

ASPIRASI FPP

FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN, UiTM NEGERI SEMBILAN, KAMPUS SEREMBAN

eISSN 2735-0509

EDISI 1, 2020



ANAK MUDA SUku TEMUAN

Pelapis Kraftangan
Hutan

**E-DAGANG
SEBAGAI
NORMA BARU**

10
**TIPS PERNIAGAAN
ONLINE**

**IMPAK PROJEK
LANDASAN
BERKEMBAR ELEKTRIK
GEMAS-JOHOR**

**BINA WEBSITE
SENDIRI
SEMUDAH ABC**

ASPIRASI FPP

Edisi 1, 2020

Diterbitkan oleh:

Universiti Teknologi MARA (UiTM)
Cawangan Negeri Sembilan
Pekan Parit Tinggi, 72000 Kuala Pilah
Negeri Sembilan, MALAYSIA
Tel : 606-4832100, Faks : 606-4842449

Tiada mana-mana bahagian dari majalah ini yang boleh diubah, disalin, diedar, dihantar semula, disiarkan, dipamerkan, diterbitkan, dilesenkan, dipindah, dijual dalam apa bentuk sekalipun tanpa mendapat kebenaran secara bertulis.

PENAFIAN: Sebarang maklumat yang terkandung dalam majalah ini merupakan pengetahuan dan pendapat peribadi penulis artikel. Pembaca dinasihatkan untuk mendapatkan pandangan profesional sebelum mengikuti mana-mana maklumat dalam majalah ini. Pihak universiti, penerbit dan sidang redaksi tidak akan bertanggungjawab dan menanggung sebarang risiko atas kerugian secara langsung atau tidak langsung atas maklumat yang dipaparkan.

eISSN : 2735-0509

Perpustakaan Negara Malaysia

Majalah ini diterbitkan dua kali setahun

©2020 Hakcipta Terpelihara

ISI KANDUNGAN

Nota Editor

1 **Aspirasi**

Minat dan Bakat Anak Muda Suku Temuan

6 **Pengurusan dan Strategi**

10 Tips Perniagaan Online

9 **Kepimpinan**

Memahami kecerdasan Emosi (Emotional Intelligence- EQ) Dalam Kepimpinan

12 **Pembangunan Diri**

Perancangan Pembangunan Peribadi: Personal dan Kerjaya

15 **Ekonomi**

Impak Projek Landasan Berkembar Elektrik Gemas-Johor (PLBEGJB) Kepada Pertumbuhan Ekonomi Negeri Sembilan

18 **Idea Perniagaan**

Covid-19 dan Perniagaan

20 **Kewangan dan Pelaburan**

Simpanan dan Pinjaman ASB

23 **Komuniti**

E-Dagang sebagai Norma Baru

25 **Teknologi**

Bina Website Sendiri Semudah ABC

28 **Umum**

Cadangan Panduan Menunaikan Umrah. Do's and Don'ts

33 **Penulis Jemputan**

Perjalanan PhD Saya

36 **Pencapaian Fakulti**

39 **Trivia**

8 Sukan yang Paling Banyak Membakar Kalori

Nota Editor

Edisi pertama majalah Aspirasi FPP berkongsi kisah usahawan muda yang berbakat besar dalam seni kraftangan. Kupasan istimewa edisi ini juga mengetengahkan isu Covid-19 dalam perniagaan.



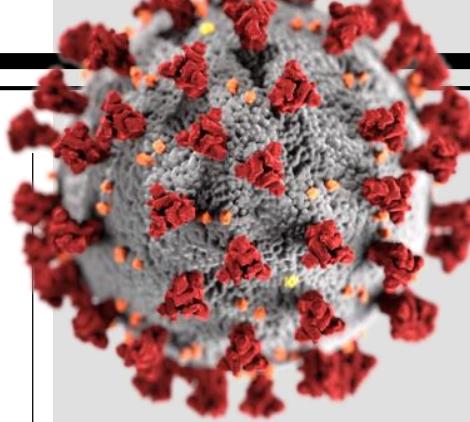
Saat tiba di perkampungan Ulu Chembong, jiwa terasa tenang melihat rumah-rumah kayu berlatarbelakangkan kehijauan hutan bukit. Tiada siapa menyangka perkampungan ini dihuni oleh orang asli lantaran fasiliti dan kemodenan yang ada. Kami menemubual pengusaha tunggal galeri kraftangan dan eko-pelancongan yang merupakan orang asli suku Temuan. Semoga perkongsian kisah anak muda berjiwa besar ini menjadi inspirasi kepada masyarakat luar.

Seperti usahawan lain, beliau juga tidak terlepas dari impak buruk Covid-19. Oleh itu, edisi ini juga mengetengahkan isu Covid-19 seperti langkah dan peluang yang boleh diambil untuk mengurangkan kesan Covid-19 yang dirasai oleh seluruh dunia. Seperti mana yang dinyatakan oleh Sun Tzu, seorang penulis dan ahli strategi militer terkenal Dinasti Zhou dalam bukunya *Art of War*, peluang-peluang baru pasti akan timbul daripada masalah yang dihadapi. Justeru, kita perlu fokus pada penyelesaian dan peluang baru yang muncul, bukannya pada masalah.

Semoga Malaysia dan seluruh dunia dibebaskan dari Covid-19 dan dijauhkan daripada malapetaka lain pada masa kini dan masa hadapan.

NUR FADHLINA ZAINAL ABEDIN

Ketua Editor



SIDANG REDAKSI

Penaung

Prof. Dr. Yamin Yasin

Penasihat

Prof. Madya Dr. Abdul Halim Ramli
Dr. Noorlis Ahmad

Pengerusi

Dr. Wan Normila Mohamad

Ketua Editor

Nur Fadhlina Zainal Abedin

Editor

Nooraza Tukiran
Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli
Tengku Sharifeleani Ratul Maknu Tengku Sulaiman

Setiausaha

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen
Hafisah Yaakob
Hilwana Abd Karim

Kewangan

Mohd Elfee Abd Rashid

Penerbitan

Dr. Nurazilah Zainal

Penyunting Bahasa

Nur Alia Aminordin
Maziah Mohamed Arif
Iskandar Ariffin
Zaidatulhusna Mohd Isnani

Reka Bentuk & Grafik

Nur Fadhlina Zainal Abedin

Komunikasi

Zarifah Fadilah Ramli
Norhaniza Md Akhir

Percetakan

Habsah kassim
Bashir Ahmad Shabir Ahmad

ASPIRASI

Pelapis Kraftangan Hutan

*Membantu menjana pendapatan penduduk
setempat dan mengharumkan nama negara.
Segalanya bermula dengan hobi.*



Minat dan Bakat Anak Muda Suku Temuan

Nur Fadhlina Zainal Abedin

Orangnya sangat merendah diri. Anak jati Negeri Sembilan berketurunan orang asli suku Temuan ini selayaknya menjadi contoh kepada masyarakat. Baru menginjak usia ke 25 tahun, Helmi Bin Naim Ahmad telah menerima pelbagai pencapaian atas kreativiti beliau berkarya dengan hasil hutan. Minat beliau dalam seni kraftangan berasaskan kayu hutan ini juga telah membawa beliau ke Itali dan German untuk mewakili Malaysia mempromosi produk kraftangan melalui kerjasama Jabatan Kemajuan Orang Asli (JAKOA) dan Kementerian Pelancongan, Seni dan Budaya pada 2015 dan 2017.

Segalanya bermula apabila wakil daripada JAKOA berkunjung ke

rumahnya dan mendapati terdapat pelbagai hasil kraftangan yang berpotensi diketengahkan dalam pasaran. Hasil kraftangan tersebut adalah hobi masa lapang memandangkan ketika itu beliau masih di bangku sekolah.

Dilahirkan oleh Wook Binti Damut yang merupakan ibu tunggal, kehidupan beliau sewaktu kecil adalah sukar. Beliau sering ke hutan usai waktu sekolah untuk mencari petai dan hasil hutan lain. Seringkali juga beliau membawa pulang tunggul kayu yang dijadikan mainan sementalah beliau merupakan

anak tunggal tanpa adik beradik untuk bermain bersama. Ketika masih bersekolah rendah lagi, beliau sudah mampu membuat perabot sendiri daripada tunggul kayu. Antaranya meja dan kerusi belajar.

Antara pencapaian beliau:

1. Tempat Ke 3 Export Furniture Malaysia (EFE) dalam kategori Garden Furniture, 2014
2. Anugerah Usahawan Mara Negeri Sembilan, 2014
3. Anugerah Usahawan Jaya JAKOA dan KKLW, 2014
4. Ikon Orang Asli Islam (JAKIM), 2017
5. Ikon Belia Orang Asli (Kementerian Belia dan Sukan), 2017

Penubuhan dan Perkembangan Perusahaan

Pada tahun 2013 ketika usianya 18 tahun, beliau telah mendaftarkan perniagaan dengan nama Temuan Abo Craft dan mula berkecimpung secara serius dalam bidang kraftangan. Nama tersebut berinspirasikan suku orang asli Temuan yang merupakan suku majoriti di Negeri Sembilan. Lokasinya terletak di Ulu Chembong, Rembau iaitu perkampungan orang asli dengan populasi seramai 500 orang.

Pengalaman pertama kali beliau membuat pameran adalah apabila menyertai karnival orang asli anjuran JKOA di Shah Alam sebaik penubuhan perniagaannya. Sambutan yang diberikan adalah sangat menggalakkan termasuk diwawancara oleh stesen televisyen. Ia menjadi motivasi kepada beliau untuk menghasilkan lebih banyak produk dan menyertai persatuan-persatuan lain termasuk mendaftar dengan Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia. Ini membuka lebih banyak peluang kepada beliau untuk menyertai karnival lain termasuk terpilih untuk mewakili Malaysia ke luar negara.

Keistimewaan Temuan Abo Craft ialah penggunaan bahan kayu asli hutan terutama daripada spesis Tembusu, iaitu spesis kayu yang berat, tidak mudah reput dan tahan lama. Malah terdapat kayu yang ditemui berumur ratusan tahun. Kayu-kayu yang digunakan adalah daripada pohon yang telah mati. Penggunaan Tembusu dalam penghasilan perabut menjadi keunikan dan *trademark* kepada perniagaannya sehingga dikenali ramai.



Tiga tahun setelah penubuhan syarikat, Helmi telah mengembangkan perniagaannya dalam sektor eko-pelancongan di lokasi yang sama. Beliau telah membina beberapa chalet yang diperbuat daripada kayu dan buluh termasuk asrama pelajar. Terdapat juga air terjun buatan dan kolam renang yang menggunakan air bukit semulajadi. Fokus beliau adalah kepada pelajar sekolah dan institusi pengajian tinggi. Antara aktiviti yang dijalankan adalah mempelajari kemahiran orang asli dan orang Melayu lama seperti menganyam bakul, menyumpit, menangkap ikan, mencanting batik, *barbeque* dan *jungle tracking*. Terdapat juga band muzik dengan kelengkapan yang terkini.

Kejayaan beliau menjadi kebanggaan suku Temuan. Ia juga memberi impak ekonomi positif kepada penduduk setempat. Pekerja-pekerja beliau terdiri daripada orang asli termasuk warga emas. Kedatangan pelancong tempatan dan luar negara juga menjadikan kampung orang asli Ulu Chembong lebih dikenali dan justeru memperkenalkan suku Temuan kepada orang luar.

Keistimewaan Temuan Abo Craft ialah penggunaan bahan kayu asli hutan terutama daripada spesis Tembusu, iaitu spesis kayu yang berat, tidak mudah reput dan tahan lama.

Cabaran Covid-19 dan PKP

Sebagaimana perniagaan-perniagaan lain, En Helmi tidak terkecuali menerima tempias pandemik Covid-19 dan Perintah Kawalan pergerakan (PKP). Sepanjang tempoh PKP dijalankan, beliau tidak membuka tempahan chalet dan aktiviti di Temuan Ako Craft. Tempahan awal PKP terbatal dan galeri pameran dan jualan juga ditutup pada orang awam. Beliau hanya menumpukan perhatian pada kerja-kerja pertukangan di bengkel.

Harapan dan Perancangan

Harapannya kini setelah PKP dilonggarkan, perniagaannya dapat dirancakkan semula seperti biasa dengan norma-norma baru yang telah digariskan oleh kerajaan.

Beliau mempunyai perancangan untuk membuka sebuah galeri pusat jualan yang lebih luas dan tersusun untuk semua produk orang asli. Ia diharap akan menjadi sebuah hub hasil-hasil hutan yang memberi manfaat kepada komuniti. Selain itu juga, perniagaan eko-pelancongannya akan dipesatkan dalam menjadikan Ulu Chembong dikenali di Malaysia.





TEMUAN ABO CRAFT
Kampung Orang Asli, Ulu Chembong,
71300 Rembau, Negeri Sembilan
Tel: +6010 226 3037
Email: temuanabocraft@gmail.com
Facebook: Temuan Abo Craft Malaysia

10 TIPS PERNIAGAAN ONLINE

Maziah Mohamed Arif

**Mudahkah
perniagaan
online?**



Pada awal tahun 2020, ramai peniaga yang berjinak-jinak kepada perniagaan *online*. Apa itu perniagaan *online*? Perniagaan *online* adalah perniagaan yang menggunakan kaedah pemasaran di platform internet. Maksudnya usahawan internet tidak perlu bersesak – sesak di jalan raya dan tidak perlu berjumpa pelanggan secara fizikal, tetapi cukup dengan hanya bekerja secara melayari internet menggunakan emel, *online chatting*, *support forum*, *newsletter* dan lain-lain teknologi untuk berhubung dengan pelanggan dan pemegang taruh yang lain.

Kedengarannya usahawan internet punya kelebihan dari perniagaan *offline*. Tetapi yang harus mana-mana usahawan perlu tahu ialah tidak kira perniagaan itu *online* atau *offline*, ia tetap memerlukan usaha yang kuat, komitmen, kesungguhan, kerajinan, ilmu, strategi dan pelbagai aspek yang lain. Ada banyak tips dan petua yang boleh diperolehi di media massa. Di sini, saya ingin menyenaraikan sepuluh (10) tips dan petua perniagaan *online* yang patut diketahui dan dikuasai oleh usahawan internet untuk kekal berjaya.



10 TIPS BERGUNA

Tip#1: Produk berkualiti

Bunyi macam klishe, tapi inilah hakikatnya, produk yang dihasilkan untuk jualan perlu berkualiti. Berkualiti maksudnya produk yang dihasilkan mestilah memenuhi kehendak dan spesifikasi pelanggan. Cuba tanya diri anda sendiri, adakah anda akan beli lagi kalau produk berkenaan tidak menepati kehendak anda? Jawapannya pasti tidak.

Tip#2: Berikan sesuatu yang lebih

Bagaimana hendak beri sesuatu yang lebih? Berikut adalah beberapa idea untuk penjual. Penjual boleh memberi diskaun harga untuk menarik pelanggan. Beri pos penghantaran percuma kepada pelanggan, ini sangat sesuai untuk perniagaan *online*. Disamping itu, penjual juga boleh beri ucapan terima kasih dalam bentuk kreatif seperti beri pulangan tunai/*cash rebate*, potongan harga dan sebagainya untuk pembelian seterusnya.

Tip#3: Bangunkan laman web yang menarik

Kelebihan mempunyai laman web yang menarik akan dapat menarik lebih ramai pelanggan. Bila ramai pelanggan yang suka, *follow* dan *share* laman web anda, lebih tinggi trafik potensi pelanggan akan melayari laman web anda. Akan ada lebih ramai bakal pelanggan yang akan menjadi “*followers*” dan “*advocate*” anda. Jika anda bukan pakar upahlah khidmat pembangun laman web.

Tip#4: Berusaha untuk memperoleh dan menyimpan data pelanggan dengan baik.

Dalam semua perniagaan data pelanggan tersangatlah penting. Usahawan internet perlu ada *database* untuk buat profail pelanggan dan dapatkan maklum balas tentang produk, perkhidmatan dan imej syarikat bagi penampaikan masa hadapan.

Tip#5: Punyai pasukan pekerja yang hebat

Organisasi wujud kerana secara perseorangan, produk dan perkhidmatan tidak akan berhasil. Pasukan pekerja yang komited, faham hala tuju syarikat, dan dapat beri sumbangan yang hebat akan menjadi tulang belakang kejayaan sesebuah organisasi. Usahawan hebat perlu bangunkan pasukan kerja yang hebat juga.



Tip#6: Pilih strategi saluran pemasaran pelbagai dan efektif (*multi-channel marketing*)

Dengan meneroka saluran pemasaran, usahawan akan memperluaskan pasaran dan pelanggan. Pelbagai analisa boleh dibuat kerana setiap saluran pemasaran dapat memberi peluang untuk mambahungkan produk dan pasaran baru. Usahawan internet tidak boleh statik dengan hanya mengeluarkan 1 produk untuk pelanggan sedia ada sahaja.

Tip#7: Adab pengurusan pelanggan cara Nabi Muhammad S.A.W.

Bagi usahawan muslim adalah dicadangkan mengikut cara Nabi Muhammad S.A.W. bermula. Tiga konsep mengurus pelanggan adalah konsep Taaruf, Tafahum dan Takaful. Taaruf bermaksud kenal – mengenali. Tafahum bermaksud memahami dan Takaful bermaksud saling membantu. Ketiga – tiga konsep ini bersifat universal dan boleh diamalkan oleh semua usahawan muslim dan bukan muslim.

Tip#8: *Think local, go global*

Usahawan internet tempatan tidak perlu terpenjara atau “*confine*” pasaran mereka untuk pasaran lokal sahaja. Internet membolehkan perniagaan melangkaui sempadan negara. Jika usahawan tempatan tidak meneroka pasaran global, organisasi global pula yang akan meneroka pasaran lokal. Bila ini terjadi, pasaran lokal akan bertambah persaingan dan pasaran semakin mengecil. Usahawan tempatan perlu fikirkan strategi untuk meneroka pasaran global.



“Strategi saluran pemasaran, adab mengurus pelanggan, *think local, go global*, jenama hebat & istiqamah dan bangkit semula”

Tip#9: Jenama hebat

Penjenamaan atau “*Branding*” yang hebat memberi banyak kelebihan kepada usahawan internet. Di antaranya, ia membawa elemen kepercayaan atau ‘*trust*’ kepada pelanggan. Bila pelanggan sudah percaya, pelanggan akan terus menjadi pembeli setia. Lihatlah kejayaan jenama tempatan yang disenaraikan dalam Anugerah *Superbrand Malaysia 2019*.

Tip#10: Istiqamah dan cepat bangkit apabila kecundang

Adat perniagaan umpama pergi berperang, ada ketikanya jualan naik dan turun, cabaran – cabaran lain seperti kekurangan wang aliran tunai, berdepan dengan risiko penipuan, risiko kerugian dan sebagainya. Semua risiko-risiko ini menuntut kekebalan mental, emosi dan fizikal. Usahawan internet yang ingin terus berjaya perlu ada daya kekuatan dalam yang kuat disamping mendapatkan sokongan moral dari pasangan, keluarga dan jalinan profesional.



KEPIMPINAN

MEMAHAMI KECERDASAN EMOSI (*EMOTIONAL INTELLIGENCE - EQ*) DALAM KEPIMPINAN

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen, Dr. Wan Normila Mohamad, Hafisah Yaakob &
Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli

Istilah EQ pada asalnya telah dikemukakan oleh Salovey dan Mayer (1990) untuk menerangkan tentang pertalian rapat di antara faktor emosi dan pertimbangan rasional seseorang. Tertarik dengan idea kecerdasan emosi yang diketengahkan oleh Salovey dan Mayer (1990), Goleman (1995) mengutarakan konsep tersebut dalam sebuah buku yang kemudiannya menjadi antara yang terlaris jualannya di New York iaitu *Emotional Intelligence*. Menurut Goleman, selain daripada kecerdasan intelek (IQ), kecerdasan emosi (EQ) juga memainkan peranan penting dalam kejayaan seseorang.

Goleman (1998) seterusnya menjalankan kajian berkenaan kepentingan kecerdasan emosi kepada kepemimpinan perniagaan di dalam penulisan beliau yang berjudul "*Working with emotional intelligence*". Beliau menegaskan pemimpin yang paling berkesan mempunyai ciri yang sama iaitu mereka semua mempunyai tahap kecerdasan emosi yang tinggi. Keperluan mempunyai kecerdasan emosi yang tinggi tidak bermaksud ciri-ciri lain seperti kecerdasan inntelektual (IQ) dan kemahiran teknikal tidak relevan, namun kajian yang dijalankan jelas menunjukkan bahawa kecerdasan emosi adalah asas kepemimpinan. Tanpa kecerdasan emosi, seseorang pemimpin masih belum mampu menjadi pemimpin yang hebat.

Kecerdasan emosi ada kaitannya dengan kemampuan seseorang untuk mengenali dan mengendalikan perasaan dan emosi dalam diri sendiri. Ia juga berkaitan dengan kesedaran dan kepekaan seseorang terhadap emosi orang lain serta berupaya mengenal dan menggunakan semasa melakukan sesuatu tindakan atau membuat sesuatu keputusan. Dengan lain perkataan, kecerdasan emosi adalah ciri penting bagi sesiapa sahaja di mana-mana peringkat organisasi.





Kepentingan kemahiran kecerdasan emosi bagi membina kemahiran kepimpinan yang berkesan bagi seseorang pemimpin telah banyak dibuktikan dalam kajian lepas, antaranya Goleman (1996). Mengikut Goleman (1996), kecerdasan intelek (IQ) seseorang hanya menyumbang 20% kejayaan manakala selebihnya 80% adalah dipengaruhi oleh kecerdasan emosi.

Ini membuktikan bahawa pemimpin yang hanya bersandar kepada kemahiran kecerdasan intelek (IQ) atau kelayakan akademik yang tinggi semata-mata tidak dapat menjadi pemimpin yang berkesan. Ianya perlu dillengkapkan lagi dengan kemahiran kecerdasan emosi yang tinggi.

Penerapan kecerdasan emosi kepada kepemimpinan adalah sesuatu yang wajar kerana pemimpin bertanggungjawab untuk mengawasi pekerja, mengembangkan kemahiran mereka dan memaksimumkan prestasi mereka. Kecerdasan emosi merangkumi beberapa kemahiran kritikal yang perlu berfungsi seperti komunikasi, penyelesaian konflik, mengejar kecemerlangan dan lain-lain. Kecerdasan emosi pemimpin boleh mempunyai pengaruh dan kesan yang luas terhadap hubungan dengan rakan sekerja dan pekerja bawahan, bagaimana mereka menguruskan pasukan mereka, dan secara amnya bagaimana mereka berinteraksi dengan individu di tempat kerja.

Apa yang berlaku apabila pemimpin mempunyai kecerdasan emosi rendah?

Terdapat perkaitan antara kepimpinan dan kecerdasan emosi. Individu yang mempunyai kecerdasan emosi yang rendah sukar menjadi pemimpin yang berkesan. Sebilangan besar pemimpin sering menghadapi situasi tertekan. Dalam situasi tertekan, pemimpin yang gagal menguruskan emosi dengan berkesan mudah menunjukkan tingkah laku yang boleh menjana letusan emosi (*emotional eruption*) yang mendedahkan mereka kepada tingkah laku negatif seperti menengking dan sikap menyalahkan pihak lain.

Kegagalan pemimpin untuk mengawal emosi juga boleh merencatkan kerja secara berpasukan. Apabila pemimpin gagal mengendalikan emosinya sendiri dengan baik dan bertindak balas dengan tidak betul, kebanyakan pekerjanya cenderung merasa gementar untuk menyumbangkan idea mereka, kerana penerimaan dan tindakbalas dari pemimpin mereka.

“Individu yang mempunyai kecerdasan emosi yang rendah sukar menjadi pemimpin yang berkesan”

Apa yang berlaku apabila pemimpin mempunyai kecerdasan emosi tinggi?

Apabila seorang pemimpin cerdas secara emosional, dia dapat memanfaatkan emosi untuk kebaikan organisasi. Pemimpin harus bertindak sebagai agen perubahan, dan jika mereka mengetahui bagaimana orang lain akan bertindak balas secara emosional terhadap perubahan, mereka akan dapat menjangka dan merancang cara yang paling tepat untuk memperkenalkan dan melaksanakan perubahan tersebut. Pemimpin yang mampu mengawal dan menguasai emosinya dan bersikap positif lebih mudah untuk berinteraksi. Keadaan ini sekaligus dapat memupuk persekitaran yang selamat untuk bekerja secara kolaboratif dan bermotivasi.

Rujukan

- Salovey, P. & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence: Imagination, Cognition and Personality, 9: 185- 211
- Gardner, L., & Stough, C. (2002). Examining the relationship between leadership and emotional intelligence in senior level managers. *Leadership & Organization Development Journal*, 23(2), 68-78.
- Goleman, D. (1996). Emotional intelligence: Why it can matter more than IQ. London: Bloombury.
- Goleman, D. (1998). *Working with emotional intelligence*. London: Bloomsbury Publishing.

“pemimpin yang cerdas secara emosional, dapat memanfaatkan emosi untuk kebaikan organisasi”



PEMBANGUNAN DIRI

PERANCANGAN PEMBANGUNAN PERIBADI PERSONAL DAN KERJAYA

Zarifah Fadilah Ramli & Hilwana Abd Karim

Perancangan Pembangunan diri atau peribadi juga dikenali sebagai *Personal Development Planning* (PDP). Perancangan Pembangunan peribadi seperti yang ditakrifkan oleh *Quality Assurance Agency* (QAA), adalah proses terstruktur dan didukung oleh individu untuk menilai pembelajaran, prestasi dan/atau pencapaian mereka sendiri, dan untuk perancangan peribadi, pendidikan dan pembangunan kerjaya.

Kebiasaannya pelan pembangunan peribadi digunakan untuk merancang pembangunan kerjaya dan juga pertumbuhan peribadi (*personal growth*) dalam kehidupan. Kini pelbagai pelan pembangunan diri telah direka khas oleh organisasi-organisasi di seluruh dunia dalam usaha berterusan membangunkan pekerja yang berkemahiran dan berpengetahuan.

Pelan pembangunan peribadi juga boleh dibina sendiri oleh individu untuk pencapaian jangkamasa pendek, sederhana atau panjang dalam kehidupan mereka.

Pelan pembangunan peribadi memberi peta jalan dan kerangka kerja untuk mencapai pelbagai tujuan dalam kerjaya dan kehidupan. Sekiranya kita mengatakan pelan ini sebagai tulang belakang kearah pencapaian peribadi yang lebih terstruktur dan baik, maka tidak salah. Ia adalah refleksi diri individu dalam merancang perjalanan dan pencapaian dalam kerjaya dan kehidupan.

Berikut adalah beberapa perkara asas yang perlu dipertimbangkan untuk membina pelan pembangunan peribadi:

- Menentukan matlamat/tujuan peribadi
- Kenal pasti keperluan pembangunan peribadi
- Kenalpasti peluang belajar (teori dan kemahiran)
- Merangka rancangan tindakan dalam tempoh masa tertentu
- Menjalankan/melaksanakan pembangunan
- Nilaikan pencapaian dari masa ke semasa

Pembangunan pelan ini memerlukan beberapa persediaan awal yang akan dibincangkan dengan lebih lanjut dalam artikel ini.

Bagaimana memulakan usaha membina rancangan pembangunan peribadi?

Proses membina rancangan pembangunan peribadi memerlukan banyak masa dan mungkin berubah dari masa ke semasa. Ini adalah perkara biasa dan individu tidak perlu tergesa-gesa. Walau bagaimanapun, penetapan tarikh akhir (*due date*) dalam fikiran adalah idea yang baik, lebih terancang dan menyenangkan. Berikut adalah langkah ringkas untuk membina pelan pembangunan peribadi:

Langkah 1: Tentukan matlamat yang ingin dicapai

Cara mudah adalah dengan menentukan tujuan terakhir yang ingin dicapai. Dalam membina rancangan pembangunan peribadi, individu perlulah memikirkan kehidupan masa depan yang ingin dicapai. Pilih jangka masa yang sesuai - jika individu masih muda belia, pandangan 3 atau 5 tahun dari sekarang sudah memadai.

Individu perlu realistik dengan mengambil kira perkara seperti nilai dan norma kehidupan sendiri yang melibatkan kehidupan peribadi dan keluarga, kerja dan wang, kekangan dan halangan, serta mobiliti semasa dan masa depan dalam penentuan matlamat.



Langkah 2: Senaraikan kekuatan yang dimiliki dan kelemahan yang perlu diperbaiki, dan juga peluang serta ancaman kepada pembangunan peribadi

Individu boleh menggunakan analisa SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, weaknesses*) untuk mengenal pasti kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam keseluruhan aspek kerjaya, kehidupan dan lain-lain lagi.

Pada peringkat ini juga individu boleh menyediakan senarai kemahiran atau pengetahuan yang perlu dikuasai dan ditambahbaik setelah selesai analisa SWOT. Ianya tidak perlu terlalu spesifik hanya sekadar sumbang saran (*brainstorming*).

“Proses membina rancangan pembangunan peribadi memerlukan banyak masa dan mungkin berubah dari masa ke semasa. Ini adalah perkara biasa dan individu tidak perlu tergesa-gesa.”



Langkah 3: Bina pelan pembangunan peribadi

Pada peringkat ini, individu perlu senaraikan langkah atau tindakan praktikal yang akan dilaksanakan untuk mencapai matlamat pembangunan peribadi yang telah dikenalpasti.

Individu boleh membina *template* pelan pembangunan peribadi yang menyenaraikan matlamat, tindakan, tempoh masa, sumber dan lain-lain. Gambarajah 1 adalah contoh *template* pelan pembangunan peribadi yang boleh direka oleh individu mengikut kreativiti sendiri.

Langkah 4: Kaji dan sesuaikan

Penilaian pencapaian boleh dibuat setiap suku tahun atau jika ada keperluan segera. Nilai semula matlamat dari masa ke semasa untuk memastikan matlamat tersebut adalah realistik dengan kemampuan tindakan semasa.

Sekiranya beberapa tindakan yang dirancang tidak lagi masuk akal, jangan ragu untuk mengeluarkannya dari pelan. Jangan ragu untuk menyesuaikan tindakan baru mengikut keadaan semasa. Pendekatan yang fleksible sangat menyenangkan dan memudahkan kehidupan.

Kesimpulannya, pembinaan dan pelaksanaan pelan pembangunan peribadi akan membantu individu mengenalpasti kemahiran dan kebolehan diri dalam tempoh pengajian/kursus; menyedari bagaimana kemahiran dan kebolehan ini dapat digunakan ke konteks lain (termasuk konteks kerja dan kehidupan peribadi); mengenal pasti bidang yang diperlukan dan yang perlu diperbaiki dan dikembangkan; menambahbaik pekerjaan dan merancang kehidupan masa depan yang lebih baik.

“Sekiranya beberapa tindakan yang dirancang tidak lagi masuk akal, jangan ragu untuk mengeluarkannya dari pelan. Jangan ragu untuk menyesuaikan tindakan baru mengikut keadaan semasa. Pendekatan yang fleksible sangat menyenangkan dan memudahkan kehidupan”

		Pelan Pembangunan Peribadi					MATLAMAT UTAMA		
No	MATLAMAT	TINDAKAN	SUMBER	KOS	TEMPOH 1	TEMPOH 2	TEMPOH 3		
1.		1. 2. 3. 4.							
2.		1. 2.							
3.		1.							

EKONOMI

IMPAK PROJEK LANDASAN BERKEMBAR ELEKTRIK GEMAS-JOHOR (PLBEGJB) KEPADA PERTUMBUHAN EKONOMI NEGERI SEMBILAN

Hafisah Yaakob, Dr. Jamilah Mohd Mahyideen, Bashir Ahmad Shabir Ahmad
& Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli



Lokasi Negeri Sembilan adalah di bahagian pantai barat Semenanjung Malaysia dan disempadani oleh empat buah negeri iaitu Negeri Selangor, Pahang, Johor dan Melaka. Ia mempunyai keluasan seluas 665,37374.77 hektar dan dibahagi kepada tujuh daerah iaitu, Jempol, Jelebu, Kuala Pilah, Seremban, Tampin, Port Dickson dan Rembau. Di dalam konteks wilayah, Negeri Sembilan terletak di dalam wilayah tengah bersama Negeri Selangor, Melaka dan Kuala Lumpur.

Menurut kajian daripada Rancangan Fizikal Negara (RFN) mendapati bahawa Negeri Sembilan dijangka akan menjadi negeri yang paling berpotensi untuk menerima limpahan pembangunan negara berdasarkan lokasinya di antara Melaka, Lembah Klang dan Johor.

Hasil kajian mendapati kegiatan aktiviti utama negeri seperti pembangunan fizikal banyak tertumpu ke kawasan bandar iaitu Seremban dan Nilai. Bagi Daerah Port

Dickson yang bersempadan dengan Negeri Selangor telah berjaya mendapat limpahan pembangunan dari Lembah Klang dan aktif di dalam aktiviti pembangunan bagi sektor pelancongan (Rancangan Struktur Negeri Sembilan (2001-2020), 2007, p: 4-5 , 23.)

Pembangunan Ekonomi

Gemas yang merupakan sebuah pekan kecil terletak di bawah pentadbiran Majlis Daerah Tampin selain bersempadan dengan negeri Johor bakal berubah wajah menjadi lebih maju apabila projek Landasan Berkembar Elektrik Gemas-Johor Bahru (PLBEGJB) dijangka siap pada Oktober 2021 nanti. Projek (PLBEGJB) ini dijangkakan dapat memberi impak positif dari sudut pembangunan antara bandar dan peningkatan kesejahteraan ekonomi dan sosial di mana ianya dapat menyumbang lebih banyak peluang pekerjaan dan perniagaan untuk masyarakat setempat. Ekonomi sosial akan berkembang lebih pesat memberi peluang pekerjaan dan perniagaan

“Sektor pelancongan adalah salah satu sektor penyumbang kepada KDNK Negeri Sembilan yang mana sektor pelancongan telah menyumbang lebih 30% kpd KDNK Negeri Sembilan”

kepada masyarakat setempat dan sekeliling. Dengan wujudnya kemudahan seperti ini, ia akan memudahkan perhubungan antara selatan dan utara serta pantai timur. Tampin dan Gemas akan bertumbuh menjadi hub pengangkutan yang penting di Selatan Tanah Air.

Ekonomi dijangka meningkat dan kerajaan negeri dengan inisiatif dan insentif sedia ada ditambahkan dengan kemudahan pengangkutan akan dapat menarik lebih ramai pelabur. Pertumbuhan ekonomi ini disokong oleh kepadatan populasi di Tampin sendiri di mana ianya telah menccah 150,000 penduduk. Perniagaan kecil-kecilan akan tumbuh seperti cendawan tumbuh selepas hujan untuk memenuhi permintaan dari pengguna keretapi dari arah Johor Bharu menghala ke Utara dan dari

arah utara menghala ke Johor Baharu dimana ianya menjadikan Pulau Sebang sebagai Hub / Terminal pertukaran keretapi.

Selain itu, sektor pelancongan adalah salah satu sektor penyumbang kepada KDNK Negeri Sembilan yang mana sektor pelancongan telah menyumbang lebih 30% kepada KDNK Negeri Sembilan. Dengan adanya kemudahan pengangkutan yang efisyen dan cepat ini akan melonjakkan lagi jumlah kedatangan pelancong ke Negeri Sembilan yang terkenal dengan budaya dan Adat Perpatih. Kemasukan pelaburan juga akan dapat meningkatkan lagi sektor perkilangan dan pembinaan sekaligus meningkatkan KDNK negeri. Dijangka daerah Tampin akan dinaiktaraf ke Bandar menjelang 2025 jika peraliran keluar masuk pengguna



pengangkutan bertambah padat lebih-lebih lagi apabila pelaksanaan keretapi elektrik berkembar ini berjalan sepenuhnya.

Dijangka unjuran penggunaan pengguna keretapi ni akan mencapai kepadatan sehingga 200 ribu pelanggan sebulan dalam dua tahun pelaksanaannya. Stesen Tampin akan memberi perkhidmatan kepada 44 trip sehari melalui 8 bandar utama serta dengan kekerapan 30 minit menunggu yang mana akan ditambah baik dari masa ke semasa sehingga 15 minit menunggu dalam tempoh dua tahun pertama.

“Dijangka unjuran penggunaan pengguna keretapi ni akan mencapai kepadatan sehingga 200 ribu pelanggan sebulan dalam dua tahun pelaksanaannya”



KEWANGAN & PELABURAN

Simpanan dan Pinjaman ASB

Habsah Kasim & Iskandar Ariffin



SIMPANAN ASB

Pelaburan Amanah Saham Bumiputra (ASB) dan Amanah Saham Nasional (ASN) adalah antara pelaburan yang paling popular di Malaysia. Kedua-dua pelaburan ni diuruskan oleh Amanah Saham Nasional Berhad (ASNB), sebuah anak syarikat yang dimiliki sepenuhnya oleh Permodalan Nasional Berhad (PNB). PNB pula ditubuhkan pada 17 Mac 1978 bertujuan bagi menjayakan Dasar Ekonomi Baru (DEB) dengan mengalakkan pelaburan dalam kalangan Bumiputera. Setakat 2017, ASNB menguruskan dana berjumlah RM207.398 bilion.

ASB ini dilancarkan oleh Amanah Saham Nasional Berhad pada 2 Januari 1990 untuk membantu golongan Bumiputera dalam menyediakan simpanan alternatif. Simpanan alternatif ASB ini pula boleh menjana pulangan/keuntungan untuk jangka masa yang panjang dan secara konsisten. Maksudnya, pulangan setiap tahun yang pelabur akan terima adalah konsisten.

Kadar dividen yang diberikan tidak kurang dari 5.5%

Kenapa pelaburan ASB dan ASN ini popular?

1. Prestasi pelaburan yang konsisten dengan kadar dividen setinggi 7% hingga 10%.
2. Dividen dan bonus dikecualikan cukai.
3. Pelaburan dijamin oleh kerajaan.
4. Penjualan unit boleh dilakukan bila-bila masa bagi yang memerlukan tunai.
5. Terdapat lebih daripada 2,000 cawangan agen di seluruh negara.
6. Antara agen-agen terlibat adalah Maybank, CIMB, RHB, BSN, Affin Ambank, Pos Malaysia.
7. Kebanyakan agen menyediakan medium pelaburan yang pantas dan mudah melalui khidmat atas talian.

ASB ini sebenarnya adalah peluang yang baik untuk kita mengukuhkan keadaan kewangan kita di samping memupuk sifat menyimpan wang secara berterusan. Risiko pelaburan ASB ini rendah dan dividen yang diagihkan setiap tahun pula tinggi. Kita sepatutnya menggunakan peluang ini dengan sebaiknya.



Para pelabur sebenarnya mempunyai pilihan sama ada melabur dengan duit pinjaman Amanah Saham Bumiputera (ASB) yang ditawarkan oleh bank-bank komersial tempatan seperti CIMB, RHB dan Maybank atau menggunakan kaedah simpanan biasa iaitu menggunakan tabungan sendiri. Persoalannya, adakah berbaloi melabur dalam ASB bilamana hampir setiap tahun agihan pendapatan yang diumumkan menurun.

PINJAMAN ASB

Pinjaman ASB adalah pinjaman berjangka asas dan faedah yang dikenakan kepada pinjaman ASB dikira menggunakan kaedah pengurangan baki (sama seperti yang digunakan oleh Pinjaman Perumahan dan Deposit Tetap). Kebanyakan pinjaman ASB hari ini menggunakan kadar faedah terapung. Jadi, kadar faedah akan berubah mengikut kaedah faedah asas (*Base Lending Rate* atau BLR).

Kelebihan Pelaburan di dalam unit-Unit Amanah ASNB

- Portfolio pelaburan yang dipelbagaikan membantu mengurangkan risiko pelaburan.
- Urus niaga serta-merta untuk belian dan jualan balik.
- Rangkaian agen-agen ASNB yang meluas di seluruh negara.
- Pengurusan yang profesional dan berpengalaman.
- Mampu dimiliki kerana tidak memerlukan modal yang besar.
- Hak dan kepentingan pemegang unit diawasi oleh Amanah Raya Trustees Berhad, sebagai pemegang amanah.

Ramai sebenarnya yang masih tidak tahu bahawa pinjaman Amanah Saham Bumiputera (ASB) lebih menguntungkan daripada simpanan biasa.

DIVIDEN ASB 1990 - 2017	
TAHUN KEWANGAN BERAKHIR 31 DISEMBER	DIVIDEN + BONUS [sen/unit]
2017	7.00 + 0.25 +1.00 (Bonus utang tahun - Untuk sebali sehingga 10,000 unit sahaja)
2016	6.75 + 0.50
2015	7.25 + 0.50
2014	7.50 + 1.00
2013	7.70 + 1.00
2012	7.75 + 1.15
2011	7.65 + 1.15
2010	7.50 + 1.25
2009	7.30 + 1.25
2008	7.00 + 1.75
2007	8.00 + 1.00

Sumber: Kapital.my

IDEA PERNIAGAAN

COVID-19 DAN PERNIAGAAN

Norhaniza Md Akhir, Tengku Sharifeleani Ratul Maknu
Tengku Sulaiman & Nooraza Tukiran



CABARAN COVID-19

Umum mengetahui yang dunia sedang dilanda pandemik koronavirus (COVID-19) dan telah disahkan merebak di Malaysia pada 25 Januari 2020. Berikutan itu, kerajaan Malaysia telah memutuskan untuk melaksanakan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) bermula dari 18 Mac hingga 9 Jun 2020 untuk mengekang pertambahan kes positif dalam negara. Berikutan itu, semua aktiviti harian dihadkan termasuklah aktiviti perniagaan dan setiap aktiviti yang dilakukan mesti mengikuti *Standard Operating Procedure (SOP)* yang telah ditetapkan oleh Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM) bagi membendung dan seterusnya memutuskan rantaian COVID-19 ini.

Pandemik COVID-19 ini telah memberikan kesan kepada setiap individu di seluruh negara termasuklah para usahawan di mana mereka amat terkesan dengan operasi perniagaan yang terpaksa ditutup kerana tiada permintaan atau keuntungan.



PERNIAGAAN SEBAGAI KERJAYA

Menceburい bidang perniagaan adalah salah satu pilihan kerjaya yang wujud di kalangan masyarakat umum pada masa kini. Terdapat pelbagai jenis bidang perniagaan yang melibatkan urusniaga jual beli barang dan perkhidmatan secara fizikal atau digital bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna.

Samada perniagaan berskala kecil atau besar, tujuan utama perniagaan adalah sebagai penjanaan pendapatan kepada sesebuah organisasi atau individu. Ia adalah penting bagi memperbaiki taraf hidup individu dan masyarakat.

Selain daripada membuka lebih banyak peluang dan ruang pekerjaan kepada masyarakat setempat, aktiviti perniagaan juga memainkan peranan yang penting terhadap sumbangan pembangunan ekonomi sesebuah negara.

PKP & PERNIAGAAN ONLINE

PKP menyaksikan semua operasi perniagaan diarahkan tutup, melainkan perkhidmatan penting. Bagi sesetengah peniaga, PKP telah memberi kesan kepada pendapatan mereka, terutamanya golongan usahawan kecil. Walau bagaimanapun, hidup perlu diteruskan dengan berhati-hati bagi memenuhi keperluan dan kehendak. Apabila aktiviti terganggu dan terhad, kita perlu menjadi lebih kreatif bagi mendapatkan apa yang kita perlu untuk memenuhi kehidupan seharian.

Usahawan disaran untuk berfikir dan bertindak positif dalam berdepan situasi PKP ini. Mereka haruslah mampu bangkit dengan strategi baru dan menyesuaikan operasi perniagaan dengan keadaan semasa. Ada dikalangan usahawan yang sudah mula mengatur strategi baharu bagi memulihkan perniagaan masing-masing seperti menjalankan perniagaan dan aktiviti jual beli barang secara *online* dan juga menawarkan perkhidmatan penghantaran terus kepada pengguna.

Perniagaan *online* ini dilihat sebagai strategi perniagaan yang paling cepat dan terbaik untuk dilaksanakan semasa pelaksanaan PKP. Pertama, usahawan boleh memulakan perniagaan *online* dan menggunakan sijil perniagaan dari Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) bagi tujuan “kepercayaan” wujudnya perniagaan secara sah.



PEMASARAN MEDIA SOSIAL

Dengan menggunakan dan memanfaatkan internet dan media sosial, usahawan boleh memilih untuk fokus kepada hanya satu platform atau menggunakan pelbagai platform seperti aplikasi *WhatsApp*, *Facebook*, *Instagram*, *Twitter* dan lain-lain untuk menjalankan iklan dan berkomunikasi dengan pelanggan mereka secara *online*. Semua ini boleh digunakan secara percuma tanpa perlu membayar yuran tambahan kepada bil internet sedia ada.

Pemilihan *Facebook* sebagai platform utama untuk mempromosikan perniagaan dan jualan adalah sangat relevan bagi usahawan terutamanya semasa pelaksanaan PKP kerana ianya bukan sahaja merupakan platform media sosial dan laman e-dagang utama di Malaysia malahan ianya mempunyai akses kepada sasaran pasaran yang luas tanpa mengira batasan masa dan lokasi.



Dengan menggunakan teknik *copywriting* yang betul, usahawan boleh merangka sendiri intipati di dalam setiap kiriman status (*status posting*) perniagaan mereka. Teknik penceritaan (*story telling*) misalnya sangat sesuai digunakan untuk mempromosi dan mensasarkan jualan mereka kerana ianya dianggap lebih telus dan jujur.

INISIATIF KERAJAAN

Selain itu, pelbagai pihak termasuk kerajaan telah mengambil inisiatif memperkenalkan platform perniagaan *online* demi membantu memudahkan para usahawan terutamanya usahawan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) untuk memasarkan dan menjual barang mereka. Sebagai contoh, kerajaan Negeri Selangor telah mengambil inisiatif untuk menganjurkan dua program e-bazar iaitu E-Bazar Ramadan bersama dengan Grab dan E-Bazar Raya bersama Shopee. Program e-bazar ini bertujuan menawarkan peluang perniagaan kepada usahawan bagi memasarkan produk secara dalam talian dan menjana sumber pendapatan mereka terutamanya di musim perayaan.

PAKEJ RANGSANGAN
SELANGOR PRIHATIN
FASA KEDUA

Inisiatif E-Bazar Ramadan Selangor – GRAB

SELANGOR
e-BAZAR
Bisnes Amal Grab

Kerajaan Negeri Selangor dengan kerjasama GRAB

Lokasi 15 Dapur Berpusat 'Central Kitchen' yang mematuhi peraturan KKM di seluruh Selangor

Inisiatif ini dapat membantu para peniaga menjana pendapatan semasa bulan Ramadhan dan memberi peluang rakyat Selangor membayar jadual berbuka puasa di atas talian

Bazar Digital ini hanya membentuk pembelian di atas talian sahaja (online) melalui aplikasi GRAB

#SELANGORGEMPURCOVID19

amirudinbinshari amirudin_shari AmirudinShari Amirudin Shari

Turut sama memperkenalkan inisiatif serupa, kerajaan negeri Johor telah mengumumkan pemberian geran galakan perniagaan atas talian e-bazar. Dengan hanya mendaftar menerusi platform eBAZAR atau Getmakan, sistem ini dipercayai mampu membantu sinergi yang holistik terhadap peniaga, pembeli dan penghantar makanan dalam menggantikan pelaksanaan Bazar Ramadan secara konvensional.



Tidak ketinggalan, beberapa negeri lain turut mengambil langkah proaktif yang sama dalam menyediakan platform perniagaan *online* kepada usahawan di negeri masing-masing. Antaranya ialah negeri Pahang yang memperkenalkan Pahangmart, serta negeri Terengganu yang memperkenalkan GanuShop.

Dapat kita lihat di sini bahawa terdapat banyak inisiatif dan usaha pemulihan ekonomi telah dilakukan oleh kerajaan Malaysia untuk membantu usahawan yang terjejas semasa pandemik COVID-19. Dengan adanya insentif kerajaan seperti pemberian Geran Khas Prihatin (GKP) kepada usahawan PKS dan ketersediaan pelbagai institusi dan agensi kerajaan seperti TEKUN, Amanah Iktisas Malaysia, MARA dan lain-lain agensi dalam membantu usahawan untuk meneruskan perniagaan, usahawan haruslah positif dan bijak dalam merencana pelan dan strategi perniagaan dengan mengambil kira segala peluang dan cabaran perniagaan.

Ditambah dengan bantuan kemudahan teknologi dan komunikasi yang tersedia, adalah menjadi tugas usahawan untuk bertindak secara kreatif dan inovatif untuk bersaing merebut peluang yang ada untuk memastikan kejayaan dalam perniagaan mereka. Kerana dengan teknologi, kejayaan dihujung jari!

KOMUNITI

E-DAGANG SEBAGAI NORMA BAHARU

Zaidatulhusna Mohd Isnani

Pada penghujung 2019, masyarakat dunia dikejutkan dengan satu bencana dan amaran dari yang Maha-Esa dikenali sebagai pandemik Covid19 sebagai suatu fenomena baharu yang belum pernah dialami dunia. Malaysia juga tidak terlepas dari bencana ini dengan kemunculan penyakit yang serius membimbangkan seluruh masyarakat menjadi panik dan ketakutan apabila pandemik ini membawa maut. Seluruh dunia menjadi kelam kabut apabila setiap negara besar mengambil tindakan memberhentikan segala aktiviti harian termasuklah aktiviti perniagaan dihadkan pergerakan pelanggan apabila tiada vaksin yang ditemui bagi mengubati pandemik tersebut sehingga kini.

Bermula 18 Mac 2020, kerajaan Malaysia mengumumkan dan melaksanakan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) secara *holistic* keseluruhan negara bagi mengekang penularan pandemik ini dari merebak dan memastikan rantaian COVID-19 dapat diputuskan secara menyeluruh. Oleh kerana itu, segala pergerakan penduduk Malaysia adalah terhad dan dikawal oleh barisan hadapan negara termasuklah pergerakan membeli barang secara terbuka yang menjadi kebiasaan masyarakat Malaysia sebelum ini.

Sehubungan dengan itu, norma baharu perniagaan diperkenalkan secara menyeluruh dan rakyat Malaysia menjadikannya sebagai suatu kebiasaan dan kemudahan yang terbaik bagi mengekang penularan pendemik COVID-19 ini.

Budaya berpusu-pusu membeli belah di pasar-pasar malam, bazar-bazar Ramadhan dan karnival jualan Syawal terpaksa dihentikan dan dihalang oleh kerajaan dengan perlaksanaan perintah dan arahan kerajaan bagi memastikan seluruh rakyat Malaysia terhindar daripada penularan penyakit ini. Pasar malam *online*, Bazar Ramadhan *online*, Karnival Syawal *online* diwujudkan bagi membolehkan rakyat Malaysia mendapatkan segala keperluan secara maya dengan menggunakan platform *online* seperti *Facebook*, *Instagram*, *WhatsApp*, *Telegram* dan sebagainya menjadikan pembelian dalam talian menjadi buulan masyarakat pada masa kini.

E-DAGANG MENGUNGULI PASARAN MALAYSIA

Selain daripada itu, aktiviti tempahan makanan dan barang keperluan harian secara atas talian menjadi popular dan pilihan utama pelanggan semasa PKP. Aktiviti ini bukan hanya tertumpu kepada masyarakat bandar malahan turut menjadi pilihan utama masyarakat luar bandar. Platform-platform perniagaan seperti LAZADA, Shoppe, ZALORA juga menjadi pilihan utama dalam memenuhi kehendak pelanggan ketika musim PKP ini.

Ini menjadikan norma baharu dalam sektor perniagaan yang kebiasaannya mengamalkan pembelian terus beralih kepada platform *online*. Yang tidak biasa dengan “*online shopping*” terpaksa membiasakan diri dan tawaran hebat serta jualan potongan harga lebih 50% turut dijadikan sebagai promosi oleh setiap peniaga *online* bagi menarik perhatian pelanggannya. Ini menjadikan masyarakat Malaysia terutamanya peniaga-peniaga kecil sedar akan kepentingan perniagaan secara maya atau “*online shopping*” dalam meneruskan aktiviti mereka menjana pendapatan masing-masing.



MODEL PERNIAGAAN BAHARU PKS COVID-19

Kini, kesan pandemik COVID-19 menyebabkan model perniagaan peniaga dan pengusaha kecil PKS berubah bentuk kepada e-dagang dan media sosial platform serta mereka sudah mula menerima pembaharuan ini dalam meluaskan pasaran perniagaan bagi menjamin kestabilan pendapatan mereka. Ini menyebabkan mereka terpaksa meneroka pelbagai strategi baharu untuk berinteraksi dengan pengguna dan memudahkan proses urusniaga. Terdapat pelbagai potensi pasaran baharu seperti penjualan dan pembelian hasil sumber segar seperti ikan, ayam, daging lembu serta sayuran dalam memenuhi keperluan harian pengguna dengan platform e-dagang serta media sosial dapat meningkatkan peratusan kehendak pengguna yang tinggi setiap hari.

Norma baharu ini menyediakan lebih banyak ruang dan peluang jika ianya dilihat secara positif dan holistik oleh setiap peniaga-peniaga kecil tempatan terutamanya dalam membuat penyesuaian bagi berdepan dengan pelbagai cabaran-cabaran di masa akan datang. Lantaran itu, masyarakat Malaysia perlu berganding bahu dalam menerima norma baharu ini bagi memastikan pembangunan dan ekonomi negara dapat dinikmati bersama.

TEKNOLOGI

BINA WEBSITE SENDIRI SEMUDAH ABC

Nur Fadhlina Zainal Abedin



Penggunaan teknologi yang pesat pada masa kini memberi peluang kepada pembeli untuk membuat belian secara atas talian sahaja. Mudah, menjimatkan masa, lebih banyak pilihan dan perbandingan harga dapat dibuat. Bagi usahawan kecil, platform yang sering digunakan untuk memasarkan produk dan perkhidmatan mereka adalah menggunakan media sosial, terutamanya *Facebook* dan *Instagram* sahaja. Tidak dinafikan ianya pilihan yang bagus kerana memudahkan komunikasi pantas dan capaian kepada pegguna.

Namun, promosi dalam laman sesawang juga penting kerana ia lebih professional dan meyakinkan bakal pelanggan.

Masalah yang sering dihadapi oleh kebanyakan pengusaha ialah kurangnya pengetahuan dalam bidang teknologi maklumat. Ada yang melantik individu yang menawarkan perkhidmatan membina laman sesawang. Tetapi, tahukah anda bahawa membina laman sesawang sendiri adalah semudah ABC sahaja?

Mengapa anda perlu membina sendiri laman sesawang?

1. Menjimatkan kos
2. Menepati citarasa sendiri
3. Memudahkan proses mengemaskini maklumat

Kini, terdapat banyak platform secara atas talian yang menawarkan perkhidmatan ini secara percuma atau berbayar.

Ada dua terma penting yang perlu diketahui, *hosting* dan *domain*. *Hosting* adalah tapak, seperti mana kedai secara fizikal, dalam talian juga perlu mempunyai tapak. *Domain* pula ialah pautan, seumpama alamat kedai. Contohnya www.inikedaisaya.com. Ada platform yang menawarkan *hosting* dan *domain* secara percuma. Ada pula yang percuma salah satu sahaja, dan ada yang perlu membayar untuk kedua-duanya.

Ada platform yang terlalu teknikal, ada yang semudah *drag and drop* saja, seperti *blogspot* yang pernah menjadi pilihan ramai suatu ketika dahulu. Pengguna tidak memerlukan kemahiran khusus untuk membina website sendiri. Antaranya menggunakan Google Site, Weebly dan Shopify. Terlalu banyak pilihan yang ada. Apa yang perlu dilakukan adalah membanding setiap ciri-ciri khas yang ada pada setiap platform tersebut.

Hosting yang percuma kebiasaannya mempunyai ciri-ciri yang terhad. Namun ia boleh dinaiktaraf untuk ciri-ciri tambahan dengan bayaran tertentu secara bulanan atau tahunan. Begitu juga dengan *domain*. *Domain* percuma yang datang bersama sambungan nama platform atau jenama tersebut dikenali sebagai *sub-domain*. Sebagai contoh, www.inikedaisaya.weebly.com). Bagi Weebly, anda dapat menaik taraf *sub-domain* kepada *domain* secara langsung dengan mudah sahaja. Pengguna boleh juga membeli *domain* dari luar dan menghubungkannya dengan *hosting* yang sedia ada. Contoh perkhidmatan *domain* yang popular adalah Hostinger, GoDaddy dan Namecheap.

Artikel ini memberi panduan langkah demi langkah membina laman sesawang dengan menggunakan Weebly. Weebly menyediakan pelbagai pilihan *template* profesional yang menarik sebagaimana platform-platform lain. Ia amat mesra pelanggan yang membolehkan pengguna membina laman sesawang dengan cepat, mudah dan boleh segera diakses pelawat setelah diterbitkan.



LANGKAH DEMI LANGKAH MEMBINA LAMAN SESAWANG

1

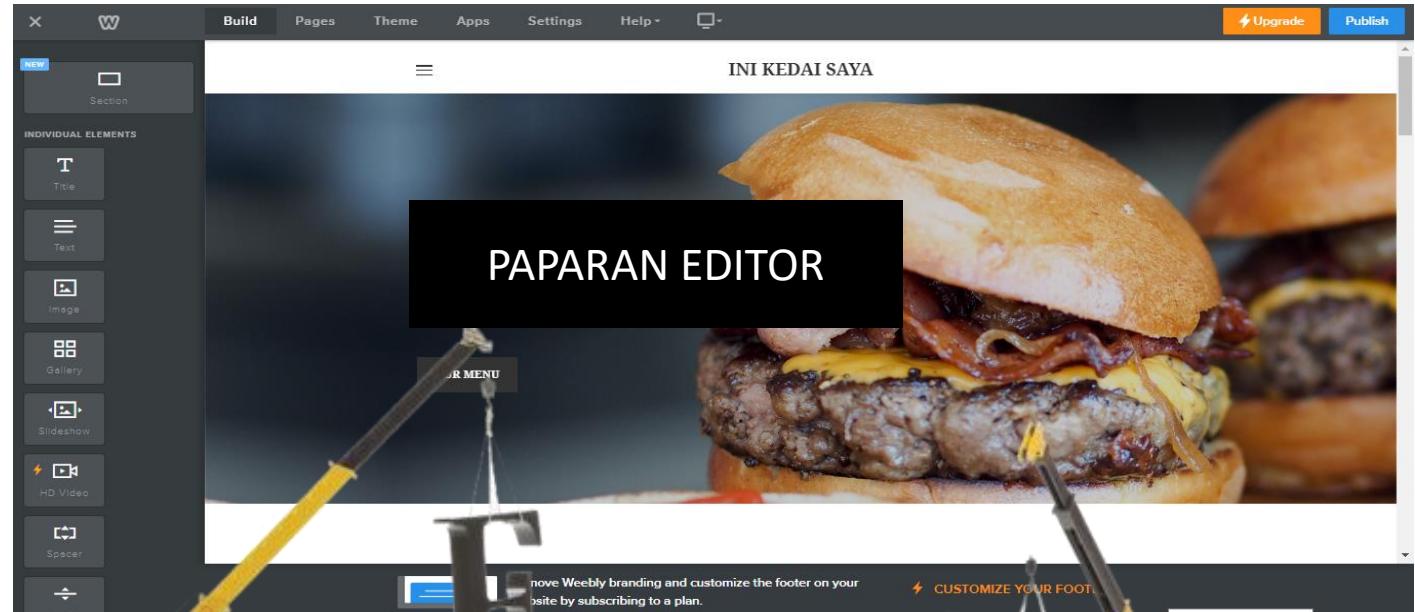
Pendaftaran

1. Layari www.weebly.com
2. Klik pada *Get Started*
3. Isi nama, email, kata laluan dan negara
4. Pilih laman sesawang biasa atau e-dagang (artikel ini menggunakan contoh laman sesawang biasa iaitu: *I just need a website*)

2

Bina Laman Sesawang

1. Pilih tema *template* yang ingin digunakan.
2. Klik pada *Start Editing* untuk membuka skrin Editor.
3. Isikan *domain* yang ingin digunakan dan klik *Search* untuk menyemak samada *domain* belum digunakan sesiapa. Anda juga boleh memilih pilihan *domain* alternatif yang dicadangkan dan klik *Choose* untuk membuat bayaran *Domain* juga boleh ditukar (dibeli) kemudian. Dalam contoh ini klik pada *sub-domain* sahaja. > *Done*.
4. Kemas kini maklumat dengan menukar teks dan gambar perniagaan anda.
5. Setelah siap pembinaan, tekan *Publish*. Laman sesawang anda sudah sedia diakses (Nota: ia mengambil masa untuk berada dalam enjin carian. Jadi ia hanya boleh diakses dengan menaip alamat lengkap sahaja (www.inikedaisaya.weebly.com).



Menukar sub-domain kepada domain

1. Setting > Pada site address klik *Change*
2. Taip domain > *Search*
3. Klik domain yang dikehendaki > *Choose*
4. Bandingkan pelan yang ditawarkan > *Select Plan* > Masukkan maklumat bayaran > Klik *Purchase*

UMUM

CADANGAN PANDUAN MENUNAIKAN UMRAH

DO'S AND DON'TS

Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli, Hafisah Yaakob, Dr. Jamilah Mohd Mahyideen,
Dr. Wan Normila Mohamad & Maziah Mohamed Arif



Definisi umrah menurut bahasa bermaksud ziarah atau berkunjung. Manakala menurut istilah syarak, mengunjungi Baitullah (Kaabah) untuk mengerjakan ibadah umrah dengan niat dan syarat-syarat yang tertentu.

Merujuk kepada laman sesawang Pejabat Mufti Wilayah Persekutuan, Malaysia, hukum mengerjakan ibadah haji dan umrah adalah wajib dikerjakan sekali seumur hidup bagi mereka yang berkemampuan. Bagi yang ingin mengerjakan ibadah haji dan umrah berulang kali, hukumnya sunat. Ada banyak kelebihan yang dijanjikan kepada sesiapa yang melaksanakan ibadah haji dan umrah dengan penuh keikhlasan dan ketakwaan. Ini adalah bersesuaian dengan maksud hadis berikut:

“Ibadah umrah kepada umrah berikutnya adalah kaffarah (penghapusan dosa) di antara kedua-duanya. Dan haji yang mabruk tiada balasan (bagi pelakunya) melainkan syurga.”

Riwayat Al-Bukhari (1773) dan Muslim (1449)

PENGENALAN

Terdapat banyak syarikat pengendali umrah dan ziarah yang menawarkan pelbagai pakej-pakej kepada bakal jemaah Kebiasaanya, harga bagi setiap pakej adalah tertakluk kepada iklim dan musim di negara Mekah dan Madinah, bilangan jemaah yang menginap di bilik hotel, tambang penerbangan, tempat-tempat ziarah sekitar Mekah dan Madinah dan sebagainya. Harga pakej bagi kanak-kanak juga adalah berbeza dengan dewasa. Perbezaan harga antara adalah sekitar RM200 hingga RM1500 mengikut tawaran-tawaran di dalam pakej yang disediakan. Untuk panduan, harga pada musim panas adalah lebih murah berbanding pada musim sejuk. Ini kerana, bilangan pengunjung pada musim panas adalah tidak begitu ramai secara tidak langsung permintaan yang kurang ini akan menyebabkan pemilik hotel mengurangkan harga hotel masing-masing. Sebaliknya, harga pakej pada musim sejuk adalah lebih mahal dan perbezaan harga antara kedua-dua musim ini hampir mencelah RM1000. Tambahan, pada musim sejuk adalah seiring dengan cuti sekolah di Malaysia.



PERKARA PENTING YANG PERLU DIBERI PERHATIAN

Pemilihan Pengendali Umrah

Mengunjungi pameran pelancongan seperti MATTA bagi mendapat maklumat-maklumat tentang pakej umrah. Bakal Jemaah boleh mengumpul risalah-risalah dan membuat perbandingan dari segi harga, tempat tinggal dan perkhidmatan lain yang ditawarkan. Tetapi oleh kerana terlalu banyak agensi, ia juga boleh menyukarkan kita untuk membuat pilihan.

Bakal jemaah juga boleh mengunjungi ke pejabat agensi umrah yang ada di sekitar anda. Bakal jemaah boleh membuat rujukan di laman sesawang Kementerian Pelancongan untuk melihat agensi berdaftar supaya tidak tertipu dengan sindiket penipuan.

Bakal jemaah boleh bertanya pendapat dan pengalaman orang sekeliling telah menunaikan umrah. Ini membantu memudahkan kita untuk membuat pilihan.

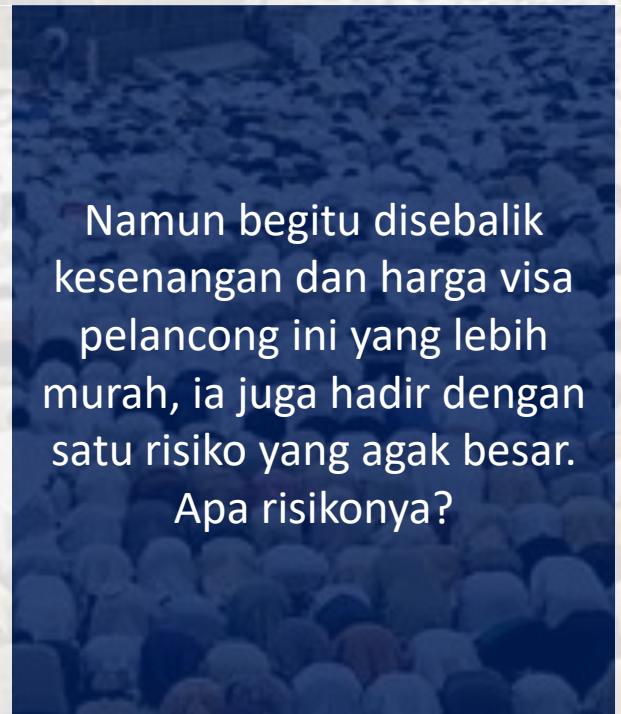
Visa Umrah, Visa Pelancong dan implikasinya

Kementerian Haji & Umrah (MOHU) Arab Saudi telah mengumumkan bahawa bayaran tambahan insurans sebanyak SAR189 dikenakan kepada semua jemaah umrah bermula 1 Januari 2020. Pembayaran harus dibuat semasa pengeluaran visa umrah dengan anggaran sebanyak RM220 berdasarkan kadar pertukaran wang asing semasa. Ekoran dari itu, ada sesetengah syarikat agensi pelancongan menggunakan visa pelancong untuk pakej umrah kerana visa ini lebih murah. Disamping, tidak memerlukan maklumat mahram, penerangan, penginapan, had jangka masa di Arab Saudi yang lebih panjang, pergerakan keluar masuk secara berulang.

Namun begitu disebalik kesenangan dan harga visa pelancong ini yang lebih murah, ia juga hadir dengan satu risiko yang agak besar. Apa risikonya? Risikonya melibatkan faktor kewangan, khususnya kepada mereka yang mungkin bakal berurusan dengan pihak hospital. Sekiranya berlakunya situasi kecemasan di hospital segala urusan perubatan adalah tidak akan ditanggung oleh kerajaan Arab Saudi, jemaah perlu menjelaskan segala kos-kos bil hospital.

Persiapan Ilmu Agama Dan Kursus Umrah

Bakal jemaah perlu mempersiapkan diri dengan bahan bacaan seperti buku panduan haji, umrah dan ziarah yang boleh didapati di mana-mana kedai buku atau pusat buku agama sebagai persediaan awal. Kebanyakan buku akan memberi panduan tentang doa-doa dan pantang larang semasa beribadah. Mereka juga boleh menambahkan ilmu dengan menonton video-video panduan oleh mutawif berpengalaman.



Namun begitu disebalik kesenangan dan harga visa pelancong ini yang lebih murah, ia juga hadir dengan satu risiko yang agak besar.

Apa risikonya?

PERKARA PENTING YANG PERLU DIELAKKAN APABILA MEMILIH PAKEJ UMRAH

Elak Mengambil Pakej Yang Terlalu Murah Dan Tidak Masuk Akal

Harga lantai yang ditetapkan oleh Majlis Kawal Selia Umrah bagi satu satutu pakej umrah adalah RM4,900 untuk 12 hari 10 malam, maka sebarang harga yang ditawarkan di bawah harga tersebut perlu disemak dengan teliti. Jangan mudah mempercayai sebarang pakej umrah yang ditawarkan oleh agensi mahupun individu yang bertindak sebagai orang tengah jika harga yang ditawarkan jauh lebih murah dari harga pasaran. Harga yang murah sememangnya akan menjadi salah satu faktor yang paling kritikal untuk kita memilih sesebuah pakej. Kadangkala kita terleka dan tidak perasan yang kita sebenarnya terjerat ataupun ditipu kerana keterujaan untuk merebut harga murah yang ditawarkan oleh pihak agensi.

Elak Mengambil Sebutharga Hanya Dari Satu Agensi Sahaja

Jemaah perlu mengambil sebutharga lebih dari satu agensi bagi membuat perbandingan harga pakej-pakej yang ditawarkan oleh pelbagai agensi. Walaupun harga minimum telah ditetapkan, ada banyak perkara yang boleh menjadikan sesuatu pakej mempunyai harga yang berlainan. Sebagai pengguna yang bijak, kita seharusnya meneliti tawaran-tawaran yang terdapat dalam setiap pakej bagi memastikan harga yang ditawarkan bersesuaian dengan pakej yang ditawarkan. Sebagai contoh, bakal jemaah perlu mengambil tahu syarikat penerbangan, jenis perjalanan sama ada terus ke Jeddah atau ke Madinah atau jemaah perlu transit dan bermalam di negara lain. MMM

negara lain. Adakalanya harga yang ditawarkan sesuatu agensi sedikit mahal berbanding agensi lain, namun ianya masih lagi berbaloi sekiranya ia melibatkan penerbangan terus ke Jeddah atau Madinah (seandainya faktor kewangan tidak menjadi halangan). Penerbangan terus boleh didapati dengan menggunakan Malaysia Airlines dan Saudi Airlines manakala lain-lain penerbangan akan melibatkan transit seperti Emirates Airline (Dubai), Etihad Airways (Abu Dhabi) dan Sri Lankan Airlines (Colombo). Bagi jemaah umrah yang telah berusia atau berumur atau membawa kanak-kanak kecil adalah tidak digalakkan mengambil pakej Umrah transit ini dikhawatiri, pihak penerbangan melewatkkan tempoh transit atas masalah teknikal dan lain-lain.



“Ibadah umrah kepada umrah berikutnya adalah kaffarah (penghapusan dosa) di antara kedua-duanya. Dan haji yang mabrur tiada balasan (bagi pelakunya) melainkan syurga.”

Riwayat Al-Bukhari (1773) dan Muslim (1449)

PERKARA PENTING YANG PERLU DIELAKKAN APABILA MEMILIH PAKEJ UMRAH

Tidak Menyemak Lesen Mengelolakan Paket Umrah, Latar Belakang Syarikat Dan Rekod Pencapaian.

Ada di kalangan jemaah yang terlalu mempercayai dan mengambil sikap mudah dengan tidak memeriksa terlebih dahulu apa jua maklumat yang disampaikan oleh syarikat pengendali umrah. Semakan perlu dibuat mengenai lesen mengelolakan paket umrah dan haji samada lesen tersebut dikeluarkan pihak berwajib di Malaysia mahupun dari Arab Saudi. Kadangkala, mungkin agensi berkennaan telah ditamatkan lesennya atau tidak diperbaharui disebabkan mereka ini melakukan kesalahan. Selain daripada itu, semakan juga perlu dibuat mengenai latar belakang agensi dan rekod pencapaian mengelolakan umrah dan visa melalui pengalaman jemaah yang pernah menggunakan agensi yang sama. Ini untuk memastikan agensi yang dipilih tidak pernah terlibat dengan kes-kes penipuan, disenaraikan hitam ataupun mempunyai masalah pengurusan jemaah ketika menunaikan umrah ataupun haji. Bukan itu sahaja, bakal jemaah juga boleh melawat agensi yang dipilih bagi memastikan bahawa agensi tersebut benar-benar wujud dan beroperasi secara sah. Kegagalan membuat semakan boleh menimbulkan masalah antaranya penundaan tarikh penerbangan, masalah jemaah terkandas dan kegagalan mendapatkan visa umrah.

Elak Membuat Pembayaran Dengan Wakil Syarikat, Yayasan Atau Koperasi

Bukan semua agensi pelancongan boleh menawarkan paket umrah. Ini adalah kerana hanya syarikat yang berstatus Sendirian Berhad (Sdn. Bhd) dan mempunyai lesen pelancongan yang dilesenkan di bawah Agensi



pengembalaan (*ticketing*) dan Pelancongan Luar Negeri (*outbound*) sahaja yang sah untuk beroperasi. Oleh itu adalah berisiko sekiranya membuat pembayaran melalui wakil syarikat persendirian, Yayasan atau koperasi.

BAJET DAN PERBELANJAAN SEMASA UMRAH

Sesungguhnya, bukan mudah untuk menahan diri dari berkunjung ke deretan bazar di kaki lima dan premis hotel di Tanah Suci yang menjual barang yang menarik dan menjadi tumpuan jemaah yang mengerjakan ibadat umrah mahupun ibadat haji. Namun perlu diingatkan, tujuan dan matlamat utama ke tanah suci adalah untuk beribadat dan berziarah. Bakal jemaah juga perlu memastikan sumber kewangan yang digunakan untuk menunaikan umrah perlu bersih daripada sumber-sumber yang diragui dalam usaha mendapat umrah yang mabruk dan diterima Allah swt. Selain dari paket-paket yang tersedia di pasaran, perancangan kewangan untuk perbelanjaan di Kota Mekah dan Madinah juga harus diambil kira.

Jemaah adalah digalakkan untuk menyenaraikan barang-barang yang perlu untuk dibeli di sana dan kepada siapa untuk dihadiahkan. Ini penting agar tidak berbelanja berlebihan dan disesuaikan dengan kewangan yang ada kerana terdapat banyak kedai di Malaysia yang menjual barang yang serupa seperti di Mekah. Ianya juga untuk mengelak dari tumpuan untuk melakukan ibadah sepenuhnya yang harus diambil peluang oleh kita secukupnya di Mekah dan Madinah.

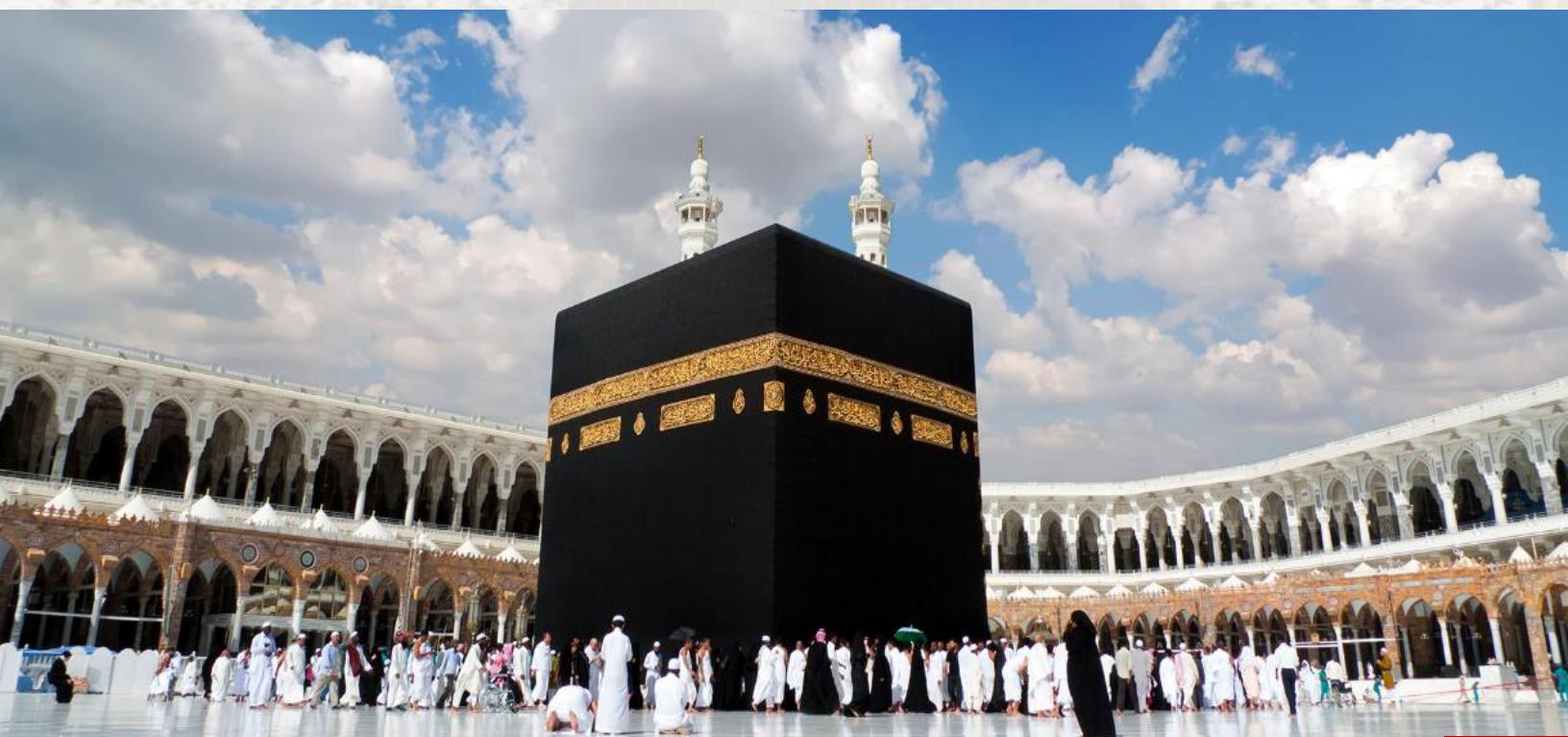
PERTUKARAN MATA WANG ASING UNTUK KEPERLUAN DI MEKAH DAN MADINAH

Sebaiknya ditukar mata wang Riyal di Malaysia bagi mengawal perbelanjaan dan dinasihatkan untuk membawa mata wang dollar (USD) sebagai simpanan. Mata wang MYR (ringgit) juga diterima di Mekah dan Madinah tetapi tukaran (exchange rate) sudah semestinya tidak sama seperti di Malaysia. Sebaiknya tidak menukar mata wang di dalam bentuk yang besar seperti 500 Riyal sekeping kerana ini akan menyukarkan semasa membuat pembelian. Bagi mengelakkan dari berbelanja secara berlebihan, adalah mencukupi dengan membawa RM1,000 untuk duit poket dan menukarkan hanya RM200-RM500 ringgit kepada Riyal bagi memudahkan untuk membeli makanan, minuman serta keperluan harian. Lokasi tempat tukaran wang (*money changer*) di Madinah ialah di hadapan Hotel Fayroz Shattah atau boleh dicari di pintu 25, bersebelahan Hotel Bahauddin. Adalah tidak digalakkan untuk membawa wang tunai dalam jumlah yang banyak kerana ada banyak lokasi ATM Al-Rajhi di beberapa lokasi yang telah disediakan. Had pengeluaran maksimum di mesin ATM Al-Rajhi ialah SAR5000 sehari.

Jika ingin mengeluarkan wang tunai lebih dari SAR5000, perlulah menunggu selepas 24 jam pengeluaran pertama dibuat.

Berhati-hatilah semasa membeli barang-barang kerana peniaga Arab akan cuba memujuk dan memaksa untuk membeli dan sekiranya setelah memilih tetapi tidak membeli akan boleh mencetuskan ketidakpuasan hati peniaga-peniaga Arab tersebut. Jemaah wanita yang ingin keluar membeli dinasihatkan untuk pergi secara berkumpulan atau dengan pasangan dan tidak berseorangan. Ramai peniaga-peniaga Arab yang pandai berbahasa Melayu dan Jemaah Malaysia terkenal dengan panggilan “Malaysia-kaya”.

Firman Allah swt:
“Dan sempurnakanlah ibadat Haji dan Umrah kerana Allah”



PENULIS JEMPUTAN

PERJALANAN

PhD SAYA

Prof. Madya Dr. Nur Azlina Abd Aziz

Setiap orang mempunyai alasan yang tersendiri kenapa ingin menyambung pengajian ke peringkat Doktor Falsafah (PhD). Sebahagian orang membuat PhD kerana ingin mendalami ilmu, manakala sebahagian yang lain membuat PhD untuk meningkatkan keupayaan akademik sebagai pensyarah. Saya membuat Phd atas sebab ingin mencabar diri sendiri serta menguji kemampuan saya. Mencari tajuk kajian adalah cabaran pertama bagi saya. Saya telah menghubungi seorang sahabat yang merupakan seorang profesor di salah sebuah universiti tempatan di utara tanahair. Beliau adalah seorang yang aktif membuat penyelidikan. Kami telah berbincang dan beliau telah mencadangkan beberapa tajuk yang sesuai untuk kajian Phd saya. Saya telah membuat penyelidikan dalam tajuk-tajuk yang dicadangkan. Walau apa cara sekalipun kita mendapat tajuk kajian PhD, apa yang paling penting ialah kita mesti mempunyai minat yang mendalam terhadap penyelidikan yang akan kita terokai. Ini untuk memastikan kita mampu bertambah dengan cabaran yang akan dihadapi sepanjang tempoh pengajian. Cabaran utama bermula setelah pembentangan cadangan kajian kepada panel yang dilantik, kerana selepas itu kajian penyelidikan akan bermula. Beberapa cubaan dan dugaan yang perlu dihadapi, satu demi satu.

Cabaran yang seterusnya ialah memilih universiti dan penyelia untuk kajian PhD. Faktor utama saya dalam pemilihan universiti adalah lokasi. Saya telah memilih untuk belajar di sebuah universiti tempatan yang membolehkan saya berulang alik dari tempat kediaman. Saya telah memilih seorang penyelia yang telah melahirkan pelajar PhD dalam bidang yang sama dengan bidang kajian saya. Dari awal, saya telah mengingatkan diri saya bahawa saya adalah pelajar dan penyelia adalah mentor yang akan membimbing saya. Hubungan yang harmoni antara pelajar PhD dan penyelia kajian amatlah penting untuk memastikan kajian dapat disempurnakan. Teguran dari penyelia harus diambil secara positif dengan hati yang tebuka. Jika kita tidak bersetuju dengan pendapatnya, kita perlu berbincang dengannya secara berhemah. Saya yakin bahawa segala teguran yang diberikan oleh penyelia saya terhadap kajian saya adalah untuk memastikan saya dapat menamatkan kajian dengan jayanya. Penyelia saya adalah orang yang banyak membantu dan membimbing saya sepanjang pengajian saya.

Satu perkara penting bila membuat PhD ialah kita harus bijak menguruskan masa. Kita juga harus berdisiplin mengikut jadual yang dirancang. Bagi mereka yang belajar sepenuh masa, mereka boleh menetapkan waktu melakukan penyelidikan mengikut rutin waktu pejabat. Contohnya, waktu pukul 9.00 pagi ke 5.00 petang adalah dikhkusukan untuk membuat kajian dan urusan lain berkaitan dengan kajian seperti berjumpa penyelia atau mengumpul data.

Saya tidak setuju dengan pandangan segelintir orang yang mengatakan bahawa PhD adalah perjalanan yang sepi walaupun ada ketikanya seorang pelajar PhD akan berasa tertekan, kecewa dan tidak bermotivasi. Kita harus bangkit semula dan memberi motivasi pada diri sendiri. Jangan hadapi masalah berseorangan. Jika saya menghadapi kebuntuan dan ketandusan idea, saya akan berbincang dengan penyelia atau berkongsi masalah dengan rakan-rakan yang sama-sama buat PhD. Saya yakin bahawa semua masalah ada penyelesaian. Saya hanya perlu berusaha untuk mencari penyelesaian itu. Saya juga kerap mengerjakan solat tahajud supaya diberi petunjuk dan kekuatan dari Allah. Sesungguhnya tiada kekuatan kecuali kekuatan yang diberi oleh Allah SWT.

Selain itu, seorang pelajar PhD perlu sentiasa memastikan kajiannya di landasan yang betul. Untuk tujuan ini, saya telah memohon dari pihak universiti untuk membentangkan sebahagian hasil kajian di satu persidangan yang diadakan di Samsun, Turki. Saya telah memilih untuk membuat pembentangan di persidangan ini kerana ia dihadiri oleh ramai pakar tersohor dalam bidang kajian saya. Di persidangan ini, beberapa pakar telah memberi komen dan cadangan bagi tujuan penambahbaikan kajian saya. Saya telah membaiki kajian saya berdasarkan pandangan mereka. Selain dari itu, saya juga sering berhubung dengan beberapa pakar dalam bidang kajian saya sama ada dari dalam atau luar negara melalui email. Mereka tidak lokek dengan ilmu dan sentiasa memberi pandangan terhadap kemosyikilan saya. Kita perlu bijak dan berani belajar dari pengalaman dan kepakaran orang lain.

Menulis tesis adalah cabaran yang paling besar bagi saya. Saya banyak merujuk kepada tesis PhD yang telah disempurnakan oleh pelajar terdahulu untuk melihat cara dan gaya penulisan mereka. Apabila saya membaca tesis atau jurnal, saya akan mencatitkan di buku nota tentang lenggok bahasa dan perkataan bombastik yang sering digunakan dalam bidang kajian saya. Saya menulis tesis pada lewat malam atau awal pagi kerana penulisan memerlukan daya fokus yang tinggi. Suasana yang yang tenang dan damai pada lewat malam atau awal pagi membolehkan saya menulis tesis secara efektif dan efisien.





Saya tidak menamatkan pengajian dalam tempoh yang ditetapkan. Tesis kajian saya bukanlah tesis yang sempurna dan tidak mendapat apa-apa anugerah. Tetapi saya bersyukur pada Allah kerana saya berjaya menyempurnakan apa yang saya mulakan. PhD bukanlah hadiah Nobel yang dimenangi. Ilmu yang didapati setelah dianugerahkan PhD adalah amat sedikit. Kejayaan sebenar PhD ialah kejayaan menghadapi dugaan, cabaran serta kesusahan dalam realiti kehidupan.

Antara beberapa perkara yang saya belajar dari pengajian PhD ialah:

1. Kita harus menjaga hubungan dengan Allah. Kita perlu sentiasa memohon pertolongan dari Allah sebab kejayaan untuk mendapatkan PhD bukanlah atas kebijaksanaan kita tetapi kerana rahmatNya. Allah akan turunkan pertolongan kepada kita dengan pelbagai cara. Kita hanya perlu berusaha, bersabar dan bertawakkal untuk menghabiskan pengajian kita serta berdoa padaNya. Doa adalah senjata bagi orang Mukmin.
2. PhD bukan segala-galanya. PhD adalah sebahagian kecil dalam kehidupan kita. Ada perkara yang lebih penting dari PhD iaitu kesihatan yang baik, keluarga yang harmoni, kehidupan yang tenang dan silaturrahim yang baik dengan orang lain. Maka,

janganlah kita mengabaikan kesihatan dan orang-orang yang kita sayangi apabila membuat PhD. Kita juga mempunyai tanggungjawab sebagai seorang isteri, suami, ibu, bapa, anak dan ahli masyarakat.

2. Segala masalah harus ditangani dengan kesabaran dan kecekalan. Allah memberi ujian pada hambaNya supaya kita dekat denganNya. Maka, keraplah bersedekah, memperbanyak amal ibadah dan memudahkan urusan orang lain. Insyaallah, urusan kita akan dipermudahkan.
3. Kita harus fokus dan memberi komitmen apabila kita membuat sesuatu perkara dan jangan memikirkan kegagalan.
4. PhD bukanlah sesuatu yang mudah tetapi bukan juga sesuatu yang mustahil untuk dimiliki. Kejayaan akan dikecapi dengan izin Allah kalau kita tidak berhenti berusaha.

Rasulullah SAW pernah bersabda yang bermaksud: Barangsiapa yang menempuh satu jalan untuk menuntut ilmu maka Allah akan memudahkan baginya jalan ke syurga. (Hadith Riwayat Muslim)

PENCAPAIAN FAKULTI

Mohd Elfee Ab Rashid

LANTIKAN LUAR KAMPUS

Dr. Wan Normila Mohamad

1. Penilai Luar

Tajuk Disertasi: Factors Influencing Consumer's Decision on selection of Healthy Retirement Environment. Master of Business Administration in Healthcare Management (International Medical University, IMU Malaysia)

2. Panel Penasihat Akademik

Program Diploma Pengurusan Perniagaan,
Kolej Vokasional KPM

Dr. Nurazilah Zainal

Panel Penasihat Akademik

Program Diploma Pengurusan Perniagaan,
Kolej Vokasional KPM

Mohd Elfee Ab Rashid

1. Felo (Internal Quality Assurance), InQKA
2. Penilai Luar (External Reviewer), InQKA
3. Penilai Akreditasi Program, InQKA

KENAIKAN PANGKAT

Pn Norhaniza Md Akhir

Tahniah kepada Puan Norhaniza Md Akhir di atas kenaikan pangkat ke Pensyarah Kanan (Gred DM52) bermula 13 Februari 2020. Semoga ia menjadi inspirasi dan semangat untuk terus maju jaya dalam kerjaya.

ANUGERAH GANGSA InIIC, SIRI 1/2020

Pada 18 April 2020 telah berlangsung program *International Invention & Innovative Competition (InIIC), Series 1/2020*. Tahniah kepada Puan Nur Fadhlina Zainal Abedin yang telah memenangi anugerah gangsa bagi projek *Non-Resident Digital Web Apps*. Projek ini diketuai oleh Syed Ahmad Fadhil bersama ahli Prof. Madya Rosmah Abdul Latif dan Puan Suzana Baharudin daripada Fakulti Sains Komputer dan Matematik, Kampus Seremban. Pertandingan secara virtual ini melibatkan peserta dari empat buah negara ASEAN iaitu Malaysia, Indonesia, Singapura dan Filipina. Tahniah diucapkan.

ANUGERAH GANGSA FYPPC, SIRI 1/2020

Tahniah kepada Puan Nur Fadhlina Zainal Abedin yang telah memenangi anugerah gangsa dalam pertandingan *Final Year Project & Postgraduate Poster Competition (FYPPC), Series 1/2020* bagi kategori PhD bidang Sosial Sains dan Humaniti. Tajuk yang dipertandingkan ialah *Is Debt Bad for Growth?* ia dianjurkan oleh MNNF Network dan MNNF Publisher pada 6 Januari 2020 bertempat di Palace of the Golden Horses, Selangor.

2020

SUNDAY STAR, SUNDAY 31 MAY 2020

Turned off by online classes

Almost half of students surveyed cite lack of interaction as reason

By SARBAR SINGH
sarbars@thestar.com.my

SEREMBAN: Slightly less than half the number of secondary school students interviewed in a nationwide survey by a group of researchers from a public university have said "no" to online classes. The main reasons they did not enjoy studying online were not being able to have direct interaction with their teachers and friends and taking a longer time to complete assignments.

Poor Internet connectivity, having to put in long hours on the computer and needing to share digital devices with other family members were the other reasons for this.

A total of 3,584 students were surveyed by a group of researchers from the University Teknologi Mara (UiTM) Seremban campus led by Assoc Prof Dr Angeline Ranjethamoney Vijayarajoo.

Other members of the group



were Assoc Prof Dr Nur Azlina Abd Aziz, Dr Jamilah Mohd Mahyideen, Dr Rossidah Wan Abdul Aziz and Nur Hidayah Mohd Razali.

The findings, conducted over a 10-day period from May 15 and almost two months after schools were closed due to the Covid-19 outbreak, were made available to *Sunday Star*.

"Our findings showed that 49.3% of the students did not enjoy

online classes.

"Of the respondents, 50.2% were from the low income earners category or B40, 33.4% from the medium income earners or M40 and 16.4% from the high income earners group or T20," they said.

They said the respondents, 67.7% were from the urban area, 27.02% (rural) and 5.28% (remote), were a fair representation of the population.

A total of 92.8% of the respondents stated that their schools conducted online learning while 7.2% said theirs did not.

The group said the slim majority who enjoyed online classes did so as they could experience a new learning environment and there was a flexible learning time and space.

"Other reasons included being able to repeat or go back to the lesson if necessary to get a better understanding, easy access to information, and the conducive learning environment.

"There was also no requirement for school presence and it was easier to ask their teacher questions without any embarrassment or fear, as they were not visible to the teacher or their peers," they said.

As for Internet accessibility, 63.6% reported they had moderate Internet speed, strong speed (27.2%) and slow connections (9.2%).

"The survey also showed that 12.1% of the respondents did not have access to the Internet," they said, adding that 85.3% of these students came from B40 families followed by 13.1% (M40) and 1.6% (T20).

The lecturers said another critical finding of the survey was that 44.5% of the correspondents said they were stressed when studying online.

"The main factor attributed to this was difficulties in understanding lessons," they said, adding that other factors included being over-



burdened with work, poor Internet connectivity and a non-conducive learning environment.

However, the survey also found that 71.6% of the students were ready to learn online as a new norm in the current times.

"Though 28.4% were not ready for online learning, this figure is still a significant number to be considered in order to have a successful and comprehensive learning and teaching online platform," they said.

ARTIKEL PILIHAN EDITOR AKHBAR

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen, Pensyarah Kanan Fakulti Pengurusan dan Perniagaan bersama rakan penyelidik yang terdiri daripada PM Nur Azlina Abdul Aziz, Dr Rossidah Wan Abdul Aziz, Nur Hidayah Mohd Razali (Fakulti Sains Komputer dan Matematik) dan Prof Madya Dr Angeline Vijayarajoo (Akademi Pengajaran Bahasa) telah menjalankan kajiselidik untuk kajian yang bertajuk "*Online Learning Challenges Among Malaysian Secondary School Students Due to Covid-19 Pandemic*". Hasil kajian tersebut telah diterbitkan di dalam akbar Sunday Star (*Editor's pick*) bertarikh 31 Mei 2020.

Kajiselidik yang dilaksanakan pada fasa PKP yang lalu melibatkan seramai 3,584 pelajar sekolah menengah di seluruh Malaysia untuk melihat cabaran pembelajaran secara *online*. Hasil kajian dapat kebanyakan sekolah telah mengaplikasi pembelajaran secara *online* kepada pelajar sekolah masing-masing bagi memastikan pelajar tidak ketinggalan dalam pembelajaran. Antara dapatan lain kajian tersebut ialah 92.8% sekolah telah mengendalikan kelas secara *online*. Kajian juga menunjukkan 44.5% pelajar tertekan menghadapi pembelajaran *online* manakala 50.6% pelajar seronok belajar secara *online*. Untuk bacaan lanjut berkaitan hasil kajian tersebut boleh layari link ini:

<https://www.thestar.com.my/news/nation/2020/05/31/turned-off-by-online-classes>

PENERBITAN

JURNAL (SCOPUS)

Zainal, N., Md Nassir, A., Kamarudin, F., & Siong Hook, L. (2020). Does bank regulation and supervision impedes the efficiency of micro finance institutions to eradicate poverty? Evidence from ASEAN-5 countries. *Studies in Economics and Finance*, 3(9651500). <https://doi.org/10.1108/SEF-10-2019-0414>

Zainal, N., Siong Hook, L., Md Nassir, A., & Bakri, M. H. (2020). Does Malaysian Islamic Money Market Efficiently Predict Inflation in the Future? Evidence from Fisher Effect Theory. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 11(3), 665–682.

Zainal, N., Siong Hook, L., Bakri, M.H., Mohd Sanusi, Z., & Kazemian, S. (2020). Validity of Fisher Effect Theory: Evidence from the Conventional and Islamic Money Market in Malaysia. *International Journal of Business and Globalisation*.

Kamarudin, F., Anwar, N.A., Tan Khar, M., & **Zainal, N.** (2020). Impact of Country Governance Dimensions to Microfinance Institutions Efficiency. *International Journal of Business and Emerging Markets*.

Bakri, M. H., Ismail, S., **Zainal, N.**, Kamarudin, F., & Shami, S. Al. (2020). Factors influencing spread in Malaysia securitization market. *Accounting, 6(4)*, 433–440. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2020.4.016>

Seng, N. D., bin Bakri, M. H., Al Shami, S. A., Hamid, B. A., & **Zainal, N.** (2020). Determinants contributing to the primary market spread of securitization in Malaysia. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 11(12), 137–148.

PROCEEDINGS

Abedin, N. F. Z. Ibrahim, S. S., **Aminordin, N. A.** & Ahmad, T. S. A. (2020). Perceived Privacy, Security and Trust of e-Commerce: Gender & Association. *Proceedings International Invention, Innovative, & Creative Conference, Series 1/2020*, 54-62.

BAB DALAM BUKU

Fadhil, S. A., Latif, R. A., Baharudin, S. & **Abedin, N. F. Z.** (2020). Utilizing Simple Additive Weighting Method in the Development of Housing Rental Mobile App System: UHRS. *Changing Lives in Brilliant Ways, Series 1* (pp. 90-95). Kuala Lumpur: MNNF Publisher.

Abedin, N. F. Z. (2020). Public Debt & Growth Trend in Selected ASEAN Countries. *Articles Compilation Thesis in 5 Minutes, Series 1/2020* (pp. 36-41). Kuala Lumpur: MNNF Publisher.

Abedin, N. F. Z. (2020). Public Debt & Growth: An Ordinary Least Square Approach. *Articles Compilation Thesis in 5 Minutes, Series 1/2020* (pp. 42-46). Kuala Lumpur: MNNF Publisher.

Tahukah anda?

5.6 juta rakyat Malaysia dewasa mengalami masalah berat badan berlebihan dan 3.3 juta mengalami obesiti

Sumber: NHMS, 2017

TRIVIA

8 Sukan Yang Paling Banyak Membakar Kalori

Nurazilah Zainal & Nur Alia Aminordin

1

TINJU

800 kalori / jam

2

SKUASY

748 kalori / jam

3

BERKAYAK

740 kalori / jam

4

BERLARI CEPAT

700 kalori / jam

5

BOLA SEPAK

612 kalori / jam

6

BERBASIKAL CEPAT

604 kalori / jam

7

ANGKAT BERAT & KARDIO

590 kalori / jam

8

LARIAN CEPAT TREADMILL

580 kalori / jam

FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN KAMPUS SEREMBAN



eISSN 2735-0509



9 772735 050001