haastatellaan Haaga-Helian myyntityön koulutusohjelman opiskelijoita ja alumeneja, jotka ryhtyivät yrittäjiksi korkeakouluopintojensa ohessa.

1.2 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyöni rakenne (Kuvio 1) koostuu tutkimusongelman esittämisestä sekä tietoperustoista. Tietoperustoissa käsittelen ensin yleisellä tasolla yrittäjän tukimuotoja Suomessa ja sen jälkeen paneudun tarkemmin opiskelijayrittäjän tukimuotoihin. Käsitellään erityisesti oppilaitoksen eli tässä tutkimuksessa Haaga-Helian tarjoamia palveluita opiskelijayrittäjälle ja myös myyntityön koulutusohjelman antamia valmiuksia yrittäjyyteen.

Teoreettisen osuuden lähdemateriaali koostuu pääasiallisesti eri tahojen tuottamista esitteistä, joiden julkaisukanavana toimivat internet ja viralliset nettisivut. Painettua kirjallisuutta aiheesta on tarjolla hyvin rajoitetusti. Empiirisen osan lähdeaineisto koostuu tätä opinnäytetyötä varten kerätyistä kyselyn vastauksista.

Opinnäytetyön empiirisessä osassa käsitellään tutkimuksen tarkoitusta ja taustaa sekä tutkimuksessa käytettyjä aineistoja ja analyyssejä. Tämän jälkeen avataan tutkimustuloksia. Pohdinnassa keskitytään tutkimustulosten tarkasteluun tutkijan tulkinnoilla ja lopuksi ehdotetaan kehittämis- ja jatkotutkimusehdotuksia.



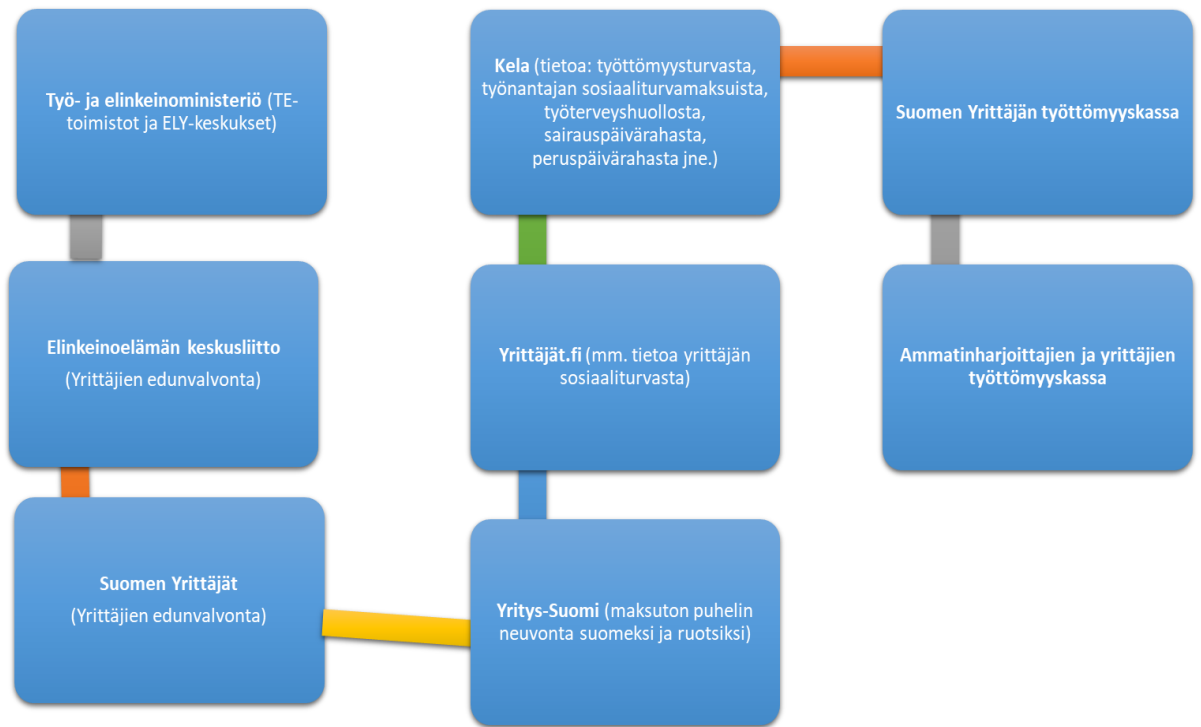
Kuvio 1. opinnäytetyön rakenne

2 Yrittäjäopiskelijan tukimuodot Suomessa

Tämän luvun aiheena on selvittää amk-opiskelijayrittäjän näkökulmasta yrittäjän merkittävimmät tukimuodot. Ensin selvitän yleisellä tasolla Suomessa toimivan yrittäjän tukipalveluita. Tämän jälkeen keskityn amk-opiskelijayrittäjän näkökulmasta tärkeimpiin eli yrittäjien edunvalvontajärjestöjen, TE-toimistojen ja Kelan tarjoamiin tukimuotoihin. Kelan ja TE-toimiston tukimuotoja voidaan pitää tärkeinä amk-opiskelijayrittäjälle, koska ne ovat tuttuja opiskelijalle entuudestaan; opiskelijayrittäjä kääntyy ensimmäiseksi usein näiden organisaatioiden puoleen. Opiskelijat tutustuvat Kelan palveluihin jo ennen kuin täyttävät 18 vuotta muun muassa hakemalla erilaisia etuuksia. Lähteenä toimivat tässä enimmäkseen TE-toimiston ja Kelan materiaalit ja nettisivut.

2.1 Yrittäjän tukimuodot Suomessa

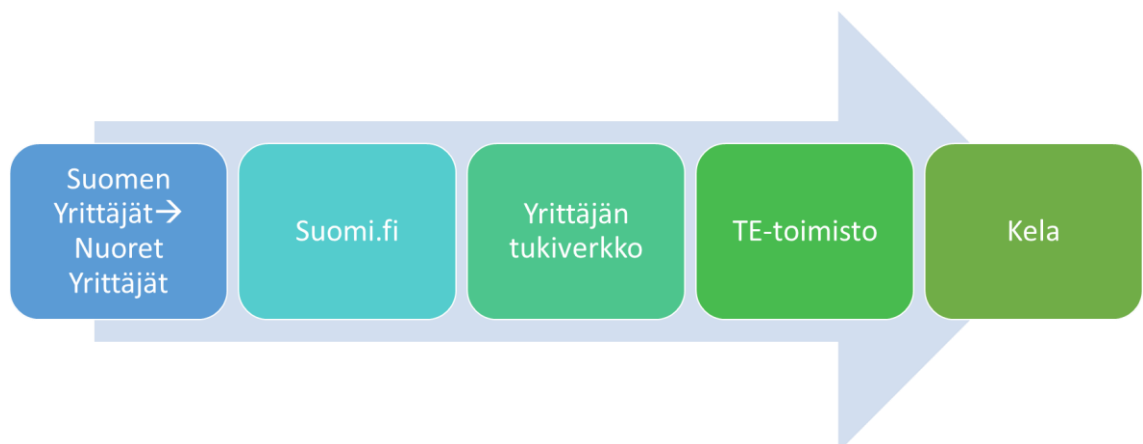
Suomessa yrittäjillä on monipuolisia tukimuotoja (Kuvio 2), joiden tarjoajana toimivat eri tahot. Työ- ja elinkeinoministeriö tarjoaa monipuolisia palveluita yrittäjille TE-toimistojen ja ELY-keskusten kautta. Palveluita tarjoaa myös Kela, joka on eduskunnan valvonnassa oleva itsenäinen sosiaaliturvalaitos. Elinkeinoelämän keskusliitto (myöhemmin vain EK), joka edustaa kaikkia yritysten toimialoja ja kaikenkokoisia yrityksiä. Tämän lisäksi on myös erilaisia toimialaliittoja eli edunvalvontajärjestöjä, jotka tarjoavat omille jäsenyrittäjilleen erilaisia palveluja. (Infopankki.fi 2018.)



Kuvio 2. Yrittäjän tukimuodot ja niiden järjestäjät

2.2 Yrittäjän tärkeimmät tukimuodot Suomessa amk-opiskelijayrittäjän näkökulmasta

Tässä kappaleessa perehdytään opiskelijayrittäjän tärkeimpiin tukimuotoihin Suomessa (Kuvio 3). Tässä kappaleessa esiin tuotavia tukimuotoja pidetään tärkeinä nimenomaan opiskelijan kannalta, koska moni niistä tukimuodoista on ilmaisia tai tarjoavat tahot tarjoavat hyvän palvelupaketin opiskelijajäsenyydellä opiskelijayrittäjille ja yrittämisestä kiinnostuneille päätoimisille opiskelijoille.



Kuvio 3. Opiskelijayrittäjän tukimuodot

2.2.1 Suomen Yrittäjät

Suomen Yrittäjät on suomalaisten pienten ja keskisuurten yritysten etu- ja edunvalvontajärjestö, joka tarjoaa jäsenilleen muun muassa maksutonta puhelin-, chat- ja lakineuvontaa. Näitä palveluita voivat käyttää myös opiskelijayrittäjät. Järjestö on yli 110 vuotta vanha, sillä on 115 000 yritysjäsentä ja se on elinkeinoelämän suurin keskusjärjestö (Suomen Yrittäjät, tätä on Suomen yrittäjät 2018). Suomen Yrittäjät tarjoaa nuorille opiskelijayrittäjille opiskelijajäsenyyden, joka maksaa 20€ / 12 kk. Jäseneksi voi liittyä, vaikka ei ole vielä perustanutkaan omaa yritystä (Suomen Yrittäjät 2018).

Opiskelijajäseneksi liittymisen jälkeen opiskelijayrittäjä kuuluu Nuoret Yrittäjät -verkostoon. Verkostossa on nykyisin lähes 10 000 alle 35-vuotiaasta yrittäjäjärjestön jäsenyrittäjää. Opiskelijajäsenyyden etuihin kuuluu monipuolisia palveluita ja verkoston tarkoituksena on tarjota jäsenilleen vertaistukea, uusia kontakteja liiketoiminnan pyörittämiseen ja konkreettista apua yrittämiseen. (Nuoret Yrittäjät 2018.)

2.2.2 Suomi.fi

Suomi.fi tarjoaa tietoa yrittämisestä ja yrityksen perustamisesta askel askeleelta. Suomi.fi/yritykselle on jokaisen Suomessa toimivan yrittäjän ohjekirja, jossa on tarkat tiedot yrityksen perustamisesta, rahoituksen hakemisesta, liiketoiminnan kehittämisestä, työntekijän palkkaamisesta, talouden hallinnasta ja verotuksesta, tuotteiden ja palveluiden kehittämisestä, muutoksesta ja kriisitilanteiden hallitsemisesta, yrittäjän vastuusta ja velvollisuudesta ja kansainvälistymisestä (Suomi.fi 2018). Lisäksi on Yrittäjän tukiverkko, joka on kaikille suomalaisille yrittäjille ilmainen verkkopalvelu (Yrittäjän Tukiverkko 2018).

2.3 TE-toimisto

Työ- ja elinkeinotoimisto (myöhemmin vain TE-toimisto) tarjoaa monipuolisesti palveluja yrittäjille, yrittämisestä kiinnostuneille ja niille, joilla on liikeidea ja haluaa perustaa yrityksen, mutta tarvitsevat apua yrityksensä perustamiseen. TE-toimistot kuuluvat myös Yritys-Suomen seudullisten yrityspalvelujen verkostoon (TE-palvelut 2018).

Kuvio 4 havainnollistaa TE-toimistojen tarjoamia tukimuotoja yrittäjille ja yrittämisestä kiinnostuneille. TE-toimisto kannustaa yrittäjyydestä kiinnostunutta henkilöä ottamaan mahdollisimman aikaisessa vaiheessa yhteyttä alueensa TE-toimistoon kattavan palvelun saamiseksi. TE-toimisto auttaa aloittavia yrittäjiä liiketoiminnan kehittämissä, kumppaneiden löytämisessä tai tarvittaessa löytävät jatkajan yrittäjälle, joka haluaa lopettaa yrittämi-

sen. Aloitteleva yrittäjä voi saada starttirahaa tai työttömyysetuutta, jos edellytykset täyttyvät. Yrittämisestä kiinnostunut voi käynnistää yritystoimintansa TE-toimiston yrittäjäkoulutuksen ohessa. (TE-palvelut/yrittäjät 2018.)

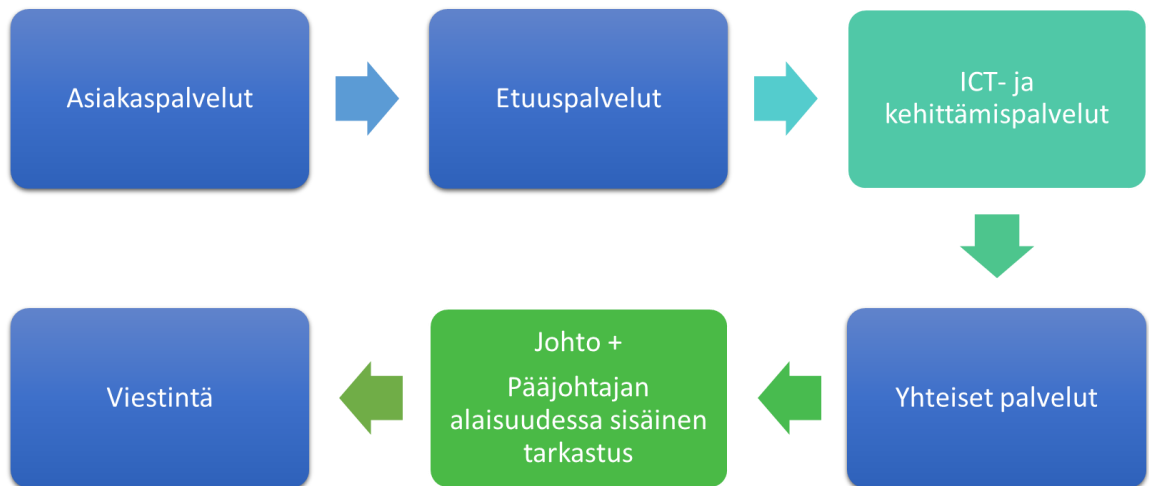


Kuvio 4. Aloittelevan yrittäjän tukimuodot TE-toimistolta

Kuviossa 4 oransilla värillä merkatut palvelut eivät ole tarjolla päätoimiselle opiskelijalle, joka harjoittaa yrittäjyyttä opintojen ohessa. TE-toimiston virallisten nettisivujen mukaan päätoiminen opiskelija ei ole oikeutettu TE-toimiston starttirahaan, sillä se on tarkoitettu työttömille työnhakijoille tai henkilölle, joka on siirtymässä kokoaikaiseksi yrittäjäksi opiskelusta, palkkatyöstä tai kotityöstä. Opiskelijayrittäjä on oikeutettu käyttämään TE-toimiston ilmaista chat-palvelua ja puhelinneuvontaa.

2.4 Kela

Kela on eduskunnan valvonnassa oleva itsenäinen sosiaaliturvalaitos, jolla on oma hallinto ja talous. Kela koostuu kuudesta tulosyksiköstä (Kuvio 5). Kelan linjaorganisaatio koostuu asiakaspalvelujen tulosyksiköistä, etuuspalvelujen tulosyksiköstä, ICT- ja kehittämispalvelujen tulosyksiköstä ja yhteisten palvelujen tulosyksiköstä. Toiminnallisen yksikön sisällä on sisäinen tarkastus, johdon tukiyksikkö ja viestintäyksikkö. (Kela organisaationa 2018.)

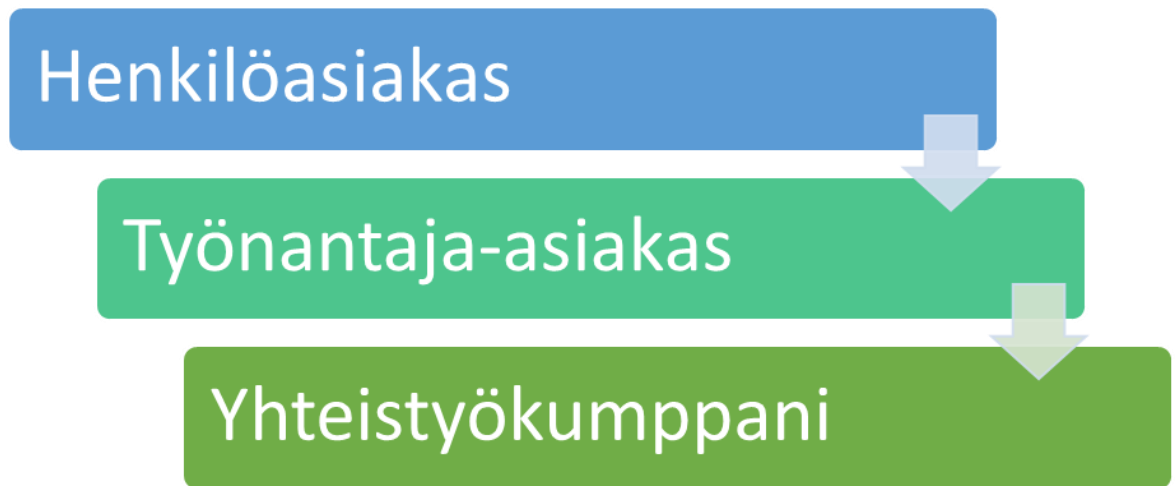


Kuvio 5. Kelan tulosyksiköt (Kela organisaationa 2018.)

Kela on kansallinen sosiaaliturvaorganisaatio ja sen tarjoamat palvelut ovat hyvin laajat ja monipuoliset. Tässä tutkimuksessa perehdytään tarkemmin ainoastaan opiskelun ja yrittämisen yhdistämistä tukeviin Kelan tarjoamiin palveluihin ja etuuksiin. Seuraavassa kappaleessa käydään tarkemmin läpi Kelan tarjoamia palveluita yrittäjäasiakkailleen.

2.4.1 Yrittäjä Kelan asiakkaana

Kelan virallisten nettisivujen mukaan yrittäjä voi asioida Kelan kanssa monessa roolissa, (Kuvio 6) ja käyttää Kelan tarjoamia erilaisia palveluita yhtäaikaisesti. Yrittäjä voi olla Kelan henkilöasiakkaanroolissa, kun hän hoitaa itsensä tai perheensä Kela-asioita. Jos yrittäjä hoitaa työntekijöidensä Kela-asioita, hän on silloin Kelan työnantaja-asiakas. Yrittäjä voi myös toimia Kelan kanssa yhteistyökumppanina esimerkiksi palvelujen tarjoajana. (Yrittäjät- Kela 2018.)

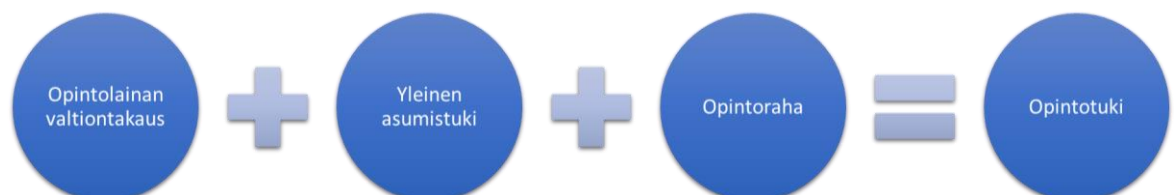


Kuvio 6. Yrittäjä Kelan asiakkaana

2.4.2 Opiskelijayrittäjä Kelan asiakkaana

Päätoiminen opiskelija, joka harjoittaa pienimuotoista yrittäjyyttä, on Kela-etuuksien näkökulmasta henkilöasiakas. Hänellä on oikeus hakea kaikkia etuuksia, mitä henkilöasiakas voi hakea. Kela arvioi jokaisen hakemuksen erikseen. Opiskelijan tärkeisiin etuuksiin kuuluu muun muassa opintotuki, joka pitää sisällään opintorahan, yleisen asumistuen ja valtion takaaman lainan. Lisäksi opiskelija on oikeutettu saamaan ateriatuen. (Kela/opiskelijat 2018).

Päätoiminen opiskelijayrittäjä voi saada kaikki tuet, mitä opiskelijalle on osoitettu (Kuvio 7) jos hän edistyy opinnoissaan Kelan asettamien edellytysten mukaisesti ja täyttää Kelan eri etuuksille asettamat vaatimukset (Kela/opiskelijat/opintoraha 2018). Päätoimisen opiskelijan ja opiskelijayrittäjän tulee olla tarkka, jotta hänen omat tulonsa eivät negatiivisesti vaikuttasi Kelan tarjoamiin etuuksiin. Kela on asettanut opiskelijalle tarkat tulorajat, joita myös opiskelijayrittäjän tulisi noudattaa (Kela/opiskelijat/tulot 2018).



Kuvio 7. Kelan etuudet korkeakouluopiskelijalle (Kela, opiskeluesite 2018)

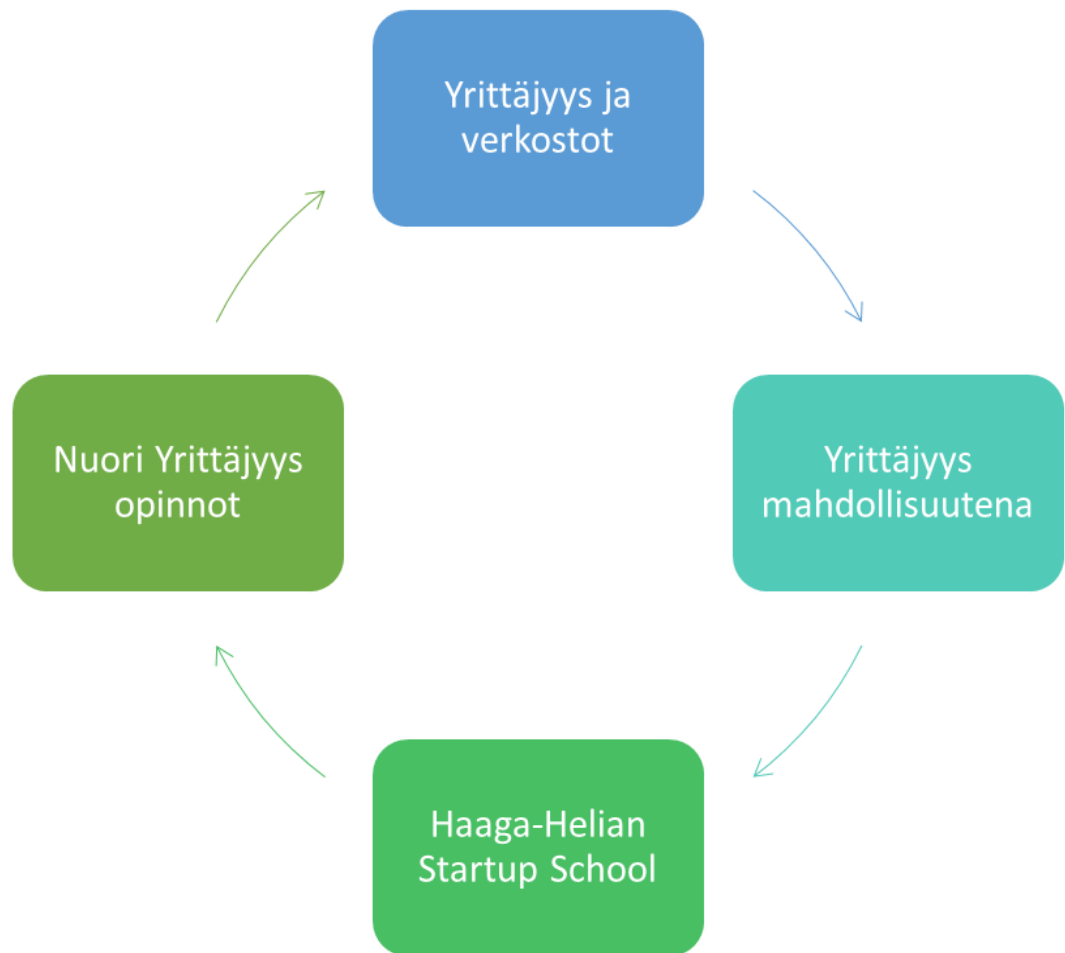
3 Opiskelijayrittäjän tukimuodot oppilaitoksessa

Opiskelijayrittäjän tukimuotojen tarjoajiin voi kuulua erilaisia organisaatioita, etujärjestöjä ja julkisen sektorin laitoksia. Kaikista tärkeintä tukea opiskelijalle tarjoaa oppilaitos ja sen yhteydessä toimivat tahot, joiden tavoitteena on auttaa opiskelijayrittäjää opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämisessä.

Tässä luvussa perehdytään Haaga-Helian palveluihin opiskelijayrittäjälle. Käydään läpi, Startup School Haaga-Helian tarjoamia palveluita, Yrittäjyys ja verkostot –suuntautumisen sisältöä, Yrittäjyys mahdollisuutena -moduulin ja myyntityön koulutusohjelman sisältöä erityisesti keskittyen kursseihin, jotka tukevat opiskelijayrittäjän tarpeita. Myöhemmin tässä tutkimuksessa reflektoidaan tietoperustoissa olevia faktoja tutkimuksesta syntyviin tuloksiin.

3.1 Millaista tukea Haaga-Helia tarjoaa opiskelijoille yrittäjyyteen ryhtymiseen

Haaga-Helia tarjoaa erilaisia palveluita opiskelijoille (Kuvio 8), jotka toimivat yrittäjänä opintojen ohessa tai ovat kiinnostuneet yrittäjäksi ryhtymisestä. Haaga-Helian kaikissa koulutusohjelmissa opiskelijalla on oikeus valinnaisiin aineisiin. Opiskelija itse päättää, mitä valinnaisia kursseja hän ottaa. Yrittäjyydestä kiinnostunut opiskelija voi valita yrittäjyyteen liittyviä valinnaisia kursseja.



Kuvio 8. Haaga-Helium tarjoamat palvelut opiskelijayrittäjille

3.1.1 Yrittäjyys ja verkostot -suuntautuminen

Yrittäjyys ja verkostot -suuntautumisen opinnoissa tavoitteena on opettaa opiskelijalle yrittäjyyden mahdollisuuksia, yritysideokehittämisen prosessia, toimia yrittäjämäisesti ja rakentaa omia verkostoja. Haaga-Helium opiskelija voi liittyä Yrittäjyys ja verkostot -opintoihin milloin vain, vaikka heti opintojen alussa tai voi sisällyttää näitä opintoja valinnaisiin opintoihin. Haaga-Helium tarjoaa myös erilaisia yksittäisiä kursseja, jotka suoraan liittyvät yrittäjyyteen ja yritystoimintaan, kuten Yrittäjyys ja yritystoiminta kurssi, joka on 6 opintopisteen arvoinen kurssi. (Haaga-Helium, opinto-opas 2018.)

3.1.2 Yrittäjyys mahdollisuutena -moduuli

Yrittäjyys mahdollisuutena -moduuli koostuu 15 opintopisteestä ja pitää sisällään kurssit: Yrittäjyyden eri muodot, Yrittäjyys ja tulevaisuuden ennakointi, sekä Yrittäjän verkostot ja areenat. Näillä kaikilla kursseilla opiskelijalle opetetaan, mitä yrittäjyys on ja millaista liiketoimintaosaamista se vaatii sekä yritystoiminnan keskeiset prosessit ja yrityksen toimintaympäristö. Moduulissa rohkaistaan opiskelijoita hyödyntämään mahdollisuuksia ja suhtautumaan innostuneesti tulevaisuuteen. Moduulin yhtenä tärkeimpänä tavoitteena on avata asiantuntija- ja vertaisverkostojen ovia opiskelijoille. Samalla opetetaan opiskelijoita yrittäjäverkostojen tärkeydestä ja tuetaan opiskelijoita luomaan uusia verkostoja ja hyödyntämään olemassa olevia verkostoja. Moduulissa on myös erilaisia yrittäjyyden projekteja ja kehittämishankkeita. (Haaga-Helia, opinto-opas 2018.)

3.1.3 Startup School on Haaga-Helia

Startup School Haaga-Helian on ohjelma, jonka päätavoitteena on tukea opiskelijayrittäjiä ja yrittäjyydestä kiinnostuneita kaikissa Haaga-Helian kampuksilla ja kaikissa koulutusohjelmissa. Opiskelija voi missä tahansa opintojen vaiheessa liittyä Startup Schooliin. (Haaga-Helia 2018).

Startup School tarjoaa erilaisia kursseja, tapahtumia, työpajoja ja valmennusta yrittäjäopiskelijoille ja yrittämisestä kiinnostuneille. Sen nettisivut ovat kattavat, vaikka ne ovatkin pelkästään saatavilla englannin kielellä. Nettisivujen ”opiskelijoille” -kohdasta (For Student) opiskelija pääsee tutustumaan Startup Schoolin kalenteriin, johon on merkitty kaikki tärkeät tulevat tapahtumat, esimerkiksi tulevat info-tilaisuudet, kurssit ja valmentajien tiedot, jotka Startup School järjestää. (Startup School Haaga-Helia 2018.)

Keskimäärin Startup Schoolin palveluita käyttää vuodessa noin 200 opiskelijaa ja vuodesta 2012 lähtien noin 140 yritystä on perustettu sen avustamana. Startup School Haaga-Helia auttaa opiskelijayrittäjiä myös erilaisissa haasteissa, kuten ajankäytön, yritysideoiden kirkastamisen ja tiedon hankinnan kanssa. (Williams 19.11.2018.)

Williams, joka on Service Design Lead Haaga-Heliassa korostaa, että opiskelijayrittäjyys voisi olla paremmin yhdistettävissä opiskelijan koulutusohjelmaan ja erityisesti tämän pakollisiin opintoihin. Hän ehdottaa, että koulu voisi tarjota pääainemahdollisuuksia, jonka keskiössä olisi yrittäminen.

3.2 Myyntityön koulutusohjelman valmiudet yrityksen perustamiseen

Myyntityön koulutusohjelma on moniin muihin Haaga-Helian koulutusohjelmiin verrattuna uusi. Se otettiin käyttöön Haaga-Heliassa ensimmäistä kertaa syksyllä 2007 ja tämän takia sitä kehitetään jatkuvasti valmistuneiden opiskelijoiden palautteiden perusteella. (Pitkäpaasi 21.11.2018.)

Myyntityön koulutusohjelman rakenne (Kuvio 9) ennen 1.8.2017 aloittaneille oli erilainen kuin nykyinen myyntityön koulutusohjelma. Tässä tutkimuksessa keskitytään myyntityön vanhaan koulutusohjelmaan, koska uusi ohjelma on niin uusi, että siitä on hankala tällä hetkellä saada tutkimusmateriaalia. Uusin Myyntityön koulutusohjelman rakenne löytyy Haaga-Helian nettisivuilta opinto-opista.

15.9.2010

Myyntiosaaminen HAAGA-HELIAN Myyntityön koulutusohjelmassa. MYNTI10

Vuosi- ja lukukausiteemat. Ammatillinen kasvu.		MYNNIN TRADENOMIN KOMPETENSSIT					Op/ luku- kausi
		Pedagoginen perusta: PBL, työelämäläheisyys, vaihtelu ja kertaus					
		Monikielisyys- ja kulttuurisuus, yhteiskuntavastuu ja eettinen kaupankäynti					
		Liiketoiminta-osaaminen	Myynti- ja asiakasosaaminen	Johtamistaidot	Tieto-tutkimus- ja kehittämisosaaminen	Viestintä- ja vuorovaikutustaidot	
Myyntityö ja hyvä asiakaspalvelu	1. LUKUKAUSI Johdanto liiketoimintaan ja ammatillaiseen myyntityöhön	Yritystoiminnan perusteet BUS1L2002, 12	Myynti- ja asiakasosaaminen SEL1L2003, 3		Tietojenkäsittely, TOO1L2001, 6 Myyntityön matematiikka I, MAT1L2001, 3	Viestintä I, COM1L2002, 3 Business English, ENG1L2001, 3	30
	2. LUKUKAUSI Asiakaskeuhkeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö	Laskentatoimi ACC1L2002, 6 Yritysoikeus, LAW1L2002, 3 Logistiikka, LOG1L2001, 3	Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet, MAR1L2001a, 6 Henkilökohtainen myyntityö, SEL1L2002, 6		Myyntityön matematiikka II, MAT1L2002, 3	Affairsuenska I, SWE1L2001a, 3	30
Asiakaspalvelija	3. LUKUKAUSI Myyntin ammattilainen työyhteisössä			Organisaatiokäyttötyminen LEA2L2005, 6 Itsenä johtaminen ja tiimityö, LEA2L2006a, 3 Työoikeus, LAW2L2002, 3	Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä, MET2L2001, 9	Affairsuenska II, SWE1L2001b, 3 Viestintä II, COM2L2002, 3 Sales Presentations and Negotiation, ENG2L2002, 3	30
	4. LUKUKAUSI Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit	Kestävä kehitys ja yhteiskuntavastuu CSRGL2032, 3 Toiminnanohjaus, LOG2L2001, 6 Rahoitus, ACC2L2001, 3	Ratkaisumyynti, SEL2L2004, 6 Yritystyöskentely SEL2L2005, 9 Asiakkuuksien johtaminen, MAR2L2001, 3				30
Myyntin ja asiakassuhteen johtaminen	5. LUKUKAUSI Liikkeenjohto	Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö, ECO2L2002, 6	International Sales Competence, SEL3L2006, 6	Kilpailustrategiat, WOR2L2053, 6 Myyntin esimiestyö, LEA2L2007, 3 Myyntin johtaminen, SEL3L2007, 3 Myyntin juridiikka, LAW2L2001, 3			27
Myyntipäällikkö							
Tuote-, toimiala- tai muu asiantuntemus	6. ja 7. LUKUKAUSI Myyntiosaamisen syventäminen: Vapaasti valittavat opinnot (15 op) Työharjoittelu (30 op) ja opinnäytetyö (15 op).	Tutkimus- ja kehittämistyöpaia, MET2L2002, 3					63
Opintopisteet / kompetenssiaalue	valinnaiset, harjoittelu ja opinnäytetyö: 60	42	39	27	24	18	210

Kuvio 9. myyntityön koulutusohjelman rakenne, ennen 1.8.2017 aloittaneet (Haaga-Helian opinto-opas 2010.)

3.3 Miten Haaga-Helian myyntityön koulutusohjelma kannustaa opiskelijoita yrittäjyyteen

Vaikka myyntityön koulutusohjelman kurssit ovat keskitetty valmistamaan opiskelijaa vaa-
tivaan henkilökohtaiseen myyntityöhön (Kuvio 9), erityisesti B2B-myyntityöhön, silti sen
kurssit kuten Yritystoiminnan perusteet, Asiakkuuksien johtaminen, Ratkaisumyynti ja Kil-
pailustrategiat kannustavat opiskelijoita yrittäjyyteen. Näissä kaikissa kursseissa käsitel-
lään aiheita, jotka liittyvät yrittäjyyteen (Haaga-Helia opinto-opas 2010). Esimerkiksi Yri-
tystoiminnan perusteet -kurssissa laaditaan ryhmätyönä liiketoimintasuunnitelma ja Kilpai-
lustrategiat -kurssilla tutustutaan yrityksen erilaisiin kilpailustrategioihin. Myyntityön koulu-
tusohjelman opinnot tukevat hyvin yrittäjyyttä ja yrittäjyyteen liittyviä kursseja on mahdol-
lista suorittaa vapaavalintaisina. (Pitkäpaasi 20.11.2018.)

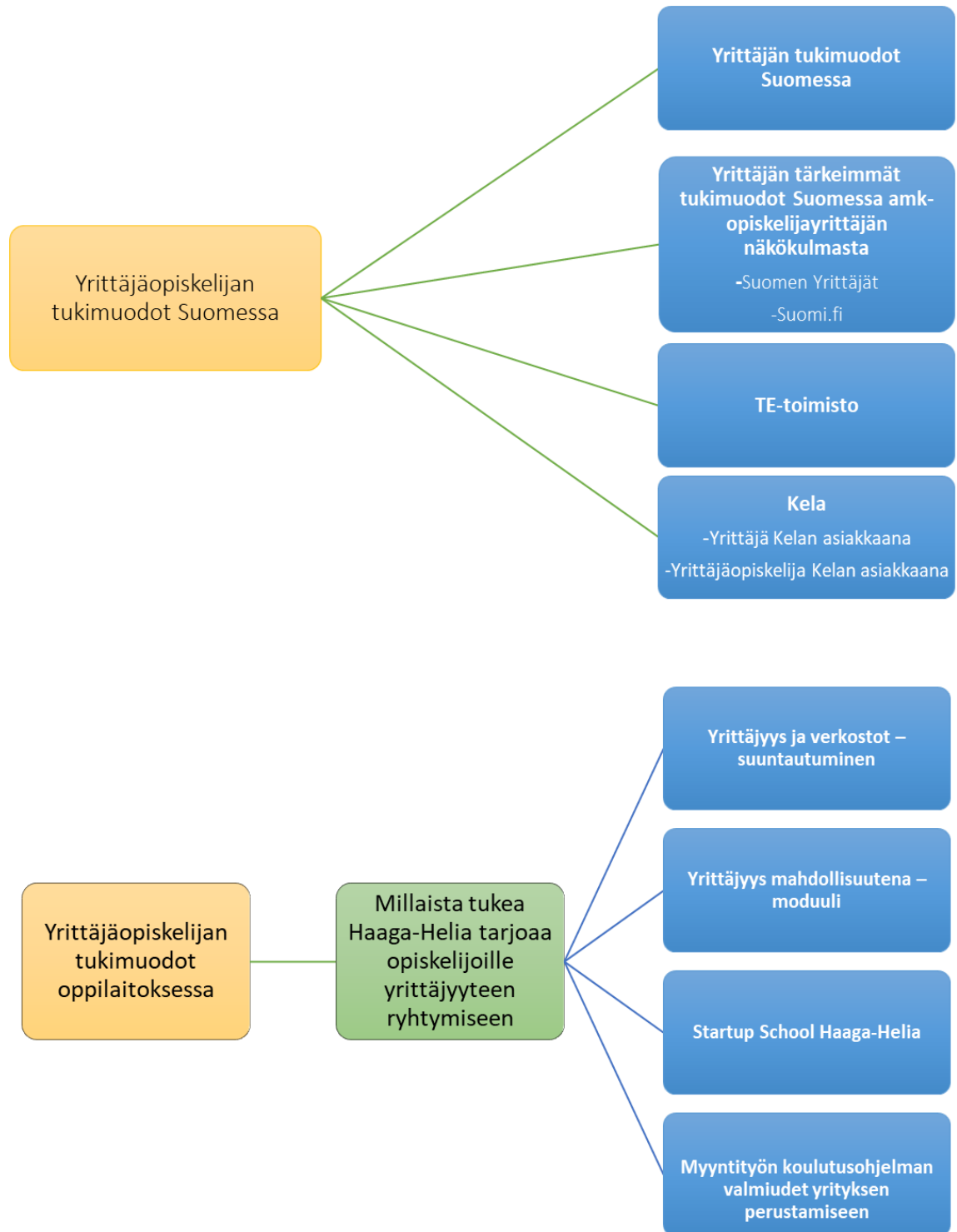
4 Teorian viitekehys

Tämän luvun tarkoituksena on tuoda esiin teoreettisen osuuden keskeisimmät asiat tutki-
jan näkökulmasta ja havainnollistaa teoreettinen osuus kuvion avulla (Kuvio 10). Tämän
opinnäytetyön teoriaosuus koostuu kahdesta pääluvusta ja niihin liittyvistä alaluvuista.
Tietoperustassa on pyritty vastamaan tutkimusongelmaan olemassa olevien tietojen avul-
la. Tutkimus ongelma kostui seuraavista kysymyksistä: millaisia tukimuotoja on olemassa
opiskelun ja yrittämisen yhdistämiseksi? Mitä ovat tärkeimmät yrittäjän tukimuodot Suo-
messä opiskelijayrittäjän näkökulmasta? Miten Haaga-Helia kannustaa opiskelijoitaan
ryhtymään yrittäjiksi?

Suomessa yrittäjille on tarjolla monipuolisia palveluita, joiden tuottajina toimivat eri tahot
työ- ja elinkeinoministeriöstä edunvalvontajärjestöihin. Yrittäjien edunvalvontajärjestöt,
kuten EK ja Suomen Yrittäjät, tarjoavat jäsenilleen erilaisia maksullisia ja maksuttomia
palveluita. Esimerkiksi Suomen Yrittäjät tarjoaa maksutonta puhelinneuvontaa ja edullista
opiskelijajäsenyyttä yrittäjäopiskelijoille ja yrittämisestä kiinnostuneille. Opiskelijayrittäjä
voi saada myös yrittämiseen liittyviä tietoja ilmaiseksi Suomi.fi:stä sekä TE-toimiston ja
Kelan sivuilta. Viranomaistahojen tarjoamat palvelut ovat suurimmilta osin sidottu lainsää-
däntöön ja päätoiminen opiskelija, joka harjoittaa pienimuotoista yrittäjyyttä, nähdään
enemmän opiskelijana kuin yrittäjänä. Esimerkiksi TE-toimiston starttiraha ei ole tarkoitet-
tu päätoimiselle opiskelijalle, vaikka hän toimisikin yrittäjänä päätoimisesti.

Oppilaitos Haaga-Helia tarjoaa monipuolisia palveluita yrittäjille: Haaga-Heliassa toimii
Startup School, joka tarjoa kaikille Haaga-Helian opiskelijoille yrittäjyyteen liittyviä palvelui-
ta. Lisäksi Yrittäjyys ja verkostot –suuntautuminen ja Yrittäjyys mahdollisuutena -moduuli

tarjoavat kattavan paketin opiskelijoille, jotka ovat kiinnostuneita yrittämisestä tai pyörittävät yrityksen korkeakouluopintojen ohessa. Myyntityön koulutusohjelma kannustaa opiskelijoita yrittäjyyteen erilaisten pakollisten kurssien yhteydessä ja myös antamalla mahdollisuuden valinnaisiin oppiaineisiin yrittäjyyteen liittyvissä kursseissa.



Kuvio 10. Teorian viitekehys

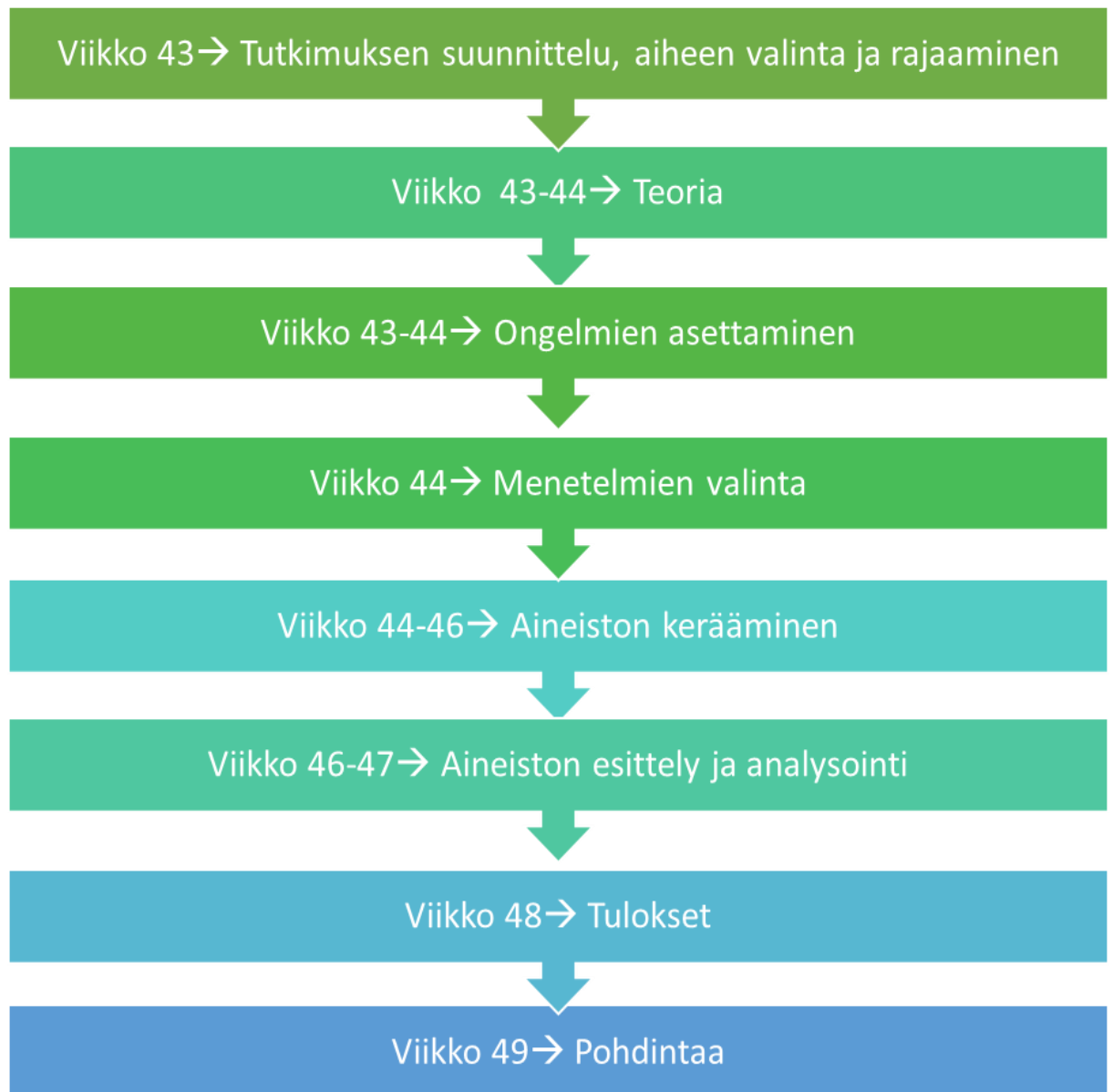
5 Tutkimus opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämisestä Haaga-Heliassa

Tässä luvussa kuvataan tarkemmin tutkimuksen tarkoitusta ja taustaa. Luvussa käsitellään myös aineiston hankintamenetelmiä sekä kerrotaan, miten aineisto on kerätty ja miten se on analysoitu. Avataan tarkemmin tutkimuksen vaiheet ja siihen liittyvät aikataulut. Käsitellään myös tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä.

5.1 Tutkimuksen vaiheet ja aikataulu

Opinnäytetyö tehtiin intensiivisellä aikataululla seitsemän viikon aikana. Tutkimuksen aikataulu on esitetty alla (Kuvio 11). Tutkimusaiheen valitseminen oli pitkäaikainen prosessi ja se kiinnosti tutkijaa henkilökohtaisesti paljon. Aiheen rajaaminen oli haasteellista, sillä opiskelijayrittäjyys on hyvin laaja ja moniulotteinen ilmiö, jota ei ole tutkittu paljon. Aineiston keräämiseen ja analysointiin voi mennä suunniteltua enemmän aikaa ja tämä on otettu huomioon aikataulua suunniteltaessa.

Tutkimustyön onnistumisen kannalta kohderyhmän löytäminen on olennaista. Erityisesti opiskelun ja yrittäjyyden yhdistäminen aiheena on suhteellisen uusi myyntityön koulutusohjelmassa, koska se on perustettu vasta 2007. Suunnitelman mukaan opinnäytetyön tulee olla valmis 9.12.2018 (Kuvio 11).



Kuvio 11. Tutkimuksen aikataulu

Opinnäytetyölle suunniteltu aikataulu piti koko tutkimuksen ajan paikkansa. Vaikka tutkimuksen aikataulu oli hyvin tiivis, silti pysyttiin hyvin suunnitelmassa. Siihen auttoi huomattavasti tutkijan yrittäjätausta, sillä työssäolo suunniteltiin niin, että se mahdollisti tutkimuksen valmistumisen ajoissa.

Tutkimusta tehtiin aloituspäivästä lähtien joka päivä noin yhdeksän tuntia. Näin tutkija oli perillä kaikista tutkimuksen liittyvistä asioista, eikä hänen tarvinnut palata edellä käsiteltyihin asioihin. Opinnäytetyön palautuspäiväksi oli sovittu 9.12, joka saavutettiin

5.2 Menetelmävalinnat perusteluineen

Tutkimusta voi toteuttaa kvalitatiivisella eli laadullisella tutkimusmenetelmällä tai kvantitatiivisella eli määrällisellä tutkimusmenetelmällä. Jotkut tutkijat käyttävät tutkimuksessaan molempia. Määrällisellä tutkimuksella tutkitaan lukumääriin liittyviä kysymyksiä. Tässä tutkimusmenetelmässä on tärkeää, että otos on riittävän suuri. Kun taas laadullisessa tutkimusmenetelmässä otos on usein pieni eikä tuloksilla haeta yleistävyyttä. (Tuomi 2008, 94-101).

Tässä tutkimuksessa on käytetty laadullista tutkimusmenetelmää, jolla tutkija selvittää tutkimuksen kohdetta kaivautumalla syvemmälle kohdeilmioon. Laadullinen tutkimusmenetelmä oli sopivin, koska otos on alle kymmenen. Tämän tutkimustyön tarkoitus oli etsiä ja perehtyä olemassa oleviin tutkimuksiin, joita opiskelun ja yrittämisen yhdistämiseksi Suomessa tarjotaan opiskelijayrittäjille.

Laadullisen tutkimusmenetelmän yleisimmät tiedonkeruumenetelmät ovat haastattelu, kysely, havainnointi ja erilaisista dokumenteista koottu tieto (Tuomi & Sarajärvi 2018, 83-88). Tämän tutkimuksen opiskelijayrittäjien osuuden tutkimus on tehty kvalitatiivisella tutkimuksen aineistokeruumenetelmällä. Kvalitatiivisella menetelmällä tutkija haluaa selvittää, miten opiskelijayrittäjät kokevat koulun ja yrittäjyyden yhdistämisen. Mistä he saavat tukea? Näiden asioiden selvittämiseksi tutkija laati sähköisen lomakekyselyyn (Liite 1).

Kyselyn tarkoituksena on ollut saada vastauksia jokaiseen kysymykseen asetettujen rajaehdojen sisällä. Rajaehdot on asetettu helpottamaan aineiston kvantifiointia. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 83-88.) Kyselyssä voi käyttää suljettuja kysymyksiä, puoliavoimia ja myös avoimia kysymyksiä. (Kyselevät tutkimukset 2018.)

Tutkija päätyi kyselylomakkeen käyttämiseen, koska siinä keskitytään tutkimuksen kannalta olennaisiin kysymyksiin. Näin tutkimus pysyy tutkijan asettamien rajaehdojen sisällä. Vastaajan kannalta kyselylomake on helppo vaihtoehto, koska kyselyyn voi vastata itse valitussa paikassa ja sopivana ajankohtana.

Asiantuntijahaastattelu, eli Startup Schoolin edustajan haastattelu, on tehty avoimella haastattelulla. Tällä valinnalla tutkija pyrki saamaan tarkempaa taustatietoa Startup School Haaga-Heliasta ja myyntityön koulutusohjelmasta

5.3 Aineisto ja käytetyt analyysit

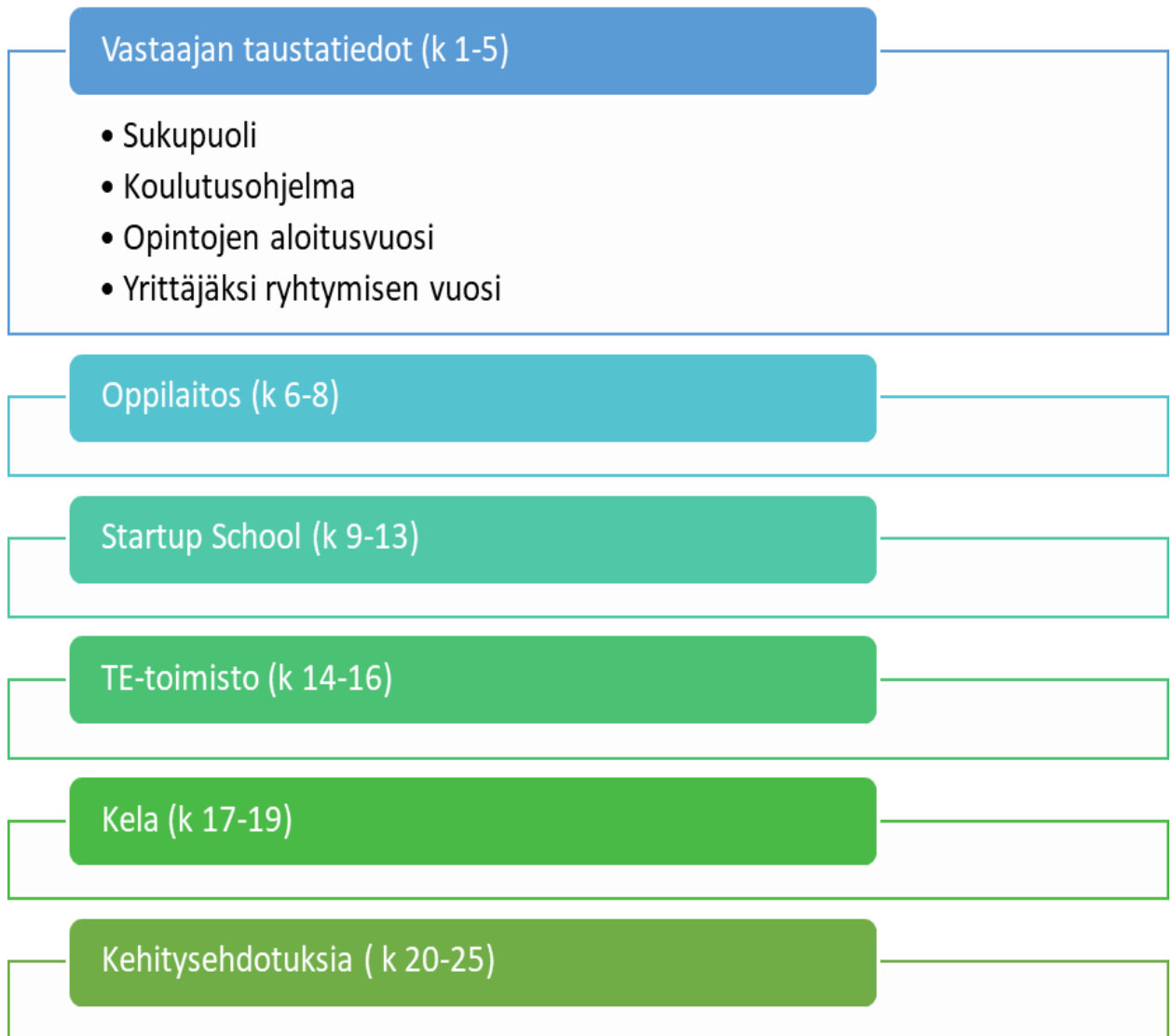
Tutkimus on tehty sähköisellä kyselylomakkeella. Kyselylomakkeella haastateltiin myyntityön koulutusohjelman alumneja ja opiskelijoita, jotka ammattikorkeakouluopintojen ohessa perustivat yrityksen. Tutkimuksessa tarkoituksena oli selvittää myyntityön koulutusohjelman opiskelijayrittäjien näkemystä yrittäjänä olemisesta opintojen ohessa. Tätä tietoa voidaan hyödyntää tulevien opiskelijayrittäjien yrittäjäpolun helpottamisessa. Kyselylomake oli tehty Webropolissa ja kyselyn linkki oli jaettu myyntityön koulutusohjelman alumnien ja opiskelijoiden Facebook ja LinkedIn sivuilla.

Startup School Haaga-Helien asiantuntijoiden haastattelu on tehty avoimella haastattelulla, jolla pyrittiin löytämään merkityksellistä tietoa Startup School Haaga-Helien opiskelijayrittäjille tarjoamista palveluista. Avoimella haastattelulla tutkija antaa haastateltavan kertoa ammattitaidostaan ja huomaamistaan muutoksista vapaasti. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 90.) Koska Startup School Haaga-Helia on perustettu vasta vuonna 2012, tietoperustassa tutkijalla oli ainoastaan Startup Schoolin nettisivut lähteenä. Ajankohtaisempaa tietoa Startup Schoolilta saatiin Williamsilta, joka on Service Design Lead Haaga-Heliassa.

5.4 Kyselylomakkeen suunnittelu ja kyselyn toteutus

Kyselylomake (Liite 1) koostuu 26 kysymyksestä. Kyselylomakkeen ensimmäisellä sivulla kerrottiin vastaajalle, että kyselyn tietoja käytetään opinnäytetyön tekemiseen. Vastaukset käsitellään anonyymisti ja siten, ettei yksittäistä vastaajaa voida tunnistaa vastauksien perusteella. Kyselylomakkeen alussa (Kuvio 12) kysyttiin suljetuilla kysymyksillä vastaajan taustasta; sukupuoli, opiskelun aloitusvuosi Haaga-Heliassa ja vastaajan koulutusohjelma ja yrittäjäksi ryhtymisen ajankohta. Muita lomakekyselyssä käsiteltyjä aiheita olivat oppilaitoksen-, Startup School Haaga-Helien-, TE-toimiston- ja Kelan tukimuodot (Kuvio 12).

Kyselylinkki oli auki 13 - 25.11.2018. Tämän ajanjakson aikana kyselylinkki oli avattu 10 kertaa ja kyselyyn vastasi kuusi henkilöä. Tutkimuksen aikana tutkimustulokset tallentuivat suoraan Webropoliin. Tutkimustulosten analysointi alkoi vasta, kun kyselylinkki suljettiin 25.11.2018.



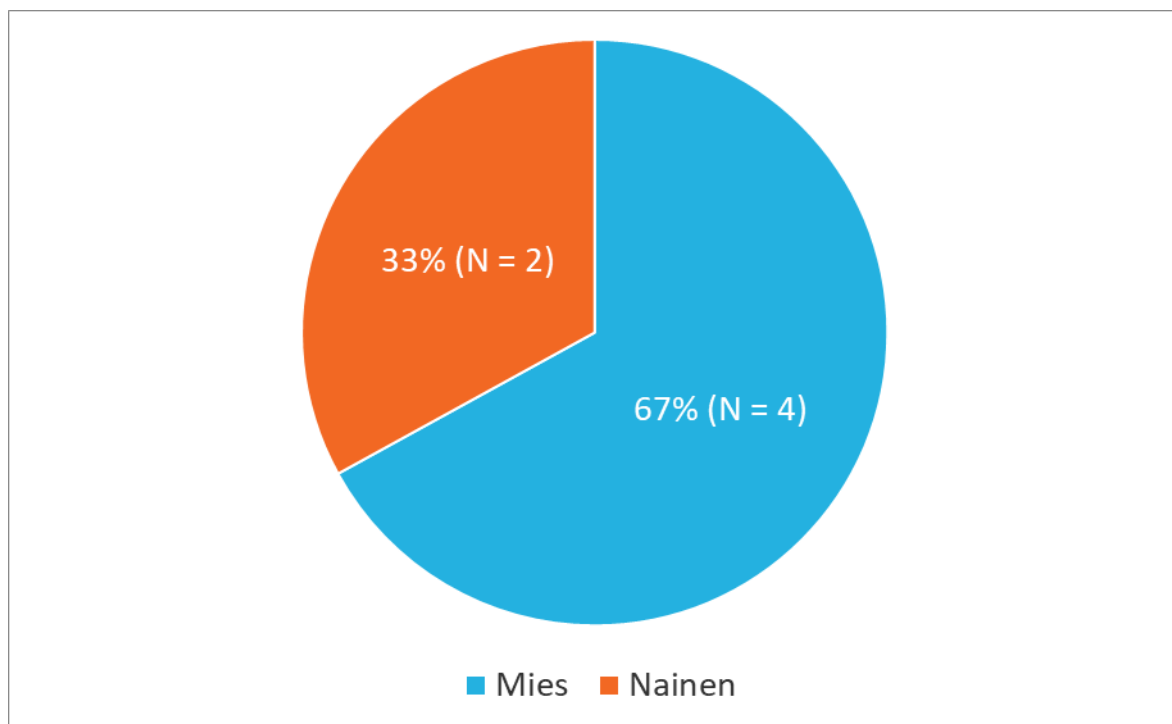
Kuvio. 13. Tutkimusrunko (k=kysymys)

6 Tutkimuksen tulokset

Tässä luvussa esitetään tutkimustulokset. Tulokset analysoidaan selkeässä järjestyksessä teemoittain niin, että ensin käydään läpi vastaajien taustatiedot, sen jälkeen analysoidaan muut teemat; oppilaitoksen-, Startup School Haaga-Helian-, TE-toimiston ja Kelan tukimuotoja järjestyksessä. Lopussa analysoidaan vastaajien antamat kehitysehdotukset. Tutkimustuloksia esitellään erilaisilla kuvilla, jotka auttavat ymmärtämään selkeämmin tulokset.

6.1 Vastaajien taustatiedot

Vastaajien taustatietojen selvittäminen on tärkeä tutkimustulosten analysoinnin kannalta. Tässä tutkimuksessa kysely (Liite 1) alkoi suljetulla testikysymyksellä: Oletko valmis (k1)? Tähän kaikki vastasivat myönteisesti. Varsinainen tutkimus alkoi kysymyksestä kaksi (k2): kysymyksenä oli sukupuoli. Vastaajista 2/6 oli naisia ja 4/6 oli miehiä (Kuvio 13). Miesvastaajien määrä on kaksi kerta suurempi kuin naisvastaajien. Täten miesten näkemykset tässä tutkimustuloksissa korostuvat enemmän kuin naisten.

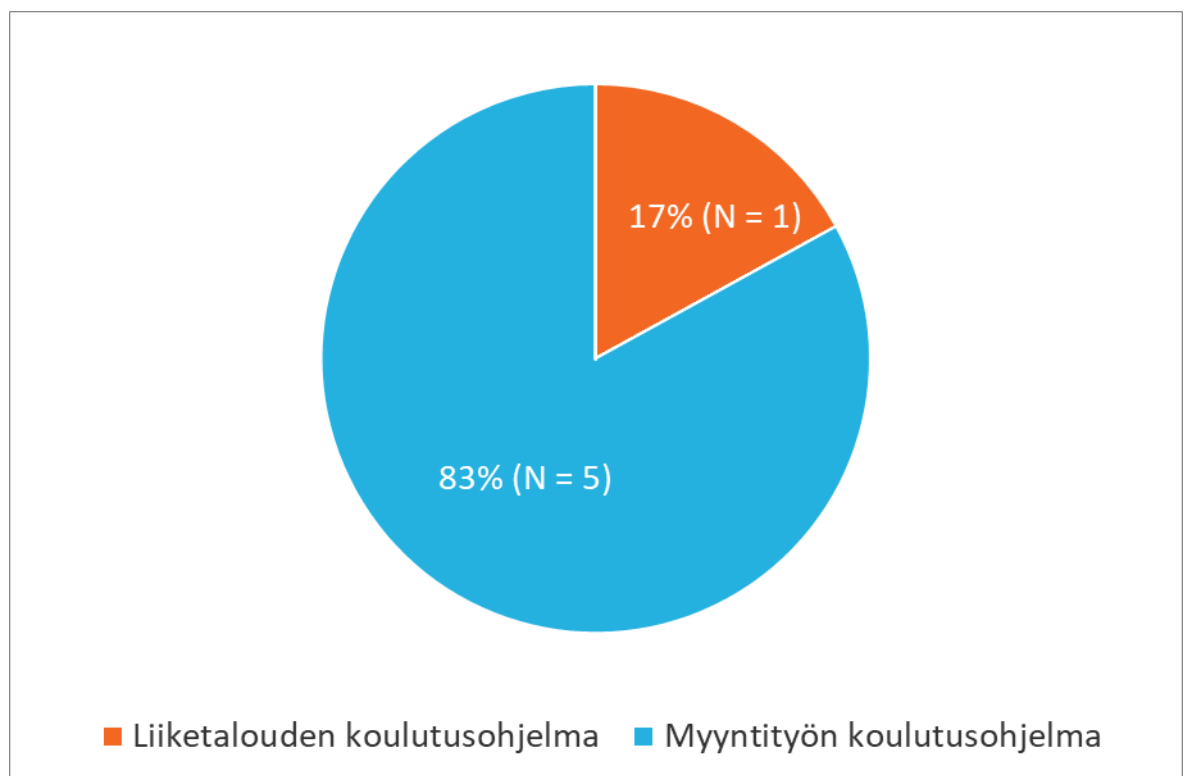


Kuvio 13. Vastaajien sukupuolijakauma

Kyselylomakkeen kolmantena kysymyksenä (k3) oli avoin kysymys: Minä vuonna aloitit opiskelusi Haaga-Heliassa? 3/6 vastaajista oli aloittanut opinnot Haaga-Heliassa vuonna 2014, 1/6 vastaajista oli aloittanut opinnot vuonna 2015 ja 2/6 oli aloittanut vuonna 2016.

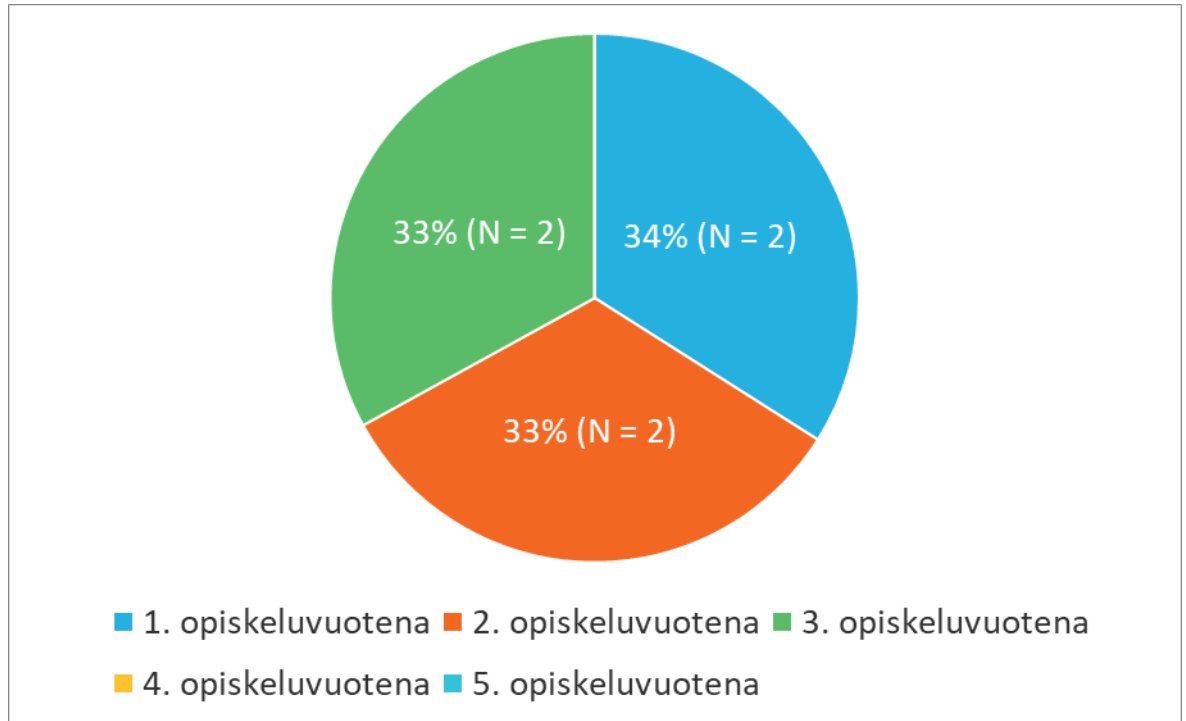
Tällä kysymyksellä pyrittiin selvittämään, opiskeliko opiskelija myyntityötä vanhan opetussuunnitelman vai uuden opetussuunnitelman mukaisesti. Haaga-Heliassa on otettu käyttöön uusi opetussuunnitelma vuoden 2017 jälkeen. Tämän asian selvittäminen oli tärkeää, koska tietoperustaosuudessa on käsitelty ainoastaan myyntityön koulutusohjelman vanhaa opetussuunnitelmaa. Vastaajien vastauksesta kävi ilmi, että kaikki vastaajat opiskelivat vanhan opetussuunnitelman mukaisesti. Vastauksista huomaa, että yli puolet vastaajista aloittivat opinnot Haaga-Heliassa vuonna 2014.

Seuraavaksi perustiedoissa kysyttiin vastaajan koulutusohjelmasta (k4). Kyselylomakkeen täyttöohjeessa mainittiin tutkimuksen kohteeksi myyntityön koulutusohjelman opiskelijayrittäjät. Varmuuden vuoksi tutkimuksen neljännessä kysymyksessä kysyttiin kuitenkin vastaajan koulutusohjelmaa. Vastaajista (Kuvio 14) 5/6 oli opiskellut tai opiskelee edelleen myyntityön koulutusohjelmassa ja 1/6 liiketalouden koulutusohjelmassa. Myyntityön koulutusohjelmasta vastaajia oli 83%. Voidaan sanoa, että tutkimustavoitteet kohderyhmässä toteutuivat.



Kuvio 14. Vastaajien koulutusohjelma

Viidennessä kysymyksessä (k5) kysyttiin: Monentenako opiskeluvuotenasu ryhdyit yrittäjäksi? Tutkimustuloksista selvisi, että 2/6 vastaajista oli perustanut yrityksensä ensimmäisenä opiskeluvuotena. 2/6 on perustanut toisena opiskeluvuotena yrityksensä ja 2/6 on aloittanut kolmantena opiskeluvuotena yritystoimintansa (Kuvio15).



Kuvio 15. Yrityksen perustamisen ajankohta suhteutettuna opiskeluvuoteen

6.2 Oppilaitoksen eli Haaga-Helian tarjoamat liittyvät tulokset

Kyselylomakkeen kuudennessa kysymyksessä (k6) kysyttiin: Mitä tukea sait koululta yrityksesi perustamiseen? Vastaajista (Taulukko 1) 2/6 kokee saaneensa tukea verkostoitumiseen, 1/6 yritysideojalostamiseen, 1/6 liikeideojalostamiseen. 1/6 vastasi, että ei ole saanut mitään tukea koululta: "En ole saanut mitään tukea koululta yritykseni, sillä en ole koskaan kertonut opettajille, että perustin oma yritykseni".

Taulukko 1. Haaga-Helian tarjoamat hyödyllisimmät tukimuodot opiskelijayrittäjille

	N
Yrityksen perustamisen ongelmat	1
Verkostoituminen	2
Yritysidean jalostaminen	1
Käytännön ongelmat	0
Yrityksen perustarpeiden järjestäminen	0
Liikeidean kehittäminen	1
Nettisivujen perustaminen	0
Asiakkaiden etsiminen	0
Muuta tukea, mitä?	1

Seitsemännessä kysymyksessä (k7) kysyttiin: Kannustiko koulutusohjelmasi yrittäjäksi ryhtymistä? Tarjosiko se tukea yrittäjyyteen ryhtymiseen ja yrityksen pyörittämiseen? Mitä erityisesti? Mitä kaipasit enemmän? Tällä avoimella kysymyksellä pyrittiin antamaan vastaajalle mahdollisuus vastata kysymykseen vapaasti oman kokemuksensa perusteella. Kaikki kuusi vastasivat kysymykseen.

Yksi vastaajista oli sitä mieltä, että hänen koulutusohjelmansa kannusti häntä jonkin verran yrittäjyyteen: ”Kannusti jonkin verran, mutta opiskelu painottui silti ulkopuolisessa yrityksessä työskentelyyn. Opettajat kertoivat ja kannustivat liittymään Startup Schooliin. Kaipasin näkökulmia yrittäjän näkökulmasta”. Toinen kirjoitti näin: ”Tietysti koulutusohjelmani kannusti minua yrittäjyyteen, sillä opin paljon asioita yrittäjyydestä. Erityisesti projektiryhmissä heräsi paljon ajatuksia”.

Kolmas vastaajista kommentoi myyntityön koulutusohjelman suhtautumista yrittäjyyteen näin: ”Minusta Haaga-Helia + myynnin koulutusohjelma vähätteli yrittäjyyttä, siten ettei sitä arvostettu”. Neljäs vastaajista kertoi, että hän ei ole käyttänyt oppilaitoksen tarjoamia palveluita, koska hänellä oli liikekumppani: ”Hyppäsin mukaan ystäväni yritykseen, joten en ole oikeastaan käyttänyt kouluni palveluja. Haaga-Helia kuitenkin käsittääkseni kannustaa yrittäjyyteen”. Viides vastaajista kertoi, että Startup School mainittiin vain kerran jollain luennolla, kun taas kuudes vastaaja kertoi liittyneensä Startup Schooliin, jossa häntä autettiin yrityksen liiketoimintasuunnitelman kanssa ja sen seurauksena sai starttirahan TE-toimistolta. Kuudes vastaaja myös koki, että muilla kursseilla pidetyt esitelmät kertoivat omasta yrityksestä.

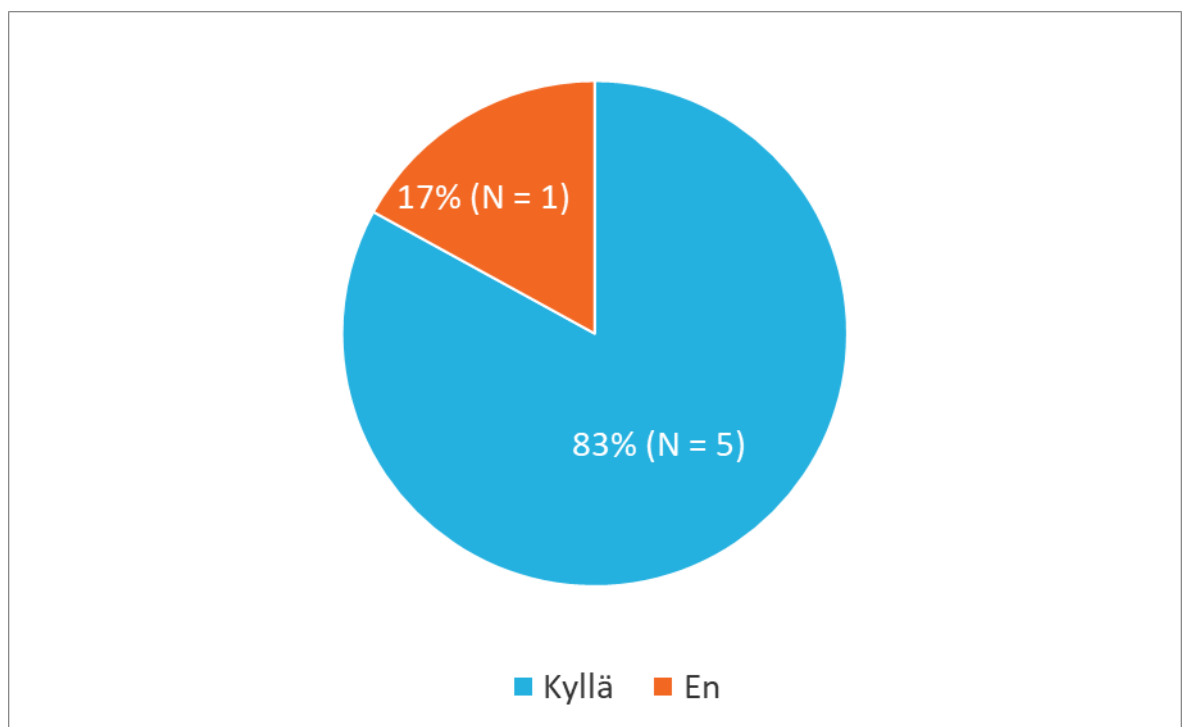
Seuraavassa kysymyksessä (k8) kysyttiin: Mistä kursseista oli kaikista eniten hyötyä? Tämä kysymys oli pakollinen ja vastaajalla oli oikeus valita enintään neljä vaihtoehtoa. Eniten ääniä saaneita kursseja olivat: liiketoimintaosaaminen, viestintäkursit, johtamistaidot, myyntityö ammattina, yritystyöskentely, myynnin johtaminen ja harjoittelut (Taulukko 2). Ratkaisumyynti, International Sales Competence ja Asiakkuuksien johtaminen tulivat valituksi kerran. Tieto-, tutkimus- ja kehittämisosaaminen, henkilökohtainen myyntityö sekä yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet eivät tulleet ollenkaan valituiksi.

Taulukko 2. Hyödyllisimmät kurssit

	N
Liiketoimintaosaaminen (Yritystoiminnan perusteet, Laskentatoimi, Rahoitus, Yritysoikeus, Logistiikka)	2
Viestintä- ja vuorovaikutustaidot (Viestintä 1-2, Sales Presentations and Negotiation, Affärssvenska 1-2)	2
Tieto-, tutkimus- ja kehittämisosaaminen (Tieojenkäsittely, Myyntityön matematiikka 1-2, Tutkimus- ja kehittämistyöpaja)	0
Johtamistaidot (Itsensä johtaminen ja tiimityö, Organisaatiokäyttäytyminen, Myynnin esimiestyö, Myynnin juridiikka, Työoikeus)	2
Myyntityö ammattina	2
Henkilökohtainen myyntityö	0
Ratkaisumyynti	1
Yritystyöskentely	2
International Sales Competence	1
Myynnin johtaminen	2
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	0
Asiakkuuksien johtaminen	1
Harjoittelu (Asiakaspalvelu, Ratkaisumyynti, Puhelintyöskentely)	2

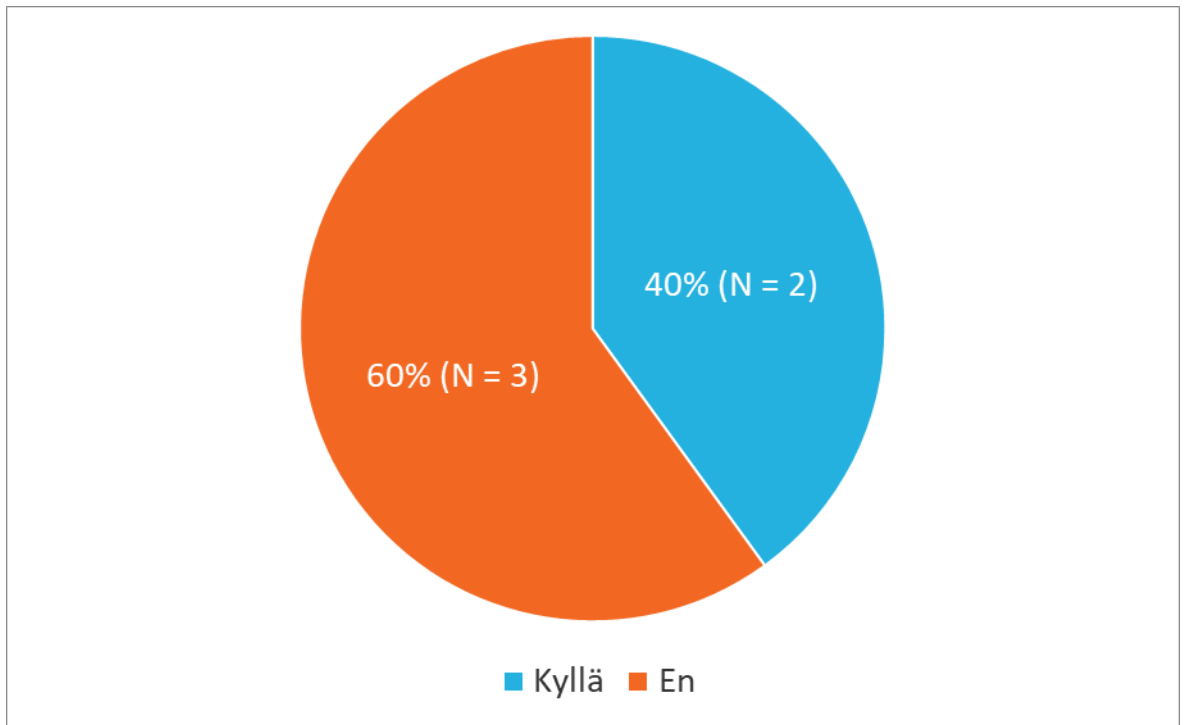
6.3 Startup Schoolin liittyvät tulokset

Seuravaksi kyselyssä käsiteltiin Startup Schoolia. Kysymyksessä yhdeksän (k9) kysyttiin: Olitko tietoinen Startup Schoolista? 5/6 vastaajasta vastasi tähän kysymykseen myönteisesti (Kuvio 16). Vastaus kertoo, että kyselyyn vastanneet ovat olleet tietoisia Startup Schoolista ainakin jollakin tasolla. Tämä kysymys oli pakollinen kaikille ja vastaaja, joka vastasi kysymykseen kielteisesti, pääsi jatkamaan suoraan vastaamaan seuraavan aiheen kysymyksiin (Liite 1). Vastaajat, jotka vastasivat myönteisesti, saivat vastata tarkentaviin Startup Schooliin liittyviin kysymyksiin.



Kuvio 16. Startup Schoolin tunnettavuus vastaajien joukossa

Seuraava kysymys tästä aiheesta (k10): Saitko tukea Startup Schoolilta? 2/5 vastaajista, joka olivat tietoisia Startup Schoolista, saivat tukea Startup Schoolilta (Kuvio 17). 3/5 vastaajista, joka vastasivat kielteisesti, pääsivät vastaamaan suoraan kysymykseen 13 (k13).



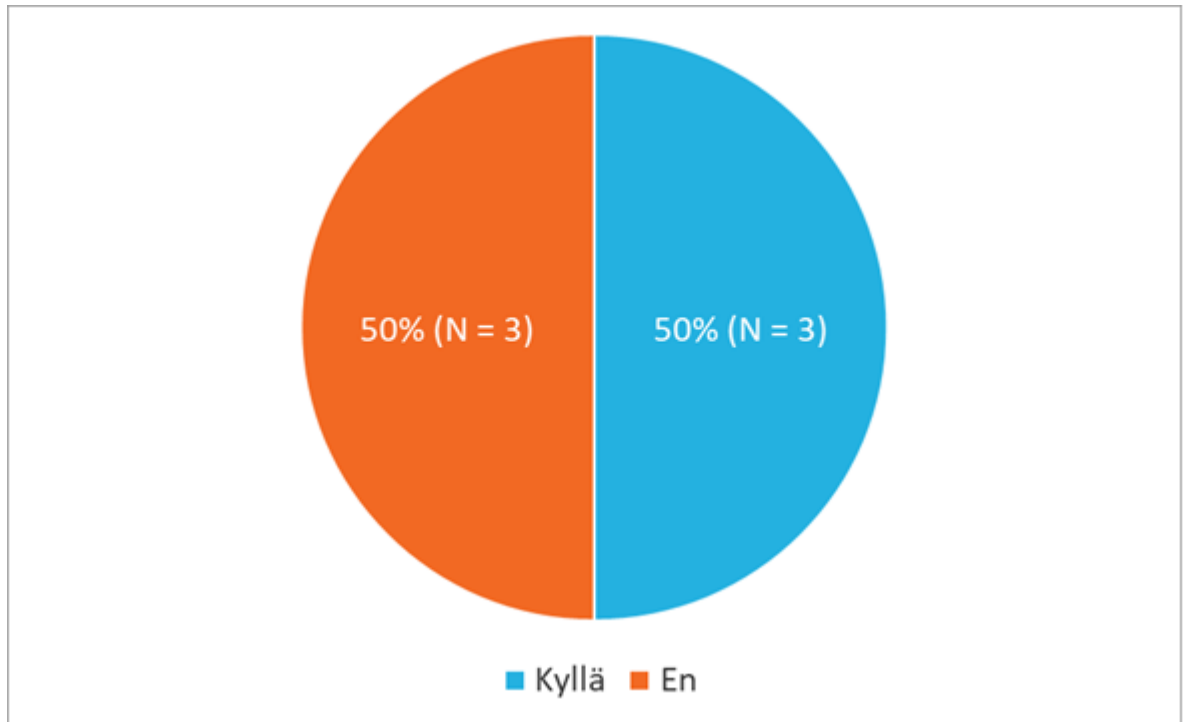
Kuvio 17. Startup Schoolilta tukea saaneet vastaajat

Seuraavaksi kysyttiin (k11): Millaista tukea sait yrittäjyyteen Startup Schoolista? Kaksi vastaajista, joka olivat saaneet tukea, vastasivat: ”Sain viikoittaista rytmiä, ohjausta ja kannustusta yrittäjyyteen” ja ”Sain tukea yrityksen perustamiseen ja starttirahan hakemiseen liittyen tärkeitä tietoja”. Tältä kahdelta vastaajalta kysyttiin myös (k12): Jäitkö kaipaamaan enemmän jotain tukea? Millaista tukea olisit tarvinnut enemmän? Tähän yksi vastaajista vastasi, että hän kaipasi enemmän verkostoja ja neuvoja käytännön asioiden hoitamiseen. Toinen kertoi, että hän sai tukea, kun sitä tarvitsi, mutta pärjäsi pitkälti ihan itse.

3/5 vastaajista, joka vastasivat, että eivät ole saaneet tukea Startup Schoolilta, vaikka olivat tietoisia siitä, saivat vastata suoraan kysymykseen (k13): Millaista tukea olisit tarvinnut Startup Schoolista? Tähän vastasi kaikki kolme vastaajaa. Yksi vastaajista vastasi: ”En ole ollut Startup Schoolissa, joten en myöskään saanut tukea sieltä. Jos olisin hyödyntänyt Startup Schoolia, olisin varmasti saanut tuen yrityksen perusasioissa. Yritystoiminta on kuitenkin niin pientä, ettei Startup Schooliin ole ollut tarvetta.” Toinen vastaajista vastasi, että hän kaipaa tukea siihen, mitä yrittäjyys vaatii ja miten sitä voi yhdistää opiskelun kanssa. Kolmas vastaajista ei kaivanut mitään tukea Startup Schoolilta.

6.4 TE-toimiston liittyvät tulokset

14. kysymyksessä (k14) kysyttiin vastaajilta: Saitko tukea yrittäjyyteesi TE-toimistolta? 3/6 eli puolet vastaajista on saanut jonkinlaista tukea TE-toimistolta (Kuvio 18). Vastaajat, jotka vastasivat kielteisesti, siirtyivät suoraan 16. kysymykseen (k16). He, jotka vastasivat myönteisesti, vastasivat myös 15. kysymykseen (k15).



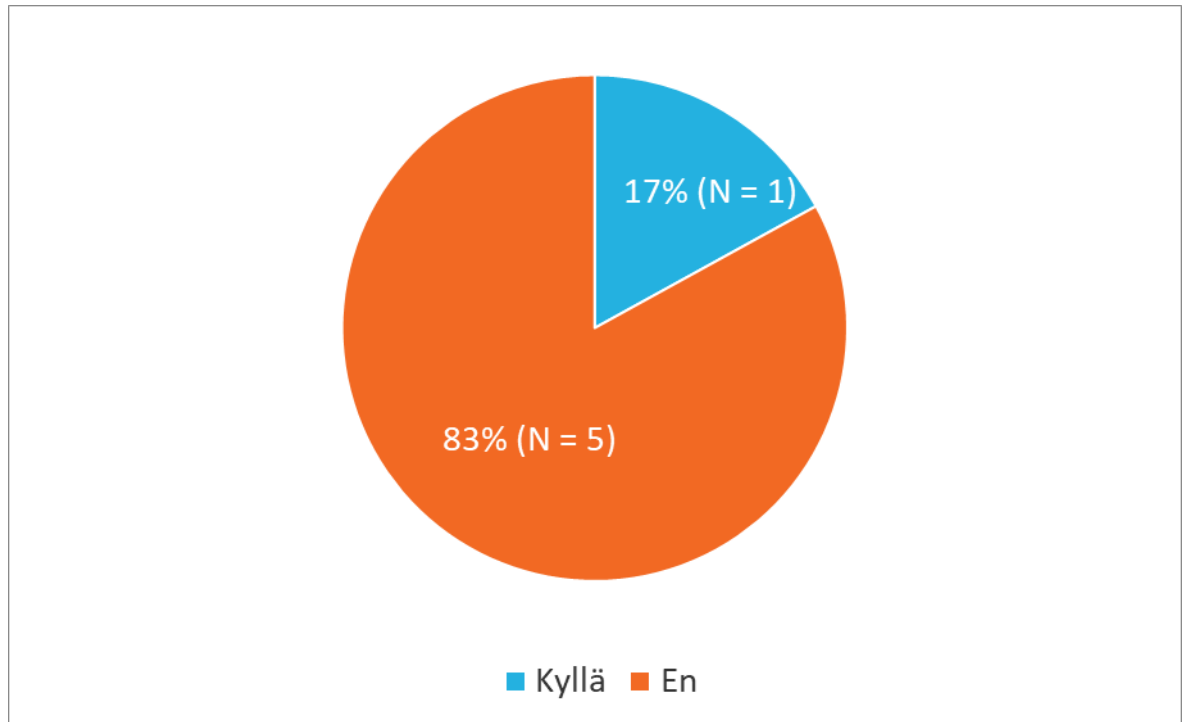
Kuvio 18. TE-toimistolta tukea saaneet vastaajat

15. kysymyksessä (k15), kysyttiin vastaajilta: Mitä tukea sait yrittäjyyteesi TE-toimistolta? 2/6 ilmoitti saaneensa starttirahaa TE-toimistolta. 1/6 kertoi, että hänen liikekumppaninsa oli saanut nevoja yritystoiminnan aloittamiseen TE-toimistolta.

Kysymyksessä 16 (k16) kysyttiin: Mitä tukea olisit tarvinnut TE-toimistolta, jota et saanut? Tähän vastasi neljä vastaajaa. 3/4 vastasi, että he eivät ole olleet yhteydessä TE-toimistoon tämän asian vuoksi. 1/4 vastasi, että oli hakenut starttirahan yritykselleen, mutta hänen pyyntönsä hylättiin, koska hän oli hakenut starttirahan yrityksensä nimiin rekisteröinnin jälkeen.

6.5 Kelan liittyvät tulokset

Seuraavaksi aiheena kyselyssä oli Kela. Kysymyksessä seitsemäntoista (k17) kysyttiin: Saitko tukea yrittäjyytesi Kelalta? 5/6 vastasi, ettei ole saanut tukea Kelalta. Vain 1/6 vastasi saavansa tukea Kelalta (Kuvio 19).



Kuvio 19. Kelalta tukea saaneet vastaajat

Seuraavassa kysymyksessä (k18) kysyttiin: Mitä tukea sait yrittäjyyteesi Kelalta? Tähän kysymykseen vastasi ainoastaan yksi vastaaja, joka oli saanut tukea Kelalta (Kuvio 19). Kyseinen vastaaja oli saanut asumistukea Kelalta. Kun kysyttiin muilta (k19): Mitä tukea olisit tarvinnut Kelalta, jota et saanut? 2/5 vastasi: ei mitään tukea. 1/5 vastasi, että hän ei ole ollut tietoinen, että Kela tukee opiskelijayrittäjiä. Lisäksi 2/5 vastasi, että he eivät oikeastaan ole koskaan hakeneet tukea Kelalta yritykselleen.

6.6 Vastaajien ehdottamat kehitysehdotukset

Kyselyn loppuosan kysymyksissä (k20-k24) kysyttiin vastaajilta kysymyksiä, joilla pyrittiin saamaan kehitysehdotuksia opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämisestä. Ensimmäisessä tämän vaiheen kysymyksissä (k20) kysyttiin: mitä tukia sinun mielestäsi tulisi tarjota korkeakouluopiskelijoille, jotka haluavat toimia yrittäjänä opiskelun ohessa? Mitä eniten kaipasit tai mistä koit olleen eniten hyötyä? Tähän kysymykseen vastaisivat kaikki vastaajat.

Yhden vastaajan mielestä starttiraha riittää opiskelijan elämiseen. Hänen mielestään opiskelijayrittäjän ei kannattaisi perustaa toiminimeä vaan hänen tulisi perustaa osakeyhtiö. Näin voi nostaa sen verran palkkaa, että saa edelleen henkilökohtaiset opiskelijoille myönnettävät tuet myös Kelalta. Muut vastaajat tekivät seuraavia kehitysehdotuksia:

- Jonkinlainen yrittäjätuki tai stipendi/palkinto opiskelijayrittäjille
- Tulisi kutsua enemmän kokeneita opiskelijayrittäjiä puhumaan kokemuksistaan
- Koulun tulisi auttaa liiketoimintasuunnitelman laatimisessa ja yrityksen palvelujen kaupallistamisessa
- Omaa yritystä tulisi pystyä soveltamaan eri kurssien suorittamiseen

Seuraavassa kysymyksessä (k21) kysyttiin: millaisia kursseja toivoisit tuleville yrittäjyydestä haaveileville opiskelijoille? Tähän kysymykseen vastasivat kaikki vastaajat. Vastaajat muun muassa pitivät tärkeinä seuraavia aiheita käsitteleviä kursseja (Kuvio 20): kursseja, jotka auttavat verkostojen luomisessa, kertovat yrittäjyydestä sekä sen haasteista ja hyödyistä ja palvelumuotojen hahmottamisesta. Myös kurssia, jossa menestyneet opiskelijayrittäjät jakaisivat kokemuksiaan.

Miten ja missä verkostoitua?

Mitä on yrittäjyys ja mitä se vaatii?

Palvelumuotoilua

Yrittäjyyden haasteista ja mahdollisuuksista kertova kurssi havainnollistavin käytännön esimerkein

Kursseja, joilla opitaan enemmän yrittäjyydestä ja vaikkapa myös harjoitellaan jonkalaista yrittäjyyttä projektin muodossa

Yrittäjäpajoja, jossa saisi olla ja jakaa yrittäjyyden haasteita muiden opiskelijoiden kanssa

Kursseja, jossa on vierailijoina opiskeluaikana yrittämisen aloittaneita ja työssään menestyneitä ihmisiä

Kuvio 20. Opiskelijayrittäjien kehitysehdotukset

22. kysymyksessä (k22), joka oli avoin kysymys, kysyttiin: Kannattiko ryhtyä yrittäjäksi koulun ohessa? Plussat ja miinukset? Kysymykseen vastattiin seuraavasti:

Plussat

- Itsensä toteuttaminen
- Vapaus ja unelmien tavoittaminen
- Mahdollisuus olla itsensä pomo ja tienata hyvin
- Opettaa enemmän kuin koulu
- Saa työskennellä silloin kuin itse haluaa, aikataulu ei mene koulun kanssa päällekkäin
- Opetti soveltamaan opittuja asioita suoraan yritykseen

Miinukset

- Erittäin rankkaa
- Stressaavaa, kukaan ei ole tsemppaamassa ja johtamassa vaikeiden tilanteiden sattuessa
- Yleensä ei jää opiskeluaikaa eikä itselle vapaa aikaa
- Opiskelijayrittäjä ei voi suorittaa työharjoitteluaan omassa yrityksessään, kun taas opiskelija, joka työskentelee toisessa yrityksessä, voi suorittaa harjoittelut omassa työpaikassaan

Seuraavassa kysymyksessä (k23) kysyttiin vastaajilta: Oletko yhä yrittäjä? Tähän vastasivat kaikki myönteisesti. Sen takia seuraava kysymys (k24): mikä sai sinut lopettamaan yrittäjän urasi? Jäi ilman vastauksia.

Viimeisessä kysymyksessä (k25) kysyttiin: ajatuksiasi yrittäjyyden ja opiskelun yhdistämisestä. Kommentteja ja miitteitä. Tähänkin vastasivat kaikki vastaajat. Kaikki kannustivat yrittäjyyteen ryhtymistä. Yksi vastaajista ei suosittele yrityksen perustamista opiskelun aikana. Hänen mielestään on paljon fiksumpaa saada ensin opinnot valmiiksi ja vasta sen jälkeen ryhtyä yrittäjäksi, koska vasta silloin opiskelijalla on paras käsitys yrityksen perustamisesta.

Toinen vastaajista oli samoilla linjoilla tämän ensimmäisen vastaajan kanssa, hän suosittelee yrittäjäksi ryhtymistä vasta opintojen viimeisenä vuotena tai siinä vaiheessa, kun on vain opinnäytetyö tekemättä. Hänen mielestään näin opiskelijayrittäjälle jää enemmän aikaa yrityksen pyörittämiseen. 2/6 vastaajista kannustaa koulua joustamaan jonkin veran. Heidän mielestään olisi hyvä, jos voisi liittää yrittäjyyden opiskeluun niin, että käytännössä kaikki opiskelijayrittäjän opinnot liitettäisiin yritykseen pyörittämiseen mahdollisimman pitkälle. Näin yrittäjä saisi sovellettua oppimista parhaiten henkilökohtaisempaan suuntaan.

Yksi vastaajista kirjoitti näin: ”Opiskelijayrittäjyys on mahdollista, mutta se on myös vaativaa. Kun minä valmistuin koulusta, yritykseni pyöri jo valmiiksi hienosti ja koulun jälkeinen elämäni on ollut mahtavaa. Sain valjastettua koulussa intoni aidoksi taidoksi ja nyt saan nauttia hedelmistä.” Viimeinen vastaajaa kannustaa Haaga-Heliana kehittämään opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämiseen kokonaisvaltaisen uuden koulutusohjelman.

6.7 Yhteenveto

Tässä luvussa kerrotaan tutkimuksen tärkeimmistä tuloksista. Kyselyyn osallistui kuusi henkilöä. 2/6 vastaajista oli naisia ja 4/6 oli miehiä. Miesvastaajien suurempi määrä voi kertoa siitä, että nuorten miesten riskinotto-kyky on korkeampi kuin nuorten naisten. On totta, että yrityksen peruttaminen opintojen ohessa vaatii paljon riskinotto-kykyä. Pahimmassa tapauksessa yrityksen pyörittäminen voi aiheuttaa hankalia ajanhallinta pulmia. Opiskelijayrittäjä on vastuussa kahdesta tärkeästä osa-alueesta: opinnoistaan ja yrityksensä pyörittämisestä. Näiden kahden välillä tasapainon muodostaminen voi olla välillä hyvin haasteellista.

Vastaajista 2/5 opiskeli tai opiskelevat edelleen Haaga-Helian myyntityön koulutusohjelmassa. 1/6 vastaajista opiskelee liiketalouden koulutusohjelmassa. Kaikki vastaajat olivat aloittaneet opiskellut Haaga-Heliassa vuosien 2014 - 2016 aikana. 2/6 vastaajista oli aloittanut yritystoimintansa ensimmäisenä opiskeluvuotena. Näiden opiskelijayrittäjien yrittäjäksi ryhtymisen päätökseen ei koulu kovin paljon ole varman vaikuttanut, sillä he perustivat yrityksensä heti opintojen alku vaiheessa. 2/6 oli aloittanut toisena opiskeluvuotena ja 2/6 oli aloittanut kolmantena opiskeluvuotena (Kuvio 16). Neljäntenä tai viidentenä opiskeluvuotena ei kukaan vastaajista ole perustanut yritystä, koska suurin osaa myyntityön koulutusohjelman opiskelijoista valmistuu 3.5 vuodessa opetussuunnitelman mukaisesti.

Vastaajista 2/6 oli saanut tukea Haaga-Helialta verkostoitumisessa ja yksi yritysidean jalostamisessa. 2/6 vastaajista oli sitä mieltä, että heidän koulutusohjelmansa kannusti yrittäjyyteen. Yhden vastaajan mielestä myyntityön koulutusohjelma vähätteli yrittäjyyttä. Tämä vastaus voi johtua siitä, että myyntityön koulutusohjelman keskiössä on ammattilaisen B-to-B myyjän kouluttaminen. Yksi vastaajista ei kertonut koulussa opettajille yrityksestään. Tästä huomaa, että on opiskelijayrittäjiä, jotka salaavat opettajilta tai oppilaitokselta yrityksensä. Tämä voi johtua siitä, että jotkut opiskelijayrittäjistä kokevat selviävänsä ilman oppilaitoksen tukea. Toinen syy salamiseen voi olla tietämättömyys oppilaitoksen tarjoamista tukimuodoista opiskelijayrittäjille. Lisäksi voi olla, että oppilaitos ei tarjoa heidän tarpeitaan vastaavia tukimuotoja.

Myyntityön koulutusohjelman kurssit, joista oli vastaajien mielestä eniten hyötyä yrittäjyyteen; liiketoimintaosaaminen, organisaatiokäyttäytyminen, viestintä, myyntityö ammattina ja yritystyöskentely, harjoittelut ja myynnin johtaminen (Taulukko 2). Kurssit, jotka tulivat kaksi kertaa valituksi sisältävät aiheita, jotka auttavat suoraan opiskelijayrittäjää liiketoiminnan pyörittämisessä. Esimerkiksi viestintä kursseissa opetettiin muun muassa tarjous- ja tarjouspyynnön kirjoittamista, tiedotteen ja muita liike-elämän tekstilajeja ja asiakirjastandardeja. Johtamistaidot ovat tärkeitä asioita, mitä myyntityön koulutusohjelmassa opetetaan; siinä opiskelijayrittäjä oppii asioita, joita hän voi käyttää itsensä ja mahdollisten alaistensa johtamisessa. Yritystyöskentely-kurssilla opiskelija työskentelee hänelle sovitussa yrityksessä kokopäiväisesti.

5/6 vastaajista olivat tietoisia Startup Schoolista, mutta ainoastaan 2/5 saivat tukea yrittäjyyteen Startup Schoolilta: starttirahan hakemiseen neuvoja ja ohjausta. Tukea saaneiden määrää on pieni, mikä voi johtua monesta syystä. Voi olla, että opiskelijayrittäjä on kokenut Startup Schoolin etäiseksi. Startup Schoolin nettisivut ovat pelkästään englannin kielellä. Haaga-Helian nettisivuilla on vähän tietoa Startup Schoolin tarjoamista palveluista suomen kielellä. Suomen kielellä opiskeleva voi kokea hankalaksi englannin kieliset nettisivut.

3/6 vastaajista oli saanut tukea TE-toimistolta joko itse suoraan tai liikekumppaninsa kautta. 2/3 oli saanut starttirahaa TE-toimistolta. He, jotka eivät olleet saaneet tukea TE-toimistolta eivät osanneet kertoa, mitä he toivoivat saavansa. Tämä voi johtua siitä, että TE-toimiston tukimuodot ovat olleet vieraita vastaajille. Yksi vastaajista, oli toivonut saavansa starttirahan, mutta oli jäänyt ilman, koska hänen yrityksen nimen rekisteröinti oli tapahtunut ennen starttirahan hakemista. Kelalta sai tukea ainoastaan 1/6 vastaajasta ja hän oli saanut asumistukea. Kaikki muut vastaajat joko eivät olleet tietoisia Kelan tuista opiskelijayrittäjille tai eivät olleet hakeneet sellaista.

Vastaajat toivoivat tuleville opiskelijayrittäjille sellaisia kursseja, jotka suoraan tukevat yrittäjyyttä esimerkiksi verkostoitumiseen, kursseja, jotka auttaisivat ymmärtämään paremmin yrittäjyyttä sekä kursseja, joiden vierailijoina olisi menestyneet entiset opiskelijayrittäjät. Kaikki vastaajat ovat edelleen yrittäjiä. Suurimman osan mielestä opiskelijayrittäjyys on rankkaa mutta kannattavaa. Positiivisena asiana pidettiin opiskelijayrittäjyydessä vapautta ja itsensä toteuttamista. Negatiivisena asiana pidettiin stressiä, jota opiskelijayrittäjyys aiheuttaa.

7 Pohdinta

Tässä luvussa arvioidaan tutkimuksen tuloksia ja peilataan niitä tietoperustaan. Samalla pohditaan opiskelijayrittäjyyttä Haaga-Heliassa kokonaisuutena ja tehdään ehdotuksia tutkimusongelmien ratkaisemiseksi. Käydään läpi myös kehittämis- ja jatkotutkimusehdotuksia ja tutkimuksen luotettavuutta. Lisäksi arvioidaan opinnäytetyöprosessia ja omaa oppimista

7.1 Tulosten tarkastelu omilla tulkinnoilla

Tässä kappaleessa käydään läpi keskeisimmät tutkimustulokset ja peilataan niitä tietoperustaan. Tutkimukseen osallistui kuusi henkilöä. 5/6 oli myyntityön koulutusohjelmasta. 1/6 oli liiketalouden koulutusohjelmasta. 2/6 vastaajista oli naisia ja 4/6 oli miehiä. Kaikki vastaajat olivat aloittaneet opiskellut Haaga-Heliassa vuosien 2014 - 2016 aikana. 2/6 vastaajista oli aloittanut yritystoimintansa ensimmäisenä opiskeluvuotena. 2/6 oli aloittanut toisena opiskeluvuotena ja 2/6 oli aloittanut kolmantena opiskeluvuotena.

Tutkimustulokset olivat mielenkiintoisia. Niissä tuli esille asioita, jotka olivat ristiriidassa tietoperustan kanssa. Esimerkiksi tietoperustassa kerrottiin, että TE-toimisto ja Kela tarjoavat monipuolisia palveluita yrittäjille. Opiskelijayrittäjäkin voi saada erilaisia etuuksia ja myös yrittämiseen liittyviä tietoja ilmaiseksi. Tutkimustuloksissa tuli ilmi, että Kelalta sai tukea ainoastaan 1/6 vastaajista: hän oli saanut asumistukea. Kaikki muut vastaajat joko eivät olleet tietoisia Kelan etuuksista opiskelijayrittäjille tai eivät olleet hakeneet niitä. Minusta tämä kertoo siitä, että opiskelijayrittäjät tuntevat huonosti näitä palveluja. Toinen syy tähän, voi olla julkisten palveluiden sirpaleisuus. Opiskelijayrittäjille, jotka ovat yleensä alle 30 vuotiaita nuoria, julkisten palveluiden sirpaleisuus ja monimutkaisuus voi olla hyvin turhauttavaa ja tämä voi johtaa siihen, ettei niitä haeta.

Tämä on hyvin mielenkiintoista, että 2/6 vastaajista ilmoittaa saavansa starttirahan TE-toimistolta, vaikka päätoiminen opiskelija ei ole oikeutettu siihen. Starttirahan saaminen päätoimiselle opiskelijalle TE-toimiston mukaan ei ole mahdollista. Olisi mielenkiintoista saada tietää, miten nämä kyseiset vastaajat ovat saaneet starttirahan. Voi olla, että yrittäjänsä perustamisvaiheessa he ovat olleet Haaga-Helian avoimet opinnot -puolella opiskelemassa, mikä mahdollisti TE-toimiston Starttirahan saamiseen. Itsekin opiskelijayrittäjänä hain starttirahaa vuonna 2016, en saanut sitä, koska olin päätoiminen opiskelija.

TE-toimiston ja Kelan tarjoamat palvelut on suurimmilta osin sidottu lainsäädäntöön ja päätoiminen opiskelija, joka harjoittaa pienimuotoista yrittäjyyttä nähdään enemmän opiskelijana kuin yrittäjänä. Mielestäni Kelan ja TE-toimiston tulisi luoda tukimuotoja/palveluita kohdennettuna opiskelijayrittäjille. Tämä voi ehkä rohkaista monia opiskelijoita perustamaan yrityksiä ja luomaan uusia työpaikkoja Suomessa.

vastaajista vain 2/6 kertoi saavansa tukea oppilaitokselta verkostoitumisessa. Haaga-Helia oppilaitoksena tarjoa monipuolisia palveluita opiskelijayrittäjille, erilaisia kursseja ja ohjelmia. Haaga-Heliassa toimii Startup School, joka tarjoa kaikille Haaga-Helian opiskelijoille yrittäjyyteen liittyviä palveluita. Lisäksi Yrittäjyys ja verkostot – suuntautuminen ja Yrittäjyys mahdollisuutena-moduuli tarjoavat kattavan paketin opiskelijoille, jotka ovat kiinnostuneet yrittämisestä tai pyörittävät yritystä korkeakouluopintojen ohessa.

Mielestäni yllä mainituista Haaga-Helian tarjoamista tukimuodoista Haaga-Helia voisi tehdä ihan omat sisäiset nettisivunsa Haaga-Helian Mynettiin. Sen nimi voisi olla esimerkiksi opiskelijayrittäjät tai opiskelijayrittäjille. Tällä sivulla voisi olla kaikki tärkeät tukimuodot mieluummin suomen kielellä. Lisäksi siinä voisi olla tarkat tiedot yrittäjien edunvalvontajärjestöistä, jotka palvelevat opiskelijayrittäjä joko ilmaiseksi tai opiskelijahinnoin. Näitä Haaga-Helia voi aina uusien tukimuotojen syntyessä lisätä ne suoraan tähän sivuun ja opiskelijat voivat löytää näitä helposti yhdestä paikasta.

Myyntityön koulutusohjelma kannustaa opiskelijoita yrittäjyyteen erilaisten pakollisten kurssien yhteydessä ja myös antamalla mahdollisuuden valinnaisiin oppiaineisiin yrittäjyyteen liittyvillä kursseilla. Silti olisi hyödyllistä opiskelijoiden kannalta, että ne opiskelijat, jotka ensimmäisen opiskeluvuoden jälkeen päätyvät yrityksen perustamiseen, heillä olisi oma koulutusohjelma. Tai myyntityön koulutusohjelmasta vastaavat ohjaisivat nämä opiskelijat oikeiden tukimuotojen piiriin.

Startup Schoolin palveluja käytti ainoastaan kaksi vastaajaa, vaikka viisi vastaajaa oli tietoinen Startup Schoolista. Yksi tärkeimmistä syistä, miksi itse en saanut tukea Startup School Haaga-Helialta oli se, että kun yritin perehtyä Startup Schoolin palveluihin vuonna 2015. Se nettisivut olivat vaikea selkoisia sekä Startup Schoolin tarjoamat palvelut olivat huonosti hahmotettavissa. Lähetin Startup Schoolille viestin, jossa kerroin itsestäni ja liikeideastani, en saanut koskaan vastausta. Tämä huono kokemus lannisti minut niin, että en enää sen jälkeen hakenut apua Startup Schoolilta. Startup School Haaga-Helian houkuttelevuutta voisi nostaa sen läsnäolo sosiaalisessa mediassa, kuten Instagramissa, Facebookissa ja Snapchatissa, sillä suurin osaa päätoimisista nuorista opiskelijoista on

näissä kanavissa. Jos se saisi omat nettisivut suomeksi, tämäkin voisi auttaa suomenkielisiä opiskelijoita käyttämään Startup Schoolin palveluita

Kaikki vastaajat ovat edelleen yrittäjiä ja suurimman osan mielestä opiskelijayrittäjyys on rankkaa mutta on kannattavaa. Vastauksissa positiivisena asiana opiskelijayrittäjyydessä pidettiin vapautta ja itsensä toteuttamista. Negatiivisena asiana pidettiin stressiä, joka opiskelijayrittäjyys tuottaa. Kun katson yllä olevia vastauksia, olen samaa mieltä vastaajien. Opiskelijayrittäjyys on rankkaa ja stressaavaa, mutta se on samalla erittäin palkitsevaa. Se opettaa asioita ihan eri tavalla; tekemisen kautta.

7.2 Kehittämis- ja jatkotutkimusehdotukset

Tämän tutkimuksen avulla saatiin vastaukset kaikkiin tälle tutkimukselle asetettuihin tutkimusongelmiin. Tutkimus oli kuitenkin rajoitettu vain myyntityön koulutusohjelman opiskelijayrittäjiin, näin ollen pidän tärkeänä laajemman tutkimuksen laatimista, joka käsittelisi kaikkia Haaga-Helian koulutusohjelmien opiskelijayrittäjiä. Laajempi tutkimus auttaisi Haaga-Heliana kehittämään kohdennettuja tukimuotoja opiskelijayrittäjille. Se erityisesti auttaisi tulevien opiskelijayrittäjien polkua, erityisesti niiden opiskelijoiden, jotka haluavat ryhtyä opiskelijayrittäjäksi, mutta kokevat opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämisen haastavaksi

Startup School Haaga-Helian tukimuodoista ja asiakaskokemuksista olisi hyvä laatia selvitys. Tämä tutkimus ositti, että 5/6 oli tietoinen Startup Schoolin palveluista, mutta vain 2/6 oli käyttänyt niitä. Laajemmissa selvityksissä voisi tutkia, minkä takia Haaga-Helian opiskelijat eivät käytä Startup School Haaga-Helian palveluita? Minkä takia kokevat sen etäiseksi?

Opiskelijayrittäjyys on ilmiö, joka on tutkittu hyvin vähän. On totta, että startupeista on kirjoitettu kirjoja ja tutkimuksiakin on tehty, mutta opiskelijayrittäjyys on jäänyt paitsioon. Laajempi ja kenties valtakunnallinen tutkimus voi auttaa Kelan ja TE-toimiston kaltaisia julkisia sektoreita kohdentamaan palveluitaan paremmin.

7.3 Tutkimuksen luotettavuus

Laadullisessa tutkimuksessa luotettavuus ja eettisyys ovat tärkeitä asioita, jotka tutkijan tulisi ottaa huomioon. Laadullisella tutkimuksella on erilaisia tutkimusperinteitä ja siksi löytyy myös erilaisia käsityksiä tutkimuksen luotettavuudesta. Laadullisen tutkimuksen luotettavuuden arviointi ei ole yksiselitteinen, mutta tutkimus arvioidaan aina kokonaisuutena. Tutkimuksen kokonaisarvioinnissa on tärkeitä kiinnittää huomiota tutkimuksen koherenssiin eli johdonmukaisuuteen. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 158-163.)

Laadullisen tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa tulisi ottaa huomioon seuraavat asiat: tutkimuskohde ja tarkoitus, tutkijan sitoumukset tutkimuksessa, aineiston keruu, tutkimuksen tiedonantajat, tutkija-tiedonantaja-suhde, tutkimuksen kesto ja tutkimuksen raportointi. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 163-164.)

Tässä tutkimuksessa on yritetty ottaa huomioon kaikki yllä mainitut asioita. Tutkimuksen kohteena oli opiskelijayrittäjyys, kohdetta lähdettiin tutkimaan objektiivisesti. Tutkijan sitoumukset tutkimukseen oli helpottaa tulevien opiskelijayrittäjien polkua opiskelun ja yrittäjyyteen yhdistämiseen. Aineisto kerättiin sähköisellä kyselylomakkeella anonymisti. Vastajat vastasivat tutkimuskysymyksiin heidän itse valitussa paikassa ja ajassa. Tutkimuksen vastaajat valikoituivat satunnaisesti myyntityön koulutusohjelman opiskelijayrittäjien joukosta. Tutkimuksen ohjeessa kerrottiin, että tutkimuksen kohteena on myyntityön koulutusohjelman opiskelijayrittäjät, tämä varmistettiin laittamalla kylilomakkeeseen kysymys koulutusohjelmasta. Kyselylinkki ohjeineen jaettiin myyntityön koulutusohjelman Facebook- ja LinkedIn-sivuilla. Linkki myös lähetettiin suoraan kahdelle myyntityön koulutusohjelman alumnille, jotka korkeakouluopintojen ohessa olivat yrittäjä.

Tutkimuksen kestosta voidaan sanoa, että tutkimus tehtiin intensiivisellä aikataululla. Aikatauluintensivisyys vaikutti omalta osaltaan tutkimustuloksiin. Tutkimuksen vastasi vain kuusi vastaajaa, jos aikaa olisi ollut enemmän ehkä tutkimukseen olisi saatu enemmän vastaajia ja näin tutkimuksesta olisi tullut luotettavampi.

Mielestäni tutkimuskohde on haasteellinen, koska opiskelijayrittäjien määrä on suhteellisen pieni. Opiskelijayrittäjäksi ryhtyminen vaatii itsensä johtamista, pitkäjänteisyyttä, riskinotto-kykyä ja rohkeutta. Tämä asia tuli ilmi tutkimustuloksissakin. Itse opiskelijayrittäjänä toimivana koen, että opiskelijayrittäjien tilannetta tulisi helpottaa, jos halutaan kannustaa yrittäjyyteen.

7.4 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi

Tässä kappaleessa arvioin tutkijana omaa kehittymistäni opinnäytetyön alkuvaiheista sen palauttamiseen.

Tutkimustyö käynnistyi, kun opinto-ohjaajani hyväksyi tutkimusaiheen. Kun aihe oli hyväksytty, alkoi tutkimuksen aineiston kerääminen. Teoria ja tietoperustan materiaalien keräämiseen meni suhteellisen paljon aikaa, koska tätä aihetta ei ole paljon tutkittu aiemmin. Oppilaitoksen lisäksi löysin kolme organisaatioita (TE-toimisto, Kela ja yrittäjien edunvalvontajärjestöt), jotka käsittelivät jonkun verran opiskelijayrittäjyyttä. Heidän toimintaansa kuuluu yrittäjien ja opiskelijayrittäjien tukeminen.

Sen jälkeen oli vuorossa aiheen rajaaminen, jonka tuloksena tutkimuksen eteenpäin vieminen oli mahdollista. Kohderyhmä osoittautui harvalukoiseksi. Vaikka jaoin kyselylinkkiä monissa kanavissa, sain kyselyyn vain kuusi vastausta. Tutkimusaineiston analysointi ja tulosten käsittely sujui ongelmitta. Mielenkiintoista pohdintavaiheessa oli perehtyä vastaajien kehittämisehdotuksiin opiskelun ja yrittäjyyden yhdistämiseksi. Itselläni opiskelijayrittäjänä oli samansuuntaisia kehitysehdotuksia.

Opinnäytetyö kokonaisuudessaan oli hyvin opettavainen ja mielenkiintoinen. Tutkimuksen aiheen merkitys korostuu minulle, koska toimin itse opiskelijayrittäjänä. Opiskelijayrittäjyys ilmiönä on hyvin mielenkiintoinen ja tärkeä, koska se muun muassa luo työpaikkoja ja työllistää nuoria jo opiskeluvaiheessa. Opiskelijat, jotka opiskelun ohessa ryhtyvät yrittäjäksi ovat rohkeita ja minun mielestäni heitä tulisi kannustaa ja tukea enemmän.

Lähteet

Haaga-Helian 2010. Haaga-Helian opinto-opas 2010. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu. Helsinki.

Haaga-Helia 2018. Hakijan opinto-opas. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu. Helsinki.

Haaga-Helia 2018. Mitä, jos tekisit juuri sitä, mikä innostaa sinua? Opaslehtinen. HELI16-koulutusohjelma.

Haaga-Helia 2018. Yrittäjyys ja yritystoiminta. Luettavissa: <http://www.haaga-helia.fi/fi/opinto-opas/opintojaksokuvaukset/BUS1LH001>. Luettu: 14.11.2018.

Haaga-Helia 2018. Yrittäjyys mahdollisuutena. Luettavissa: <http://www.haaga-helia.fi/fi/opinto-opas/opintojaksokuvaukset/ENT3LH101>. Luettu: 19.11.2018.

Infopankki.fi 2018. Tukea yrittäjälle. Luettavissa: <https://www.infopankki.fi/fi/elama-suomessa/tyo-ja-yrittajyys/tietoa-yrittajalle/tukea-yrittajalle>. Luettu: 14.11.2018.

Kela 2018. Kela organisaationa. Luettavissa: <https://www.kela.fi/organisaatio>. Luettu: 17.11.2018.

Kela 2018. Opintojen päätoimisuus. Luettavissa: <https://www.kela.fi/opintotuki-paatoimisuus>. Luettu: 19.11.2018.

Kela/opiskelijat/opintotuki 2018. Kuka voi saada. Luettavissa: <https://www.kela.fi/opintotuki-kuka-voi-saada>. Luettu: 19.11.2018.

Kela/opiskelijat 2018. Pikaopasopintoetuuksiin. Luettavissa: <https://www.kela.fi/opiskelijat-pikaopas>. Luettu: 19.11.2018.

Kela 2018. Tulot. Luettavissa: <https://www.kela.fi/opintotuki-tulot>. Luettu: 19.11.2018

Kela 2018. Yrittäjä Kelan asiakkaana. Luettavissa: <https://www.kela.fi/yrittajat>. Luettu: 17.11.2018.

Nuoret Yrittäjät 2018. Opiskelijaedut: Luettavissa:
<https://www.nuoretyrittajat.fi/opiskelijaedut#>. Luettu: 14.11.2018.

Suomi.fi 2018. Tietoa ja palveluja yrityksille ja yrityksen perustajille. Luettavissa:
<https://www.suomi.fi/yritykselle>. Luettu: 15.11.2018.

Startup School Haaga-Helia. For Students. Luettavissa: <http://startupschool.fi/events/>.
Luettu 21.11.2018

Suomen Yrittäjät 2018. Opiskelijajäsenyyys. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/keski-suomen-yrittajat/a/liity-jaseneksi/liity-jaseneksi/opiskelijajasenyyys-306529>. Luettu:
14.11.2018.

Suomen Yrittäjät 2018. Tätä on Suomen yrittäjät. Luettavissa:
<https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/tata-suomen-yrittajat-316180>. Luettu: 15.11.2018.

Tuomi, J. 2008. Tutki ja lue. Tammi. Helsinki.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Tammi. EU

TE-palvelut 2018. Yrittäjälle. Luettavissa: <http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/index.html>. Luettu: 15.11.2018.

Pitkäpaasi, P. 20.11.2018. Myytitön koulutusohjelman Lehtori. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu.
Haastattelu. Helsinki

Yrittäjän Tukiverkko 2018. Etusivu. Luettavissa: <https://yrittajantukiverkko.fi/>. Luettu
14.11.2018.

Williams, P. 19.11.2018. Service Design Lead. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu.
Haastattelu. Helsinki

Liitteet

Liite 1. Kyselylomake opiskelijayrittäjille



Opiskelun ja yrittäjyyden yhdistäminen:

Miten Haaga-Helia kannustaa opiskelijoitaan ryhtymään yrittäjäksi?

Mitä työkaluja/palveluita tarjotaan ja kuinka tavoitteissa on onnistuttu?

Kyselyn tietoja käytän opinnäytetyöni tekemiseen. Vastaukset käsitellään anonyymisti ja siten, ettei yksittäistä vastaajaa voida tunnistaa vastauksien perusteella opinnäytetyöstäni.

Kysymyksiä ei ole paljon. Tutkimukseni tavoitteena on helpottaa tulevien opiskelijayrittäjien polkua opintojen ja yrittämisen yhdistämisessä.

Kiitos osallistumisestasi!

Ystävällisesti,
Aziza Hossaini

1. Aloitetaan kysely. Oletko valmis? *

Kyllä!

2. Sukupuolesi? *

Nainen

Mies

3. Minä vuonna aloitit opiskelusi Haaga-Heliassa? *

Aloitussvuosi (esim. 2014)

4. Missä koulutusohjelmassa opiskelet/opiskelit? *

Valitse seuraavista:

- Finansi- ja talousasiantuntijan koulutusohjelma
- Hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohdon koulutusohjelma
- Johdon assistenttityön ja kielten koulutusohjelma
- Journalismin koulutusohjelma
- Liiketalouden koulutusohjelma
- Liiketoiminnan kehittämisen (ylempi amk)/ Yrittäjyyden ja liiketoiminta-osaamisen koulutusohjelma
- Liikunnan ja vapaa-ajan koulutusohjelma
- Liikunta-alan kehittämisen ja johtamisen koulutusohjelma
- Matkailun koulutusohjelma
- Matkailun liikkeenjohdon koulutusohjelma
- Myynnin ja visuaalisen markkinoinnin koulutusohjelma
- Myyntityön koulutusohjelma
- Palveluliiketoiminnan johtamisen koulutusohjelma
- Ruokatuotannon johtamisen koulutusohjelma
- Tietojenkäsittelyn koulutusohjelma
- Tietojärjestelmäosaamisen koulutusohjelma
- Valmennuksen koulutus (ylempi amk)
- Jokin muu, mikä? _____

5. Monentena opiskeluvuotenasä ryhdyit yrittäjäksi? *

Valitse sopivin.

- 1. opiskeluvuotena
- 2. opiskeluvuotena
- 3. opiskeluvuotena
- 4. opiskeluvuotena
- 5. opiskeluvuotena

6. Mitä tukea sait koululta yrityksesi perustamiseen? *

- Yrityksen perustamisen ongelmat
- Verkostoituminen
- Yritysidean jalostaminen
- Käytännön ongelmat
- Yrityksen perustarpeiden järjestäminen
- Liikeidean kehittäminen
- Nettisivujen perustaminen
- Asiakkaiden etsiminen
- Muuta tukea, mitä? _____

7. Kannustiko koulutusohjelmasi yrittäjäksi ryhtymistä? Tarjosiko se tukea yrittäjyyteen ryhtymiseen ja yrityksen pyörittämiseen? Mitä erityisesti? Mitä kaipasit enemmän?

8. Mistä kursseista oli kaikista eniten hyötyä? *

Valitse enintään neljä (4) hyödyllisintä kurssia.

- Liiketoimintaosaaminen (Yritystoiminnan perusteet, Laskentatoimi, Rahoitus, Yritysoikeus, Logistiikka)
- Viestintä- ja vuorovaikutustaidot (Viestintä 1-2, Sales Presentations and Negotiation, Affärssvenska 1-2)
- Tieto-, tutkimus- ja kehittämisosaaminen (Tietojenkäsittely, Myyntityön matematiikka 1-2, Tutkimus- ja kehittämistyöpaja)
- Johtamistaidot (Itsensä johtaminen ja tiimityö, Organisaatiokäyttäytyminen, Myynnin esimiestyö, Myynnin juridiikka, Työoikeus)
- Myyntityö ammattina
- Henkilökohtainen myyntityö
- Ratkaisumyynti
- Yritystyöskentely
- International Sales Competence
- Myynnin johtaminen
- Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet
- Asiakkuuksien johtaminen
- Harjoittelu (Asiakaspalvelu, Ratkaisumyynti, Puhelintyöskentely)

9. Olitko tietoinen Startup Schoolista? *

- Kyllä
- En

10. Saitko tukea Startup Schoolilta? *

- Kyllä
- En

11. Millaista tukea sait yrittäjyyteen Startup Schoolista?

12. Jäitkö kaipaamaan enemmän jotain tukea? Millaista tukea olisit tarvinnut enemmän?

13. Millaista tukea olisit tarvinnut Startup Schoolista?

14. Saitko tukea yrittäjyyteesi TE-toimistolta? *

Kyllä

En

15. Mitä tukea sait yrittäjyyteesi TE-toimistolta?

16. Mitä tukea olisit tarvinnut TE-toimistolta, jota et saanut?

17. Saitko tukea yrittäjyyteesi KELA:lta? *

Kyllä

En

18. Mitä tukea sait yrittäjyyteesi KELA:lta?

19. Mitä tukea olisit tarvinnut KELA:lta, jota et saanut?

20. Mitä tukia sinun mielestäsi tulisi tarjota korkeakouluopiskelijoille, jotka haluavat toimia yrittäjänä opiskelun ohessa? Mitä eniten kaipasit tai mistä koit olleen eniten hyötyä? *

21. Millaisia kursseja toivoisit tuleville yrittäjyydestä haaveileville opiskelijoille? *

22. Kannattiko ryhtyä yrittäjäksi koulun ohessa? Plussat ja miinukset? *

Plussat

Miinukset

23. Oletko yhä yrittäjä? *

Kyllä

En

24. Mikä sai sinut lopettamaan yrittäjän urasi?

25. Ajatuksiasi yrittäjyyden ja opiskelun yhdistämisestä. Kommentteja ja mietteitä.

26. Kiitos! Kysely on valmis. Vahvista vielä kyselyn lähettäminen.

Liite 2. Haastattelu kysymykset Startup School Haaga-Helialle

Vastaajan nimi ja yhteystiedot:

Nimi ja sukunimi:

Puhelinnumero:

Sähköpostiosoite:

1. Mitä Startup School on?
2. Mitä palveluita/tukia se tarjoaa opiskelijayrittäjälle?
3. Mitkä ovat tärkeimmät palvelut?
4. Montako opiskelijaa keskimäärin vuodessa käyttää Startup Schoolin palveluita?
5. Montko yritystä tähän mennessä on perustettu Startup Schoolin avustamana?

6. Mitkä ovat teidän mielestä opiskelijayrittäjän päällimmäiset haasteet yrityksen perustamisvaiheessa?
7. Missä asioissa opiskelijayrittäjä tarvitsee eniten apua?
8. Mitä haasteita opiskelijayrittäjät tuovat esiin koulun ja yrittämisen yhdistämisessä?
9. Miten koulu tukee opiskelijayrittäjiä teidän näkökulmastanne?
10. Mitä koulu voisi tehdä enemmän/paremmin?
11. Koetteko, että Startup School tavoittaa hyvin uusia opiskelijoita?

12. Miksi teidän mielestä opiskelijoita ylipäättään tulisi kannustaa yrittäjäksi koulun ohessa?
13. Mitä hyötyä siitä on opiskelijalle ja yhteiskunnalle?
14. Onko korkeakouluopiskelijoiden kiinnostus noussut viime vuosina?
15. Mistä koulutusohjelmasta teille tulee eniten opiskelijoita?
16. Montako opiskelijayrittäjä teillä on ollut myyntityön koulutusohjelmasta?