

ASPIRASI FPP

FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN, UiTM NEGERI SEMBILAN, KAMPUS SEREMBAN

ISSN 2735-0525

EDISI 1, 2021

**PLANNER ANA -
PLANNER SAYA**

**PERNIAGAAN
AMAL SHOPPE
BAKAT**

**BIJAK URUS KEWANGAN
SEMASA PANDEMIK COVID-19**

**E-SUKAN
PROSPEK DAN
CABARAN**

**Memandiri Usahawan
Melalui Model MLC
Berteraskan Islam**

ASPIRASI FPP

Edisi 1, 2021

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.

ISSN : 2735-0525

Perpustakaan Negara Malaysia

Majalah ini diterbitkan dua kali setahun

©2021 Hakcipta Terpelihara

Isi Kandungan

Nota Editor

1 Aspirasi

Planner Ana - Planner Saya

7 Pengurusan dan Strategi

Perniagaan Amal Shoppe Bakat

10 Kepimpinan

Ciri-ciri Kualiti Kepimpinan Rasullullah S.A.W yang Harus Dicontohi

14 Pembangunan Diri

Pemikiran Kritis

20 Ekonomi

E-sukan: Prospek dan Cabaran

25 Idea Perniagaan

*Ingin Meniaga Tapi Tiada Idea.
Kunjungan ke Pusat Borong Mencetuskan Pelbagai Idea Perniagaan*

28 Kewangan dan Pelaburan

Bijak Urus Kewangan Semasa Pandemik Covid-19

32 Media Sosial

Kehebatan Media Sosial Dalam Perniagaan Digital

36 Teknologi

Adaptasi Teknologi Digital Dalam Pengoperasian Dan Pemasaran: Peluang Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) Di Malaysia

39 Umum

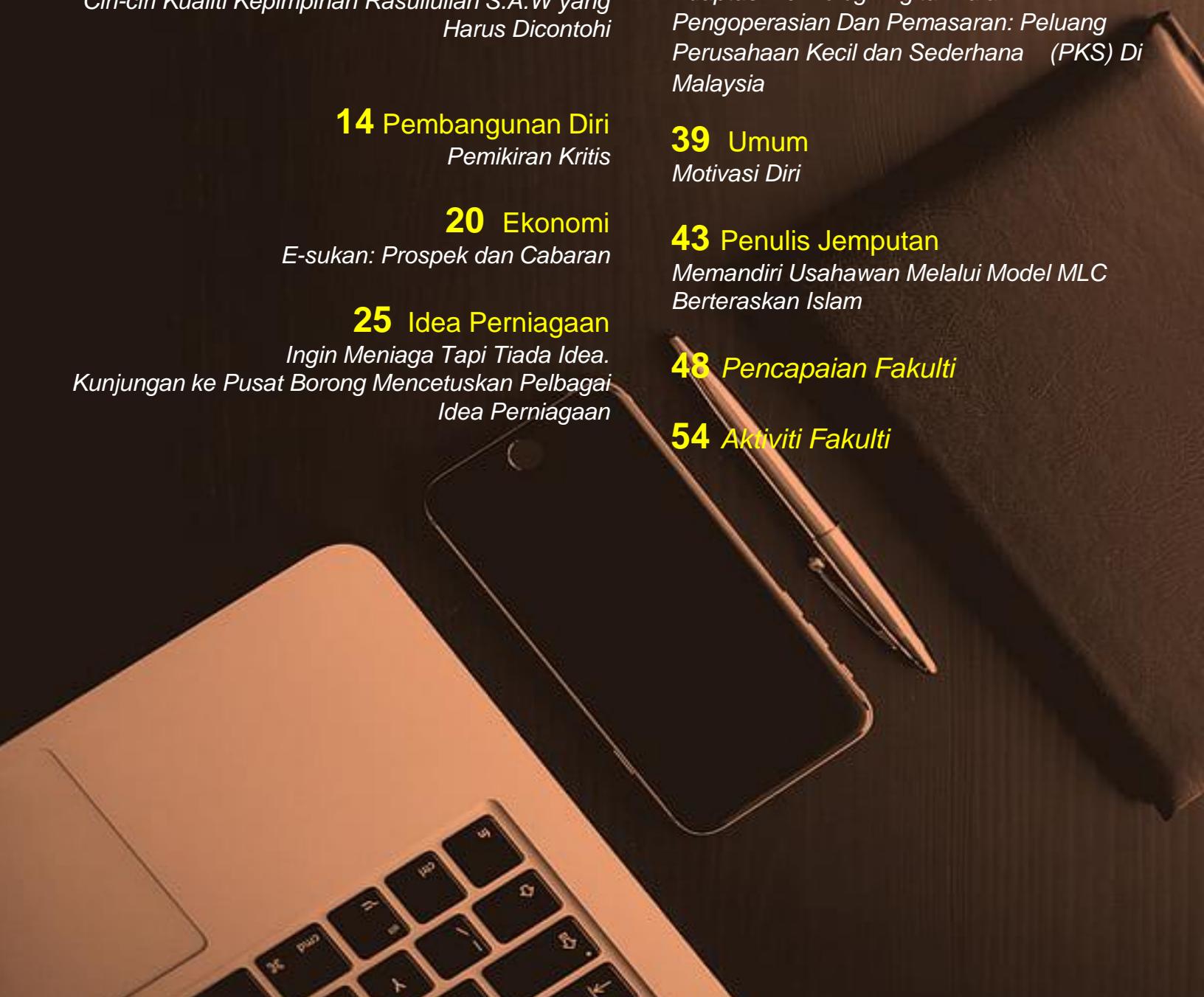
Motivasi Diri

43 Penulis Jemputan

Memandiri Usahawan Melalui Model MLC Berteraskan Islam

48 Pencapaian Fakulti

54 Aktiviti Fakulti





Nota Editor

Alhamdulillah Aspirasi Edisi 1, 2021 berjaya diterbitkan dalam tempoh masa yang telah ditetapkan. Jutaan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dengan penerbitan edisi ini. Tokoh Aspirasi pada kali ini ialah seorang usahawan wanita yang cekal dan fleksibel dengan strategi perniagaan beliau. Bermula dengan pendedahan dunia keusahawanan oleh bapanya ketika kecil, pengasas Planner Ana ini kemudiannya mempraktikkan ilmu dan pengalamannya dengan mencebur perniagaan sendiri ketika masih bergelar mahasiswa. Kini beliau semakin matang dengan melibatkan diri dengan lebih banyak lagi cabang perniagaan lain. Semoga alumni UiTM ini semakin cemerlang dan gemilang dalam mengorak langkah yang lebih jauh.

Selain perkongsian kejayaan tokoh Aspirasi ini, edisi kali ini juga mengetengahkan beberapa tips dan panduan perniagaan termasuk pengurusan kewangan semasa pandemik Covid-19. Episod Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) masih belum berakhir. Tiada tanda-tanda PKP akan ditamatkan dalam waktu terdekat ini. Kes Covid-19 di Malaysia masih lagi di tahap yang membimbangkan. Ramai yang terjejas kewangan dan emosi terutamanya usahawan-usahawan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) akibat kekangan mencari rezeki. Semoga Malaysia dianugerahkan pelangi indah setelah sekian lama episod mendung berarak. Kita akan kembali bebas untuk keluar dan mencari rezeki, meneruskan perniagaan dan memecu ekonomi negara tidak lama lagi. Jangan mudah berputus asa, kerana saya pasti setiap peluang yang tertutup pastinya memandu kita ke peluang baru yang tidak disangka-sangka. Salam positif untuk semua.

NUR FADHLINA ZAINAL ABEDIN

Ketua Editor

SIDANG REDAKSI

Penaung

Prof. Dr. Yamin Yasin

Penasihat

Dr. Noorlis Ahmad

Dr. Siti Sara Ibrahim

Pengerusi

Dr. Wan Normila Mohamad

Ketua Editor

Nur Fadhlina Zainal Abedin

Editor

Nooraza Tukiran

Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli

Dr. Wan Normila Mohamad

Tengku Sharifeleani Ratul Maknu Tengku Sulaiman

Setiausaha

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen

Hafisah Yaakob

Hilwana Abd Karim

Kewangan

Mohd Elfee Ab Rashid

Penerbitan

Dr. Nurazilah Zainal

Penyunting Bahasa

Nur Alia Amirnordin

Maziah Mohamed Arif

Iskandar Ariffin

Zaidatulhusna Mohd Isnani

Reka Bentuk & Grafik

Nur Fadhlina Zainal Abedin

Komunikasi

Zarifah Fadilah Ramli

Norhaniza Md Akhir

Percetakan

Habsah Kasim

Bashir Ahmad Shabir Ahmad



**Hasil kreatif daripada
pengalaman, ilmu dan
kemahiran dalam perniagaan**

ASPIRASI

“PLANNER ANA - PLANNER SAYA”

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



PENGENALAN

AINI Marhanna bt Mohd Nour Azlan atau lebih dikenali sebagai Hanna Lola Azlan merupakan anak kedua dari 7 adik-beradik. Berusia 35 tahun dan mula meminati dunia perniagaan sejak kecil lagi atas minat yang disemai oleh ayahanda Mohd Nour Azlan bin Ibrahim yang merupakan seorang jurutera dan bonda Rosni Abdullah yang merupakan seorang jururawat dan berasal dari Pasir Puteh, Kelantan. Sejak dari usia 8 tahun, Aini Marhanna berimpian untuk mempunyai perniagaan sendiri seperti ayahanda beliau yang menerajui perniagaan kicap jenama Muslim Best yang diusahakan bersama rakan kongsi dan dijual di pasaran Pantai Timur.

Menurut Hanna, sejak kecil lagi, ayahandanya sering membawa beliau bersama apabila ke kilang dan ini mencetus minat yang mendalam dalam diri Hanna. Beliau sangat mengagumi ayahandanya yang merupakan idola beliau. Ayahandanya sering menitipkan pesanan-pesanan yang kekal dalam ingatan walaupun Hanna masih kecil dan masih kurang memahami erti perniagaan namun ia dapat membentuk ciri-ciri kematangan dan semangat

juang yang tinggi dalam diri beliau. Malah, pesanan ayahanda iaitu “Be a Leader, Not a Boss” akan terus melekat di dalam hati dan sanubari seorang anak yang bernama Aini Marhanna.

Berbekalkan semangat ingin berjaya, Hanna menyambung pengajian di peringkat Diploma Sains pengkhususan Biologi di Universiti Teknologi Mara (UiTM) Cawangan Jengka, Pahang dan seterusnya menyambung pengajian peringkat Sarjana Muda dalam bidang Teknologi Sains dan Makanan di Universiti Teknologi MARA (UiTM) Shah Alam, Selangor. Beliau menamatkan pengajian pada tahun 2010. Hanna mula serius di dalam perniagaan atas talian (online business) semasa beliau di tahun kedua di UiTM Shah Alam.

“Be a Leader, Not a Boss”
Pesanan ayahanda
akan terus tersemat di hati dan
sanubari seorang anak yang
bernama Aini Marhanna

Semangat untuk menjadi seorang usahawan yang berjaya membuatkan Hanna mengorak langkah berani berbekalkan modal sebanyak RM200.00 dengan menyewa ruang kedai di Uptown Shah Alam ketika beliau di tahun akhir pengajian sarjana muda. Pepatah ada menyatakan, kalau tidak dipecahan ruyong, manakan dapat sagunya, kalau kita tidak berusaha manakan ada kejayaannya. Berbekalkan pesanan ayahanda yang sentiasa disemat di hati, Hanna membahagikan masa beliau untuk menghabiskan pengajian dengan hadir ke kelas di siang hari dan menumpukan perhatian kepada perniagaan “online” yang baru diusahakan beliau di malam hari di ruang niaga yang disewa di Uptown Shah Alam. Di sutilah juga beliau sebaik mungkin menyiapkan tugas-tugas yang diberikan oleh pensyarah kerana pada masa itu perniagaan beliau beroperasi pada waktu malam sahaja dari jam 8.00 malam sehingga jam 1.00 pagi.



Sesungguhnya Nabi Muhammad s.a.w. pernah bersabda, 99 rezeki itu datangnya dari perniagaan. Penat lelah Hanna membuatkan hasil apabila beliau berjaya menamatkan pengajian sarjana muda dari UiTM. Malah, beliau juga diberikan rezeki oleh Allah S.W.T dengan berjaya mengumpul simpanan berjumlah 5 angka dengan usaha perniagaan “online” beliau sedangkan ada sahabat-sahabat lain yang baru bermula menjinakkan diri dalam perniagaan setelah menamatkan pengajian masing-masing. Berbekalkan simpanan tersebut, beliau merangka strategi seterusnya dengan membeli sebuah kedai dan memulakan perniagaan pertama beliau iaitu butik pakaian wanita yang diberi nama Butik LolaAnna.



RUMAH TANGGA DAN ALAM PERNIAGAAN

Pada tahun 2010 Hanna mendirikan rumah tangga dengan Norizan Ariffin juga seorang usahawan menjual aksesori lelaki. Hanna sangat meminati bidang seni dan mula mendalami ilmu dalam bidang “graphic design” dengan belajar secara persendirian bersama seorang “private tutor” untuk memahirkan diri ilmu “illustrator” dan “photoshop”. Berbekalkan kemahiran baru ini, beliau mula mencuba satu lagi perniagaan baru untuk menambah pendapatan beliau dalam “design” dan “printing” dan mendapat sambutan yang sangat menggalakkan walaupun hanya beroperasi secara online sahaja melalui akaun “Instagram”. Perniagaan kedua ini diberi nama “Lola Anna Design and Printing”.



Strategi Hanna meningkatkan ilmu pengetahuan dalam perniagaan dengan memiliki:

1. Certificate Coaching OCP One Coaching Practitioner
2. iMotivator Certificate
3. Certificate Virtual Learning Caster



CABARAN DAN DUGAAN DALAM DUNIA PERNIAGAAN

Pada tahun 2014, Butik Lola Anna berlokasi di Uptown Shah Alam ditimpa musibah kebakaran yang menguji Hanna dan butik tidak dapat beroperasi selama 6 bulan yang menjelaskan pendapatan beliau. Namun, motto untuk tidak mengalah membuatkan Hanna tidak berputus asa dan mula menggiatkan usaha dengan mengukuhkan perniagaan secara atas talian seperti di Facebook dan Instagram. Pada masa tersebut perniagaan secara atas talian bukanlah “trending” dan saingan juga kurang dibandingkan seperti sekarang. Kekuatan mental dan sokongan dari rakan-rakan seniaga menjadi motivasi kerana pada waktu itu masih kurang mentor-mentor perniagaan mahupun kelas dan bengkel perniagaan atas talian.

PENGURUSAN PERNIAGAAN YANG STRATEGIK

Penyediaan perancangan perniagaan membantu usahawan memahami dengan mendalam bidang perniagaan yang sedang dan bakal diceburi. Hanna seorang yang suka merancang, dan beliau akan menulis setiap perancangan dan impian beliau. Hanna akan mereka, mencetak dan membukukan “Planner” beliau tersendiri. Pada pertengahan tahun 2018, tercetus idea untuk membuat buku planner sendiri. Pada bulan Januari 2018, beliau mula merancang dengan mereka cipta “design planner” bersama seorang rakan yang juga merupakan pereka grafik. November 2018, terbitlah buku planner yang pertama dengan menggunakan nama “PlannerAna”.

“PlannerAna” bermaksud “Planner Saya” dan mengambil singkatan nama beliau, ANA. Untuk permulaan, PlannerAna hanya menerbitkan 5000 buku planner 2019. Namun, nasib menyebelahi beliau apabila 5000 keping PlannerAna terjual dalam masa seminggu sahaja dengan hanya menggunakan strategi pemasaran di Instagram. PlannerAna memasuki pasaran Brunei dan Singapura pada minggu pertama ianya dilancarkan. Pada masa itu, kumpulan kerja PlannerAna hanyalah 20 orang sahaja, dan promosi pemasaran dilakukan melalui akaun Facebook dan Instagram. Kejayaan menjual sebanyak 24000 keping PlannerAna dalam tempoh 3 bulan bermula bulan November 2018 hingga Januari 2019 membuatkan kumpulan kerja “PlannerAna” berkembang dari 20 orang pekerja menjadi 200 orang pekerja.



Strategi pemantapan perniagaan PlannerAna Edisi 2020 bermula dengan menghadiri kelas-kelas perniagaan sejak Februari 2019. Pelan strategik PlannerAna Edisi 2020, dimulakan dengan mencari “dropship” dan ejen dengan kejayaan mengumpul hampir 1000 ejen di seluruh Malaysia, Brunei dan Singapura.

Perancangan rapi mula disusun dengan mulanya sistem stokis ejen untuk produk “PlannerAna”. Sistem ini bergerak secara atas talian sepenuhnya, begitu juga dengan stokis ejen yang lain. Stokis dan ejen PlannerAna diberikan peningkatan ilmu melalui latihan berkala untuk promosi pemasaran secara atas talian serta tip-tips lain bagi mengukuhkan perniagaan dan meningkatkan pemasaran PlannerAna.



2020 merupakan tahun yang agak mencabar kepada semua peniaga. Kesan pandemik Covid19 telah menjelaskan target perancangan jualan 45000 keping PlannerAna. Kebanyakan tempahan dari pelanggan terpaksa dibatalkan kerana pembatalan majlis yang telah dirancang. Namun, semua itu tidak mematahkan semangat Hanna di mana beliau mula mengedarkan “PlannerAna” kepada “frontliners” dan pesakit-pesakit covid serta yang dalam kuarantin untuk mereka menulis pengalaman mereka di sepanjang tempoh kuarantin. Sedikit sebanyak ini dapat juga memberi ruang untuk Hanna membuat kebijakan dan amal jariah dengan rezeki yang diberikan oleh Yang Maha Kuasa.



Tahun 2021, PlannerAna memasuki tahun ketiga dan dikenali dengan nama “Planner2021” berjaya mendapat sambutan yang menggalakkan yang melebihi dari jangkaan asal syarikat. Berkat kesabaran semua, ramai stokis dan ejen yang berjaya mencapai pendapatan 5 angka dalam tempoh hanya 3 bulan sahaja.

Sehingga hari ini Hanna terus meningkatkan ilmu perniagaan dengan menghadiri kelas-kelas perniagaan yang lebih mendalam tentang strategi perniagaan demi memperkuatkannya lagi jenama perniagaan beliau. Beliau juga mempunyai Certificate Coaching OCP One Coaching Practitioner, iMotivator Certificate dan sedang dalam proses mendapatkan Certificate Virtual Learning Caster. Secara tidak langsung beliau juga dapat menambah “networking” dan mula mengorak langkah mempelajari ilmu baharu di dalam bidang hartanah dan aset untuk perancangan masa hadapan syarikat.



SUMBANGAN KEPADA MASYARAKAT

Hanna merupakan insan yang sangat prihatin dengan masyarakat di sekelilingnya. Beliau pernah membantu mengeluarkan modal dalam penerbitan buku "38 Poems of Puteri Balqis" bagi membantu pelakon kanak-kanak terkenal yang bernama Puteri Balqis. Keuntungan hasil jualan buku diberikan kepada Puteri Balqis dan ibunya bagi menampung kehidupannya yang susah dan rawatan penyakitnya. Buku tersebut mengambil masa sebulan untuk diterbitkan. Pada bulan pertama jualan, pendapatan hasil jualan buku berjaya membantu melunaskan beberapa hutang dan bil-bil penting.



HARAPAN DAN IMPIAN

Harapan Hanna semoga PlannerAna dapat memberi manfaat dan membantu orang ramai untuk menguruskan masa dan perancangan dengan lebih baik. Beliau juga berharap dapat membantu lebih ramai surirumah dan sesiapa yang ingin menambah pendapatan dengan menjadi ejen PlannerAna. Nasihat Hanna kepada anak muda, siswa-siswi yang berminat dalam dunia perniagaan agar memulakan minat mereka dari awal serta mempelajari selok-belok dunia perniagaan sebaiknya. Pesanan beliau untuk menjadi usahawan yang berjaya memerlukan kecekalan hati yang kuat dan tidak pernah putus harapan dalam apa jua keadaan. Perancangan masa hadapan beliau adalah untuk meluaskan lagi jenama PlannerAna di seluruh Asia dan juga membantu usahawan muda dalam perniagaan.



PENGURUSAN & STRATEGI

PERNIAGAAN AMAL SHOPPE BAKAT

Datin Maria binti Hj. Kamarulzaman



PENDAHULUAN

PENUBUHAN organisasi Badan Kebajikan Keluarga Angkatan Tentera (BAKAT) Angkatan Tentera Malaysia (ATM) adalah bertujuan untuk menjaga kebajikan hal ehwal keluarga anggota tentera melalui pelbagai aktiviti yang dirancang untuk dilaksanakan oleh ahli-ahli BAKAT tanpa mengira latar belakang mahupun pangkat suami yang terdiri daripada pegawai dan anggota lain-lain pangkat. Penglibatan semua ahli BAKAT adalah sangat dialu-alukan dalam menyertai pelbagai aktiviti yang telah dirancang secara berkala pada setiap minggu. Di antara aktiviti-aktiviti yang dianjurkan adalah seperti aktiviti pendidikan, keagamaan, kebudayaan, kebajikan, lawatan sosial, kelas masakan, kraftangan, aktiviti riadah dan sukan. Sejak dengan penglibatan agresif kaum wanita di dalam bidang keusahawanan dalam era digital dan globalisasi pada masa kini, usaha menjana ekonomi keluarga bukan sahaja terletak di bawah tanggungjawab suami bahkan turut sama dipikul oleh peranan isteri.

Melihat kepada sumbangan besar perniagaan kepada ekonomi keluarga warga tentera, YAM Tengku Puteri Seri Teja Puan Sri Tengku Muhamini bt Almarhum Sultan Haji Ahmad Shah, Pengurus Jemaah Tertinggi BAKAT ATM menyarankan penubuhan projek keusahawanan yang dinamakan Amal Shoppe BAKAT dilaksanakan di setiap peringkat cabang perkhidmatan yang terdiri dari BAKAT Darat, BAKAT Udara dan BAKAT Laut. Matlamat utama projek ini adalah bagi memberi peluang dan ruang kepada para isteri anggota tentera untuk bergiat cergas di dalam bidang keusahawanan dengan menyediakan satu platform urusniaga secara fizikal. Di samping memberi peluang kepada para isteri menjana pendapatan keluarga, Projek Amal Shoppe ini juga membantu mengumpul dana bagi tabung BAKAT yang akan digunakan bagi tujuan kebajikan dan juga kegiatan ahli BAKAT.

PROJEK PERNIAGAAN AMAL SHOPPE BAKAT LAUT

Sebagai Pengurus BAKAT Laut Armada Timur yang berpangkalan di Kota Kinabalu, Sabah, saya dan ahli jawatankuasa yang dilantik merangka pelan perancangan bermula dari mengenalpasti kemahiran ahli-ahli yang bakal menguruskan projek Amal Shoppe, implikasi kos kewangan yang terlibat dan juga merangka konsep perniagaan yang bakal dilaksanakan. Selain dari mengenal pasti prospek dan peluang perniagaan yang bersesuaian, kami turut menyenaraikan faktor-faktor halangan dan cabaran-cabaran yang bakal dihadapi.

Hasil maklum balas yang diterima menunjukkan terdapat ramai di kalangan ahli BAKAT yang berminat membuat perniagaan secara kecil-kecilan dan membuat penghantaran makanan secara “cash-on-delivery” (COD). Demi untuk memberi peluang kepada ahli-ahli BAKAT menceburи bidang perniagaan dari pelbagai kategori produk, kami memutuskan untuk membuka konsep perniagaan vendor bagi memberi peluang kepada ahli-ahli BAKAT yang benar-benar berminat dan telah pun memulakan perniagaan mereka. Terdapat lapan kategori produk yang dijual di Amal Shoppe terdiri dari makanan, kecantikan, kesihatan, perkakasan rumah, beg, pakaian, tudung dan barang ‘preloved’.

Modal yang sangat terbatas menjadi halangan utama kepada sesiapa sahaja untuk memulakan perniagaan. Namun dengan semangat dan kerjasama daripada ahli jawatankuasa yang sentiasa komited, kami berjaya mengumpul dana untuk membeli segala keperluan bagi memulakan perniagaan. Penggunaan ruang niaga yang terletak di rumah BAKAT Laut juga merupakan satu kelebihan dan dapat membantu mengurangkan banyak kos. Tambahan pula lokasi rumah BAKAT yang berhampiran dengan kawasan kediaman anggota dan bersebelahan dengan Hospital Angkatan Tentera memberikan kami kelebihan untuk menjalankan operasi perniagaan secara fizikal.



Dalam bidang perniagaan, kita harus sentiasa bersedia dengan apa jua kemungkinan terutama yang membabitkan perkembangan pesat dalam sistem komunikasi dan teknologi. Amal Shoppe berperanan mempromosikan produk-produk vendor secara atas talian dari semasa ke semasa. Begitu juga apabila seluruh dunia terpaksa berdepan dengan cabaran pandemik Covid-19 yang mengakibatkan banyak sektor ekonomi yang terjejas. Perniagaan Amal Shoppe BAKAT Laut juga tidak terkecuali dan terpaksa menangguhkan perniagaan apabila kes Covid-19 semakin meningkat ke tahap tertinggi di Malaysia.

PENUTUP

Dunia keusahawanan adalah sangat sinonim dengan kaum wanita, begitu juga halnya dengan ahli-ahli BAKAT di Pangkalan Tentera Laut Kota Kinabalu (PTKK). Pelbagai usaha dan inisiatif yang telah dirangka oleh Amal Shoppe BAKAT Laut PTKK dalam usaha untuk memartabatkan aktiviti keusahawanan di kalangan ahli-ahlinya selain membantu mereka menghadapi cabaran menguruskan perniagaan. Peranan yang dimainkan oleh Amal Shoppe BAKAT Laut bukan sekadar menyediakan platform fizikal kepada usahawan BAKAT untuk memasarkan produk, malah ianya terbukti telah berjaya meningkatkan jualan mereka berlipat kali ganda terutama bagi produk makanan dan pakaian.

Persaingan dalam perniagaan adalah perkara lumrah terutama yang melibatkan di kalangan usahawan dalam talian (online) dan khidmat penghantaran segera yang semakin pesat berkembang seperti cendawan tumbuh pada masa sekarang. Peranan Amal Shoppe BAKAT Laut PTKK dapat mengatasi masalah ini dengan membantu vendor memasarkan produk mereka secara fizikal (offline) dan juga secara atas talian (online). Ini jelas menunjukkan suatu perkembangan yang baik sekaligus menterjemahkan bahawa wanita kini lebih agresif, bermotivasi dan mampu berdikari demi memajukan diri ke arah yang lebih jauh lagi dalam bidang keusahawanan.





Rasulullah SAW bersabda
yang bermaksud:

*“Sebaik-baik pemimpin kamu
adalah yang kamu cintai dan
mereka pun mencintai kamu
serta yang sentiasa kamu
doakan dan mereka pun
selalu mendoakan kamu.”*

(Hadis Riwayat Muslim)

KEPIMPINAN

Ciri-ciri Kualiti Kepimpinan Rasullullah S.A.W yang Harus Dicontohi



Nur Fadhlina Zainal Abedin

NABI Muhammad S.A.W adalah pemimpin unggul yang menubuhkan kerajaan Islam di Madinah. Penduduk Madinah yang terdiri daripada pelbagai agama yang sebelumnya telah lama berpecah belah telah berjaya disatukan. Di bawah kepimpinan baginda juga, beberapa misi peperangan besar telah dimenangi. Keberkesanan kepimpinan Rasulullah S.A.W mewujudkan ketaatan, kehormatan dan pengiktirafan terhadapnya, samada oleh umat Baginda maupun mereka yang bukan Islam.

Menurut Yasin, Ghani & Jalal, (2014), kualiti kepimpinan Rasulullah S.A.W terdiri daripada enam kriteria iaitu ketinggian akhlak, ketahanan dan kesabaran, kemampuan menguasai diri, keadilan dalam pemberian hak, keberanian dan kekentalan, dan persiapan kekuatan mental dan fizikal.

1. Ketinggian akhlak

Seorang pemimpin harus bersikap mulia supaya menjadi contoh teladan kepada pengikutnya. Nabi Muhammad S.A.W merupakan seorang yang berintegriti, bertoleransi dan berlemah lembut dalam tutur bicara dan perbuatannya. Baginda juga bersikap terbuka dan menyantuni buah fikiran

pengikut baginda melalui prinsip syura dalam membuat keputusan. Ketinggian akhlak Nabi Muhammad S.A.W selari dengan perintah Allah:

"Maka dengan sebab rahmat (yang melimpah-limpah) dari Allah (kepadamu wahai Muhammad), engkau telah bersikap lemah lembut kepada mereka (sahabat-sahabat dan pengikutmu), dan kalaulah engkau bersikap kasar lagi keras hati, tentulah mereka lari dari kelilingmu. Oleh itu maafkanlah mereka (mengenai kesalahan yang mereka lakukan terhadapmu), dan pohonkanlah keampunan bagi mereka, dan juga bermesyuaratlah dengan mereka dalam urusan (peperangan dan soal-soal keduniaan) itu. Kemudian apabila engkau telah berazam (sesudah bermesyuarat, untuk membuat sesuatu) maka bertawakallah kepada Allah, sesungguhnya Allah mengasihi orang-orang yang bertawakkal kepadaNya." - Surah Ali Imran, ayat 159.

2. Ketahanan dan kesabaran

Tanggungjawab yang digalas oleh seorang pemimpin adalah berat. Oleh itu pemimpin perlu mempunyai daya tahan dan kesabaran yang tinggi dalam memimpin organisasinya. Daya tahan yang kuat secara fizikal dan spiritual dapat dibina apabila ilmu pengetahuan dan penghayatan agama yang diperaktikkan. Nabi Muhammad diuji dengan pelbagai cabaran dalam mengukuhkan Islam di bumi Makkah dan Madinah. Berkat kesabaran baginda yang tinggi membuatkan hasil kejayaan apabila kerajaan Islam di bawah kepimpinan baginda disegani ramai.

3. Kemampuan menguasai diri

Setiap pemimpin mempunyai kekuasaan dalam organisasinya. Namun ia tidak seharusnya disalahguna dengan membezakan darjah dan meluaskan jurang antara pihak atasan dan bawahan kerana setiap pemimpin bakal dipersoal oleh Allah S.W.T tentang perilaku dan tanggungjawab mereka. Rasulullah S.A.W mempamerkan jiwa yang tenang dan kawalan emosi yang baik dalam apa jua bentuk situasi yang dihadapi. Baginda mengamalkan pemerintahan bermusyawarah berdemokrasi yang seterusnya diperaktikkan oleh para Khulafa al Rasyidin (Syam, 2015). Ini dapat menjauhkan amalan autokrasi dan kuku besi yang hanya berfokus kepada kekuasaan individu. Setiap pemimpin harus mampu mengawal diri sendiri daripada berkepentingan diri terlebih dahulu sebelum menguasai dan mengawal insan lain.

4. Keadilan dalam pemberian hak

Pemimpin yang adil adalah seseorang yang selalu mendengar dan melihat, mendatangkan kebijakan dan bermanfaat kepada orang lain. Contohnya dengan mendengar keluhan dan masalah yang dihadapi oleh orang bawahannya dan tidak menyulitkan mereka. Sekiranya tiada keadilan dalam kepimpinan seseorang pemimpin, kemakmuran organisasi akan berantakan dengan pelbagai krisis.

Rasulullah S.A.W adalah seorang pemimpin yang adil terutamanya dalam membahagikan hak-hak mengikut kemaslahatan ummah. Malah baginda juga adil dalam melaksanakan hukuman sehingga pernah menegaskan bahawa, sekiranya puteri baginda Fatimah R.A yang mencuri, maka tangannya akan tetap dipotong (Mu'ammar, 2019). Disebabkan itu, tiada rungutan dan bantahan daripada kaum muslimin dan bukan Islam terhadap kepimpinan Nabi Muhammad S.A.W, malah baginda dicintai dan disayangi rakyat.

5. Keberanian dan kekentalan

Pemimpin perlu cekal dan berani dalam menghadapi rintangan dan cabaran dalam menerajui sesebuah organisasi. Pemimpin yang bijaksana mampu memelihara persekitaran di bawah kawalannya yang aman dan kondusif. Nabi Muhammad S.A.W. dikenali sebagai seorang yang berani berterus terang dalam soal kebenaran. Sifat berani baginda juga jelas dalam mengetuai perang-perang Islam. Dalam artikel Yasin, Ghani & Jalal, (2014), Saidina Ali R.A. memuji Rasulullah:

“Sesungguhnya kamu telah melihatku pada Perang Badar. Kami berlindung dengan Rasulullah S.A.W, dan di antara kami, Bagindalah yang paling dekat dengan musuh. Dan pada hari itu Baginda adalah manusia yang paling kuat di antara orang-orang yang ada”.



6. Persiapan kekuatan mental dan fizikal

Kekuatan mental dan fizikal perlu dipupuk di kalangan pemimpin supaya tidak mudah tersungkur dengan cabaran-cabaran dalam kepimpinan termasuk tawaran-tawaran pangkat dan harta yang haram. Sikap al-Ghaflah iaitu kelalaian dan kelekaan perlu dijauhi dengan mempersiapkan diri secara fizikal dan mental. Allah berfirman:

“Wahai orang beriman, bersiap sedialah kamu, dan majulah (ke medan pertempuran) berkelompok-kelompok, atau majulah bersama” (al-Nisa, 2: 71)

Cabarannya dihadapi oleh Nabi Muhammad S.A.W cukup besar. Antaranya sewaktu Madinah yang dipimpin oleh Rasulullah diserang musyrikin Makkah. Serangan dapat ditangkis oleh umat Islam dan perjanjian telah dimeterai sebelum ia dicabuli kemudiannya. Akhirnya umat Islam mencapai kemenangan dengan penaklukan Kota Makkah. Dengan penaklukan itu, semua berhala dan patung-patung di sekeliling Kaabah dimusnahkan.

RUJUKAN:

- Yasin, R., Ghani, S. A., & Jalal, B. (2014). The Application of Prophet's Qualities of Leadership in Shaping Preacher's Identity of Today. *QURANICA-International Journal of Quranic Research*, 6(2), 69-82.
- Mu'ammam, A. (2019). Kualifikasi Pemimpin Dalam Tafsir Al-Azhar. *Journal of Islamic and Law Studies*, 3(2).
- Syam, M. B. (2015). Kebijakan dan Prinsip Prinsip Kenegaraan Nabi Muhammad S.A.W di Madinah (622-632M). Tinjauan Perspektif Pemikiran Politik Islam. *Perennial*, 157-174.

Nabi Muhammad S.A. W. merupakan role-model kepimpinan berkualiti yang terbaik sepanjang zaman. Ciri-ciri kualiti kepimpinan baginda seharusnya diadaptasi dalam perniagaan. Perniagaan yang berlandaskan ajaran Islam merupakan ibadah kepada Allah S.W.T untuk mendapatkan keberkatan dan kejayaan dunia dan akhirat (*al-falah*). Selain itu, ia juga relevan untuk diperaktikkan dalam seluruh aspek kehidupan manusia.



PEMBANGUNAN DIRI

PEMIKIRAN KRITIS

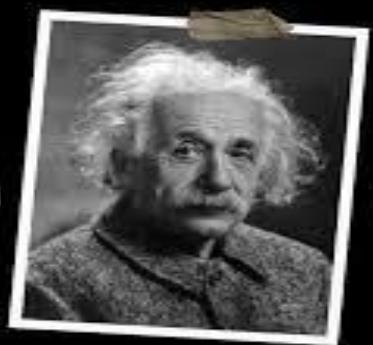
YM. Tengku Sharifeleani Ratul Maknu, Norhaniza Md Akhir, Zaidatulhusna Mohd Isnani, Dr. Nurazilah Zainal, Hilwana Abd Karim, Nur Alia Amirnordin dan Zarifah Fadilah Ramli



SETIAP individu mempunyai tahap intelektual yang tersendiri. Tahap intelektual seseorang diukur dengan '*Intelligence Quotient*' (IQ). IQ bagi individu normal ialah dalam lingkungan 85 hingga 115 dan IQ yang tinggi 130 keatas. Hanya segelintir individu yang mempunyai IQ rendah iaitu dibawah skor 70. Walaupun IQ itu penting tetapi pemikiran kritis tidak kurang pentingnya dalam membuat keputusan yang tepat dan baik. Menurut Butler *et. al* (2017), kecerdasan (IQ) dan pemikiran kritis boleh mengesan atau meramal kesan negatif dalam kehidupan tetapi pemikiran kritis adalah faktor yang lebih kuat berbanding kecerdasan (IQ). Otak manusia terbahagi kepada dua bahagian iaitu hemisfera otak kiri yang lebih kepada pemikiran kritis dan hemisfera otak kanan yang berfungsi sebagai kreatif dan artistik.

Terdapat banyak definisi tentang pemikiran kritis antaranya Marlina dan Shaharom (2007) mendefinisikan kemahiran berfikir kritis sebagai kecekapan atau keupayaan menggunakan minda untuk menilai kemunasabahan dan kewajaran sesuatu idea, meneliti kebernasaran, kebaikan dan kelemahan sesuatu hujah dan membuat pertimbangan yang wajar dengan menggunakan alasan dan bukti yang munasabah. Bagi Pascarella dan Terenzini (1991, 2005) pula mendefinisikan pemikiran kritis sebagai kebolehan individu untuk mengenalpasti isu-isu dan membuat andaian untuk dibahaskan serta mengenal pasti hubungan penting untuk mendapatkan rumusan yang tepat daripada maklumat yang sedia ada.

"Education is not the learning of facts, but the training of the mind to think."
-Albert Einstein





Perkataan kritis berasal daripada perkataan Inggeris iaitu ‘CRITIC’. Kata dasar ‘KRITIS’ merupakan perkataan Greek ‘KRITHS’ (kritikos) yang bermaksud menimbang (judge).

Pemikiran kritis ialah satu proses yang memerlukan individu berfikir dalam membuat keputusan secara rasional bersandarkan kepada informasi, bukti dan pengalaman yang dilalui. Pemikir yang kritis selalunya tidak akan menerima terus maklumat atau jawapan yang diterima tetapi akan menapis dan menilai kewajaran dan kebaikan maklumat yang diterima. Ianya adalah satu kemahiran yang boleh dipelajari dan diperaktikan ketahap yang lebih baik. Pemikiran kritis dan kecekapan dalam menyelesaikan isu perlu ada dalam pembangunan modal insan. Ianya dikenali sebagai kemahiran insaniah (*soft skills*).

Menurut kajian yang dijalankan oleh AC Nielsen melalui *Report on Employer Satisfaction with Graduate Skills* (2000) menyatakan bahawa majikan lebih mengutamakan kemahiran kreativiti, kebolehan semulajadi, komunikasi, penyelesaian masalah dan kerjasama berkumpulan dalam mencari calon pekerja. Huffman *et. al* (1991) menyatakan kategori menyeluruh bagi pemikiran kritis adalah komponan afektif, kognitif dan tingkah laku. Seorang yang berfikiran kritis perlu mempunyai kemahiran dalam membuat analisa kualitatif mahupun kuantitatif yang tepat dan bagus selain dapat menilai bukti secara rasional, membuat hipotesis dan mampu bertanyakan soalan yang relevan. Menurut Domain Kognitif Taksonomi Bloom, pemikiran kritis melibatkan tiga aktiviti kemahiran berfikir aras tinggi iaitu analisis, sintesis dan penilaian. Domain kognitif ini biasanya digunakan untuk mengukur kemahiran intelektual seseorang.

CIRI-CIRI PEMIKIRAN KRITIS

Dalam era globalisasi yang penuh mencabar dengan pandemik COVID-19, setiap Institusi Pengajian Tinggi (IPT) di Malaysia kini telah merubah struktur pengajaran dan pembelajaran (P&P) ke arah pengajian secara maya (*virtual*) yang memerlukan pendekatan yang berbeza berbanding pengajian secara bersemuka.

Cabaran utama bagi setiap pelajar dapat dilihat dalam memberi konsentrasi sepenuhnya terutama apabila melibatkan perubahan silibus kerja khusus secara berkumpulan kepada individu.

Oleh itu, bagi menghasilkan mahasiswa yang berkualiti dan berdaya saing di dalam era yang penuh mencabar ini ianya perlu dilengkapi dengan ciri-ciri kritikal yang dapat mencorakkan daya pemikiran kritis dan kemahiran penyelesaian masalah. Seterusnya, ini sebagai penyuntik dalam meningkatkan kemampuan pelajar untuk lebih berdaya saing seiring dengan kehendak dan keperluan pasaran pekerjaan yang memerlukan generasi berinovasi dan pemangkin kepada pembangunan modal insan yang produktif. Mahasiswa ini secara langsung dapat membantu Malaysia melengkapi keperluan negara ke arah negara maju dan memenuhi matlamat Rancangan Malaysia ke 12 (RMK12) dalam mempertingkatkan pembangunan modal insan selaras dengan keperluan ekonomi negara.



Oleh itu, pendekatan pemikiran kritis ini bermula daripada kemampuan pelajar dalam menimbulkan serta mengemukakan persoalan dan permasalahan yang penting untuk sesuatu isu, dan merumuskannya dengan jelas dan tepat. Selain itu, keupayaan dalam pengumpulan dan penilaian maklumat tertentu mengikut persoalan dan permasalahan tersebut dapat merungkai dengan penghasilan idea yang baik dan munasabah terutamanya dalam mencipta sesuatu teknologi inovasi yang menjadi matlamat sesuatu mata pelajaran. Justeru itu, pemikiran kritis dapat digunakan bagi menentukan sama ada sesuatu kenyataan itu benar atau pun salah, menilai '*outcome*' yang mampu penyokong keputusan, mentafsir idea-idea yang kompleks dan menilai kesahihan idea yang dicadangkan.

PEMIKIRAN = Apa saja yang berlaku dalam minda kita

KRITIS = Sangat mendalam, terperinci, mengamati dan sebagainya

Dalam pemikiran kritis, seseorang individu itu terutamanya mahasiswa perlu lebih bersifat selektif iaitu menekankan pemilihan jalan penyelesaian yang terbaik bagi sesuatu permasalahan atau persoalan. Dalam penyelidikan terdahulu dinyatakan terdapat beberapa ciri-ciri pemikiran kritis yang perlu ada untuk seseorang dalam mendapat penghasilan yang terbaik. Antaranya adalah berfikir secara reaktif apabila seseorang itu mula berfikir secara kritis akan sentiasa peka terhadap perkembangan yang berlaku di sekelilingnya dan diikuti dengan tindak balas yang positif atau bersifat segera. Contohnya sesuatu idea terbaru hanya hadir dengan kadar yang pantas dan tindakan segera perlu diambil. Sifat reaktif ini juga dapat dilihat apabila individu itu suka membuat ulasan, komen dan kritikan terhadap sesuatu isu.

Ciri-ciri pemikiran kritis juga dapat dilihat dengan cara penilaian yang menjadi pengukur setiap kebaikan dan keburukan yang bakal diterima dari setiap tindakan yang dibuat serta diterima. Kebiasaan penilaian bagi setiap pemikiran kritis yang dipercayai akan menjadi panduan kepada hidup seseorang seperti nilai-nilai murni sebagai pegangan seseorang individu tersebut. Selain itu, pemikiran kritis juga memerlukan ciri-ciri menganalisa setiap penggunaan hujahan supaya ditafsirkan dan mudah difahami dengan jelas. Bagi setiap hujahan yang dianalisis perlulah diteliti dengan fakta-fakta yang kukuh bagi mendapat keyakinan orang lain dalam memerhati setiap sesuatu elemen sebagai logik '*outcome*' dan bersepada dengan mempertimbangkan andaian. Selain itu, pemikir kritis perlulah konsisten dengan setiap idea atau hujah yang dilontarkan serta tidak menyebelahi mana-mana pihak dalam membuat penelitian sesuatu isu.

KEPENTINGAN BERFIKIR SECARA KRITIS

Kemahiran untuk menyelesaikan masalah dan membuat keputusan menjadi keperluan bagi setiap individu samada dalam bidang pekerjaan maupun kehidupan harian. Hal ini menuntut semua pihak untuk sama-sama menggembangkan tenaga dan memainkan peranan dalam melahirkan individu yang berupaya berfikir secara kritis.

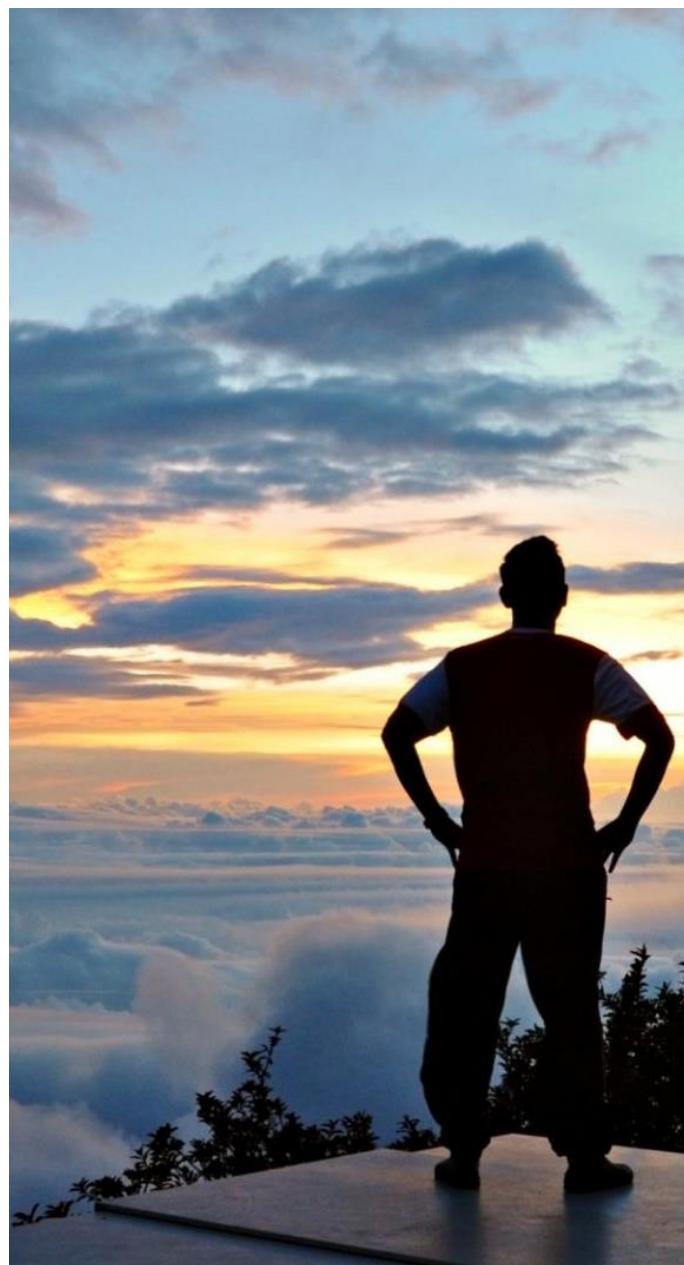
Kemahiran berfikir secara kritis ini haruslah dipupuk sejak dari bangku sekolah lagi. Ini kerana pendedahan dari peringkat awal dapat melatih pelajar mengamalkan budaya berfikir secara kritis untuk menghadapi dunia luar yang mencabar serta melatih mereka agar mempunyai kebolehan memimpin dan berupaya menjana ekonomi negara pada masa akan datang dengan penuh keyakinan dan berketrampilan.

Bertepatan dengan kepentingannya, usaha melahirkan budaya berfikir secara kritis ini telah dilakukan semenjak dari bangku sekolah lagi. Ianya dapat dilihat melalui pelaksanaan Kemahiran Berfikir Kreatif dan Kritis (KBKK) digunakan dalam pengajaran dan pembelajaran di sekolah untuk membolehkan pelajar mendapatkan latihan berfikir secara kritis dan kreatif untuk membuat keputusan dan mampu menyelesaikan masalah dengan bijak. Selain itu, melalui penerapan KBKK juga, ianya dapat melatih pelajar untuk berfikir dan menghasilkan idea yang kreatif. Pelaksanaan KBKK ini juga dapat melatih pelajar dalam mengaplikasikan pengetahuan, pengalaman dan kemahiran berfikir secara lebih praktikal. Pendedahan serta latihan awal yang dilalui sendiri oleh pelajar semasa proses pengajaran dan pembelajaran dalam bilik darjah akan membina asas yang kukuh dalam usaha melahirkan generasi yang berfikir matang dan mantap.

Bukan itu saja, malahan kemahiran berfikir secara kritis ini dapat mengelakkan kita dari kesilapan semasa berfikir. Seringkali kita melakukan kesilapan semasa berfikir terutamanya ketika menyelesaikan masalah dan membuat sesuatu keputusan. Bertambah buruk lagi apabila keputusan dibuat dalam keadaan terburu-buru, runting dan bercelaru. Dengan adanya kemahiran berfikir secara kritis ini dalam diri individu tersebut, ianya mampu mengelakkan kita berfikir secara sempit dan kabur.

Sebagai tambahan, pemikiran kritis juga amat penting dalam memupuk dan mewujudkan pemikiran yang baik dan berkesan. Pemikiran yang baik dapat dilihat dari segi hasilnya seperti:

1. Kesimpulan yang dibuat adalah lebih dipercayai
2. Keputusan yang dihasilkan adalah lebih bijak
3. Perkara yang dikaji dapat dilihat dengan lebih mendalam
4. Ciptaan yang dihasilkan adalah lebih kreatif
5. Segala kritikan yang dibuat adalah lebih membina
6. Hasil yang dicipta adalah lebih berseni



Pemikiran yang baik adalah hasil daripada proses pemikiran yang baik. Oleh itu, melalui proses pengajaran dan pembelajaran, pelajar perlu dilatih dan diberi pengalaman untuk mengalami sendiri proses yang pelbagai untuk menuju ke arah pemikiran yang baik, berkesan dan tajam. Perkara ini boleh dilakukan mengikut proses seperti yang disarankan oleh Domain Kognitif Taksonomi Bloom.

1. Pengetahuan

Mengingat kembali, mengenal idea, fakta asas, definisi teori, hukum, tarikh, peristiwa dan lain-lain daripada pembelajaran yang lepas.

Contoh: Nyatakan, terangkan, namakan, labelkan.

2. Pemahaman

Mengubah kefahaman daripada satu bentuk kepada satu bentuk yang lain, menyatakan idea-idea utama dalam ayat sendiri, menterjemah, memberi contoh kepada konsep, menterjemah draf.

Contoh: Pilih, terangkan, tulis semula.

3. Aplikasi

Menggunakan maklumat dalam situasi yang baru, termasuk menyelesaikan masalah menggunakan prinsip, kaedah, hukum, teori, formula. Membina graf daripada data, dan lain-lain.

Contoh: Selesaikan, ramalkan, cari, kesilapan, bina alat.

4. Analisis

Memecahkan sesuatu yang kompleks kepada yang kecil, membezakan fakta daripada pendapat, kaitan kenal di antara bahagian, kenali struktur organisasi.

Contoh: Bezakan, pasti, pilih.

5. Sintesis

Menyepadu, mencantum idea menjadi satu, usaha tersendiri, menyelesaikan masalah, membuat ramalan, membuat klasifikasi.

Contoh: Bina, hasilkan, susun, kembangkan.

6. Penilaian

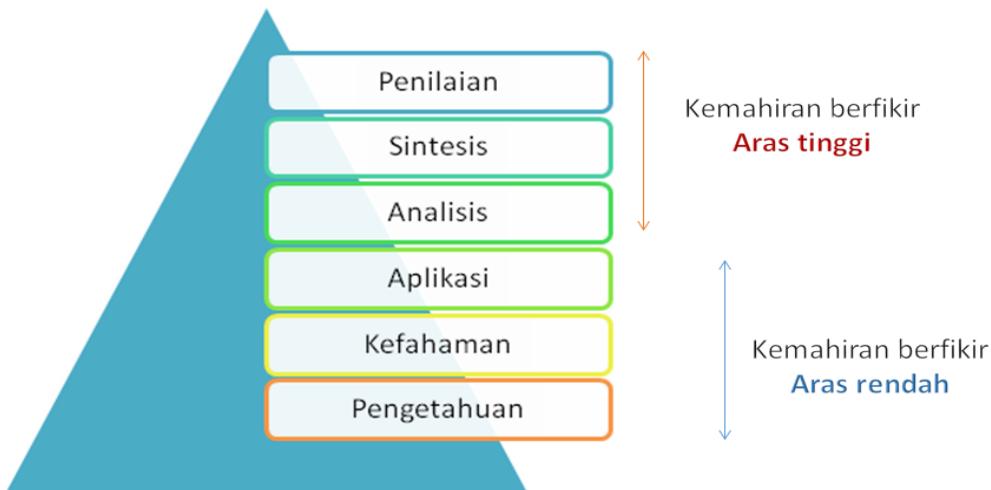
Membuat pertimbangan termasuk memberi rasional atas alasan dalaman atau luaran, menafsir dan mengkritik.

Contoh: Pilih, berikan alasan, kritikan, buktikan.

Sumber: Norhafiza Che Ishak (2014)



Domain Kognitif Taksonomi Bloom



Selain itu, kebolehan berfikir secara kritis juga memberikan kesan yang positif dalam kehidupan manusia. Antaranya ialah:

- 1) Menggunakan kaedah-kaedah pemikiran yang berbeza dan sesuai mengikut situasi untuk berhujah secara lebih berkesan
- 2) Memberi pengetahuan baru melalui daya fikir yang kritis
- 3) Lebih menguasai kemahiran dan kaedah pembentangan
- 4) Lebih sistematik dan matang dalam berhujah dan menyediakan justifikasi samada untuk menyokong atau menentang sesuatu pendapat dengan cara yang lebih professional
- 5) Mempertingkatkan analisis kendiri
- 6) Mempromosikan daya pemikiran kreatif

Individu yang berkemahiran berfikir secara kritis juga mampu memahami hubungan logikal antara idea yang dibentangkan selain dari berkeupayaan mengenalpasti, menjana dan menilai sesuatu hujah dengan lebih baik dan telus.

Seseorang itu juga mampu mengesan hujah yang tidak konsisten dan kesilapan yang biasa dilakukan dalam proses pemikiran kritikal. Oleh yang demikian, proses penyelesaian masalah adalah berdasarkan bukti, hujah dan logik disamping mengenalpasti kerelevan dan kepentingan suatu idea serta merenung atas justifikasi yang diberi oleh diri sendiri terhadap kepercayaan dan nilai yang dipegang.

Sesungguhnya, kemahiran berfikir adalah suatu kemahiran yang amat penting dalam kehidupan samada kepada seorang pelajar mahupun kepada individu yang lain untuk menerokai pelbagai kemungkinan idea, pertimbangan yang wajar dalam membuat keputusan dan menyelesaikan masalah. Melalui sistem pendidikan seperti pelaksanaan KBKK dan Domain Kognitif Taksonomi Bloom didalam proses pengajaran dan pelajaran, pelajar akan sentiasa didedahkan dengan suasana dan situasi yang menggalakkan mereka untuk berfikir dengan kritis. Ini dengan secara tidak langsung meningkatkan kualiti pemikiran mereka. Sebagai hasil jangka panjang, pelajar dengan kemahiran berfikir secara kritis ini mampu melahirkan modal insan yang berkebolehan dan berdaya saing dari pelbagai sudut.

E-SUKAN

Kata kunci utama dalam konsep e-sukan atau e-sport adalah ‘profesional’. E-sukan adalah permainan video berkomputer di mana pemainnya terdiri daripada pemain profesional, didaftarkan di bawah kelab profesional dan menyertai pertandingan-pertandingan yang dianjurkan baik di dalam maupun di luar negara.

(Juho Hamari, 2016)



EKONOMI

E-SUKAN

PROSPEK DAN CABARAN

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



KEWUJUDAN e-sukan yang menjadi kegiatan golongan remaja dan dewasa kini semakin berkembang selari dengan kecanggihan teknologi di mana ianya bukan sahaja dimainkan menerusi komputer, tetapi juga menerusi pelbagai gajet pintar. Perubahan pembangunan institusi kesukaran telah berlaku yang mana jika dahulu sukan merujuk kepada permainan yang perlu dimainkan di arena atau gelanggang, melibatkan perlawanan bersemuka dan memerlukan sentuhan fizikal. Namun dengan perkembangan kemajuan teknologi maklumat dan proses Revolusi Industri 4.0 telah mengembangkan lagi konsep sukan sedia ada. Era kebangkitan e-sukan dikatakan bermula pada tahun 2000 apabila pertandingan World Cyber Games (WCG) diperkenalkan di Korea. Pertandingan tersebut telah menarik penyertaan seramai 174 pesaing daripada 17 negara berbeza (Hutchins, 2008).

Seterusnya pada tahun 2013, pertandingan yang sama turut berjaya meluaskan empayar mereka dengan penglibatan seramai 500 peserta daripada 38 negara berbeza serata dunia (Welch, 2002). Fenomena ini berlaku disebabkan organisasi yang sistematik di sebalik penganjuran WCG dan juga populariti yang kian besar diraih oleh permainan video komputer dalam kalangan belia serata dunia (Hutchins, 2008). Kini, permainan komputer atas talian telah menjadi fenomena yang luar biasa dan telah diiktiraf oleh ramai golongan masyarakat sebagai sukan elektronik atau e-sukan di serata dunia (Wagner, 2006). Di Korea Selatan misalnya, pasaran gaming atau permainan video yang semakin berkembang adalah satu sektor perniagaan yang menguntungkan (Kalaisilven & Mohamad Fauzi, 2019).

E-SUKAN DI MALAYSIA

Kementerian Belia dan Sukan menyasarkan Malaysia mampu menjadi hub bagi e-sukan di rantau Asia. Pelbagai bentuk bantuan diberikan bagi meningkatkan potensi atlet dan kualiti pasukan e-sukan baik dari segi mewakili negara ke pertandingan luar negara atau menganjurkan pertandingan dalam negara. Mengukuhkan lagi komitmen negara untuk pembangunan e-sukan di Malaysia adalah dengan tertubuhnya Persatuan Sukan Elektronik Malaysia (ESM) yang turut telah didaftarkan di bawah Suruhanjaya Sukan Malaysia pada tahun 2015. Esports Academy pertama negara juga telah ditubuhkan dengan kolaborasi bersama Persatuan Sukan Elektronik Malaysia (ESM). Penubuhan akademi ini bukan sahaja memfokuskan kepada melahirkan lebih ramai pemain profesional negara, tetapi juga turut menekankan aspek lain yang penting di dalam e-sukan iaitu pengurusan acara, pengurus pasukan, kejurulatihan, *shoutcasting*, pengadilan dan lain-lain (Nicolas, 2017).

Di Malaysia, permainan video yang paling banyak mendapat liputan dan menjadi tarikan kepada belia adalah permainan berdasarkan strategi seperti *Defense of the Ancient 2* (DOTA2), *League of Legends* (LOL) dan *Player Unknown's Battlegrounds* (PUBG). Ketiga-tiga permainan ini merupakan pertempuran berdasarkan strategi mod arena dalam talian melibatkan sekumpulan pemain yang bertempur menggunakan unit berkuasa yang dikenali sebagai pahlawan (*Heroes*) dan dibantu oleh rakan sepasukan (*supporting roles*) yang bersekutu.

Malaysia juga tidak ketinggalan banyak menganjurkan pertandingan e-sukan baik untuk atlet tempatan mahupun luar negara. Misalnya Liga Malaysian Esports League (MESL) menjadi salah satu pertandingan terbesar yang telah diwujudkan di Malaysia baik dari segi jumlah penyertaan atlet yang ramai bahkan dari segi penajaan hadiah kemenangan yang tinggi iaitu sebanyak RM500 000.(Christopher, 2014).

Antara pemain profesional e-sukan bagi arena sukan elektronik FIFA di Malaysia, ialah Luqman Haziq Hajiman. Sementara itu bagi pemain mobile lagend tersohor negara yang diiktiraf oleh *Malaysia Book of Records* ialah Mohd Faris Zakaria atau dikenali sebagai Soloz. Antara pencapaian cemerlang negara, pemain profesional Dota 2, Yap 'xNova' Jian Wei dan pasukannya PSG. LGD berada di tempat kedua sekaligus memperoleh hadiah lebih USD4.1 juta (RM16.8 juta) di kejohanan *The International 8 Dota 2*.

CABARAN E-SUKAN DI MALAYSIA

Walaupun terdapat pelbagai inisiatif kerajaan untuk mengenangkan e-sukan di Malaysia, namun permainan digital ini masih mempunyai cabaran yang harus ditangani. Sebagai contoh, kesedaran masyarakat sendiri terhadap e-sukan yang masih kurang kerana e-sukan sering dikaitkan dengan aktiviti membuang masa meskipun ia sebenarnya boleh menguatkan minda dan membina kreativiti para pemain jika dimanfaatkan pada tempatnya. Masyarakat juga sering keliru antara istilah e-sukan dengan permainan video biasa.



Majlis Pelancaran Kejohanan Siri E-Sukan Malaysia (MES) disempurnakan oleh Menteri Belia dan Sukan, Datuk Seri Reezal Merican Naina Merican.
Sumber: hmetro.com.my, Mac 23, 2021 @ 8:08pm

E-sukan adalah berbeza dengan permainan video kerana ia merupakan satu permainan yang dianjurkan dan bersifat kompetitif untuk mencari yang terbaik antara yang terbaik. Bagi tujuan menyedarkan masyarakat, beberapa pihak telah mengambil inisiatif dengan mencadangkan supaya menubuhkan kelab e-sukan di peringkat sekolah bagi menerapkan kesedaran terhadap kebaikan dan seterusnya mengasah bakat mereka untuk ke peringkat lebih tinggi.

Pendedahan mengenai potensi permainan digital ini sangat penting kerana ia memangkin masa depan cerah seiring perkembangan pesat ekonomi digital sekarang ini. Walaupun kelompok pemain e-sukan banyak di Malaysia, namun masih ramai pemain kurang diberi peluang untuk menonjolkan bakat masing-masing. Ini terjadi kerana kurangnya kejohanan berprestij yang boleh dianjurkan dalam negara. Tambahan, ramai atlet e-sukan yang berbakat berhijrah ke luar negara kerana kekurangan sokongan dan bantuan dari badan atau pihak yang sepatutnya untuk terus bermain di negara sendiri.

Untuk menjadikan e-sukan sebagai peluang ekonomi pada masa hadapan, negara juga perlu bersedia menyediakan sumber kemahiran yang tinggi untuk membangunkan teknologi kreatif dalam bidang animasi, visual dan media dalam sektor permainan digital. Masih ramai lagi pembangun ‘game’ yang berbakat perlu diketengahkan dan mereka perlu diberi pendedahan untuk menghasilkan imej video game yang terbaik di mata masyarakat dan mampu mencerminkan identiti dan budaya Malaysia untuk pasaran luar.



Hab e-sukan dalam pembangunan di Spacerubix, Puchong, Selangor.



KESAN E-SUKAN TERHADAP EKONOMI

Dengan reputasi e-sukan yang semakin meningkat ini, sekaligus telah menyebabkan peningkatan dari segi hadiah kemenangan dan jumlah dana penajaan. Pelbagai hadiah menarik yang ditawarkan secara tidak langsung telah menarik minat penggemarnya menjadikan e-sukan sebagai karier dalam menjana pendapatan lumayan hasil dari gaji yang diperoleh atau hadiah kemenangan lumayan. Menurut laporan *World Economic Forum* (2021), pasaran permainan video global bernilai \$159 bilion dolar Amerika pada tahun 2020, berbanding \$43 bilion dolar Amerika pada tahun 2019.

Tidak dinafikan bahawa wabak Covid-19 yang melanda Malaysia dan dunia telah memberi impak yang sangat besar bukan saja dari sudut kesihatan tetapi juga keselamatan, ekonomi dan sosial di setiap negara. Pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) bermula 18 Mac 2020 memberi impak terhadap sektor pekerjaan akibat pemberhentian operasi serta merta

dalam usaha mengekang penularan wabak. Bahkan, penutupan perniagaan semasa PKP telah menyebabkan banyak syarikat tidak dapat menampung kos perbelanjaan termasuklah gaji pekerja hingga menyebabkan syarikat terpaksa membuang pekerja. Natijahnya berlaku kenaikan kadar pengangguran pada suku tahun pertama iaitu 3.9 peratus berbanding 3.3 peratus pada tahun 2019 (Laporan Statistik Tenaga Buruh, 2020). Peningkatan di dalam kadar pengangguran akibat pandemic Covid-19 sedikit sebanyak dapat dikurangkan, terutamanya di kalangan belia dengan mengubah minat mereka dan menjadikan e-sukan sebagai satu cabang karier.

Keperihatinan kerajaan untuk menggerakkan pembangunan e-sukan di negara ini dapat dilihat dengan jelas apabila kerajaan Malaysia memperuntukkan RM10 juta dari Belanjawan 2019. Malahan, peruntukan untuk e-sukan ini telah meningkat kepada RM20 juta untuk tahun 2020. Walau bagaimanapun, peruntukan untuk tahun 2021 berkurang sebanyak RM5 juta (RM15 juta berbanding RM20 juta pada tahun 2020) disebabkan krisis ekonomi yang berlaku. Disebalik kegawatan ekonomi akibat pandemik covid-19, komitmen kerajaan dengan meneruskan peruntukan khusus untuk pembangunan e-sukan dalam pembentangan Belanjawan 2021 wajar dimanfaatkan sepenuhnya untuk mendidik dan membangunkan e-sukan dalam menyediakan ekosistem ekonomi.

Rujukan :

1. Wallach, O. (2021). The World Economic Forum . How does the value of esports companies compare with regular sports teams?
2. Department of Statistics (DOS) Malaysia. 2020.
3. Christopher, C. (2014). Wait, when did playing video games become a sport? *Little Utopia*. <https://littleutopiamag.com/2014/12/12/video-games- become sport/>. Diakses pada: 23 October 2017.
4. Hutchins, B. (2008). Signs of meta-change in second modernity: The growth of e-sport and the World Cyber Games. *New Media & Society* 10(6): 851-869.
5. Nicolas, B. (2017). Comparison between sports and esports through the lens of the sociology of sport. *Institut National du Sport, de l'Expertise et de la Performance* 715(1): 1-10.
6. Suhaniya Kalaisilven & Mohamad Fauzi Sukimi. (2019). Kawalan ibu bapa terhadap anak-anak dalam penggunaan media sosial. *Akademika* 89(1): 111-124.
7. Wagner. M. G. (2006). *On the Scientific Relevance of e-Sports*. Proceedings of the 2006 International Conference on Internet Computing and Conference on Computer Game Development. Las Vegas: CSREA Press, 2006: 437-440.
8. Welch, T. (2002). The History of the CPL. Cyberathlete Professional League, 2002, Available at: <http://www.thecpl.com/league/?p=history>, 28.10.2018.

Menurut kajian yang dijalankan oleh HitmarkerJobs, jumlah pekerjaan di dalam industri e-sukan telah meningkat sebanyak 185.74% pada separuh pertama tahun 2019 berbanding dengan separuh pertama tahun 2018, sekaligus membuktikan industri e-sukan telah berkembang dengan pesat dan ketara



Ingin Meniaga Tapi Tiada Idea Kunjungan ke Pusat Borong Mencetuskan Pelbagai Idea Perniagaan

Nur Fadhlina Zainal Abedin



RAMAI di kalangan rakyat Malaysia yang berminat untuk menceburi bidang perniagaan samada sebagai pendapatan tetap atau sampingan. Kekangan biasa bagi mereka yang tiada pengalaman dan baru ingin berjinak dalam perniagaan ialah ketandusan idea tentang produk atau servis yang ingin dipasarkan. Sekiranya anda adalah salah seorang daripada mereka, saya mencadangkan anda melawati mana-mana pusat borong yang terdapat dalam negara mahupun luar negara. Di Malaysia, antara pusat borong yang terkenal adalah *Kenanga Wholesale City* yang terletak di Jalan Gelugor, Kuala Lumpur dan GM Klang di Selangor. Terdapat pelbagai jenis barang yang tawarkan pada harga runcit dan borong. Rata-rata barang adalah daripada negara China.

Sekiranya anda bermiat untuk memulakan perniagaan dengan modal yang besar dan lebih serius, saya cadangkan anda terus ke lubuk borong dunia iaitu *Yiwu International Trade City* yang dikenali sebagai pasar Yiwu. Ia merupakan pusat borong terbesar di dunia terletak di Yiwu, Zhejiang, China dan menjadi tumpuan pengimpor di seluruh dunia. Kebanyakan rakyat Malaysia lebih tertarik dengan Guangzhou untuk membuat pembelian borong. Namun sebenarnya kebanyakan barang dari sana adalah daripada Yiwu. Disebabkan itu harga di pasar Yiwu adalah lebih murah. Selain itu, pasar Yiwu adalah pasar setempat dengan pelbagai jenis barang. Ia lebih memudahkan berbanding Guangzhou yang perlu bergerak dari satu lokasi ke lokasi lain.

Pasar Yiwu berkeluasan 2.6 juta meter persegi dan memuatkan lebih 70,000 premis borong. Pasar ini terlalu besar hingga dibahagikan kepada beberapa *district* atau daerah. Anda akan terkejut dengan kunjungan kali pertama kerana sesuatu produk dijual oleh berpuluhan-puluhan (mungkin beratus-ratus) kedai dengan variasi warna, bentuk dan corak berbeza. Ini memberi lebih banyak pilihan kepada pembeli. Walaupun pasar ini amat besar, produk-produk tertentu di sini dapat ditemui dengan mudah kerana pasar ini mengasingkan barang mengikut daerah. Contohnya alat permainan yang terletak di daerah satu. Terlalu banyak kedai yang membekalkan alat permainan dengan pelbagai variasi membuat anda rambang mata. Berada di daerah ini seolah berada di taman tema mini kerana *foyer* di luar premis dipenuhi dengan demonstrasi-demonstrasi alat permainan untuk menarik pembeli. Jika anda berminat untuk berkunjung ke sini, pastikan beberapa hari diperuntukkan kerana sehari tidak mencukupi untuk menjelajah pasar ini. Pasar ini dikhususkan kepada pemborong, jadi anda tidak dapat membeli runcit jika ke sini.

Membeli borong secara terus di luar negara adalah lebih menjimatkan kos kerana dapat mengurangkan penglibatan pihak ketiga dalam transaksi. Walau bagaimanapun, ia akan hanya menjimatkan kos sekiranya barang diborong dengan kuantiti yang besar. Kos purata penghantaran bagi setiap unit barang akan lebih murah dengan kuantiti yang besar. Namun, bakal usahawan baru tidak digalakkan membuat pelaburan tinggi pada percubaan pertama perniagaan untuk mengelakkan kerugian yang tinggi akibat kurangnya pengalaman perniagaan. Benar, semakin tinggi risiko yang diambil, semakin tinggi potensi keuntungan. Tetapi setiap risiko yang diambil perlu disertai dengan ilmu yang cukup. Pengalaman adalah sangat penting kepada usahawan dalam memahami kehendak pasaran dan cabaran-cabaran dalam perniagaan. Pengalaman yang dilalui adalah pembelajaran sebenar kepada usahawan dalam memasang strategi perniagaan dan meneroka dunia perniagaan dengan lebih matang.



Saya lebih menggalakkan usahawan baru untuk membeli borong secara atas talian sahaja berbanding ke luar negara. Alasan utama adalah faktor kos. Selain menjimatkan kos perjalanan dan penginapan, usahawan juga dapat menjimatkan kos penghantaran barang termasuk kos untuk *forwarding agent*. Jika tersilap percaturan akan menyebabkan kos barang yang dibeli terus di luar negara menjadi lebih mahal berbanding kos membeli dengan orang tengah di Malaysia. Kos-kos ini dapat dijimatkan dengan membuat pesanan dalam talian. Kelebihan membeli di talian antaranya memberi lebih banyak pilihan dan dapat membuat perbandingan harga oleh setiap pembekal. Perkongsian lanjut tentang pembelian borong secara atas talian akan saya kongsikan dalam edisi Aspirasi FPP yang akan datang.

Usahawan harus bijak melihat peluang dan bertindak pantas untuk menjadi pelopor dalam pasaran sebelum dibanjiri dengan pesaing-pesaing perniagaan. Idea perniagaan mudah tercetus dengan mengenalpasti permasalahan dalam komuniti. Setiap penyelesaian terhadap permasalahan tersebut adalah peluang yang baik untuk usahawan. Penyelesaian itu tidak semestinya sesuatu yang belum ada dalam pasaran. Sekiranya usahawan dapat memberi alternatif terbaik dari segi kecekapan, kualiti dan harga (akibat penjimatan kos), ia menjadi kelebihan kepada usahawan terbabit. Bagi umat Islam, bermiaga dengan niat untuk membantu masyarakat adalah lebih barakah.



PENGURUSAN KEWANGAN

"Dia (Yusuf) berkata: "Agar kamu bercucuk tanam tujuh tahun (berturut-turut) sebagaimana biasa; kemudian apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di tangkainya kecuali sedikit untuk kamu makan. Kemudian setelah itu akan datang tujuh (tahun) yang sangat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari apa (bibit gandum) yang kamu simpan."

(Surah Yusuf, 47–48)



BIJAK URUS KEWANGAN SEMASA PANDEMIK COVID-19

Dr. Nurazilah Zainal, Zarifah Fadilah Ramli,
Hilwana Abd Karim, Nur Alia Amirnordin, Norhaniza
Md Akhir dan Tengku Sharifeleani Ratul
Maknu Tengku Sulaiman



KRISIS Covid-19 bukan hanya menjelaskan soal kesihatan, tetapi telah memperlihatkan kemerosotan ekonomi global dan turut memberi kesan yang besar kepada pengurusan kewangan di kalangan individu. Mengetahui cara terbaik untuk berbelanja, berjimat dan melabur mungkin bukan satu isu besar sebelum krisis ini terjadi. Malangnya, krisis pandemik Covid-19 yang melanda menyebabkan pengurusan kewangan kebanyakan rakyat Malaysia kini menjadi lemah.

Situasi ini telah menyedarkan orang ramai untuk mengakui bijak urus kewangan sebagai satu kemahiran yang penting supaya sentiasa bersedia menghadapi sebarang kemungkinan yang akan berlaku sama ada di peringkat global maupun tempatan.

Berdasarkan laman sesawang Malaysianow.com, satu kaji selidik telah mendedahkan tabiat kewangan rakyat Malaysia hampir tidak berubah dalam tempoh sama tahun lepas. Keadaan ini amat membimbangkan di mana setiap individu haruslah lebih bijak dalam berbelanja pada musim pandemik ini. Hampir separuh daripada responden mengatakan mereka masih lagi berbelanja mengikut pendapatan yang diperolehi atau lebih, manakala baki responden mendedahkan mereka berkemungkinan hanya mampu bertahan selama tiga bulan dengan hanya menggunakan simpanan untuk sara hidup sekiranya hilang pekerjaan.

Selain itu, lebih 60 peratus daripada mereka yang berusia 35 tahun ke bawah tidak mengetahui wujudnya skim penstrukturran dan penjadualan semula hutang walaupun langkah sementara seperti moratorium dan bantuan bayaran semula pinjaman dilaksanakan ketika tempoh pandemik.

Kaji selidik itu turut mendedahkan 70 peratus rakyat Malaysia mempunyai simpanan Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) tidak mencukupi apabila mereka bersara nanti. Manakala 45 peratus daripada mereka dilaporkan masih belum ada sebarang perancangan kewangan di hari persaraan kelak.

Dapatan ini jelas menunjukkan masih ramai yang hidup hanya sekadar dapat memenuhi keperluan asas sepanjang hayat mereka dan mungkin sekali atau langsung tidak pernah terlintas di fikiran mereka tentang pengurusan kewangan peribadi.

Berdasarkan Ketua Pakar Ekonomi Bank Islam Malaysia, Mohd Afzanizam Abdul Rashid, pandemik Covid-19 ini ibarat memberi kesedaran dan pengajaran kepada individu untuk memastikan tahap kewangan mereka sentiasa dalam keadaan baik.

Ini kerana kita tidak dapat menentukan krisis kesihatan global dan kejutan ekonomi akan berlaku lagi pada masa akan datang. Pandemik covid-19 mencatatkan prestasi terburuk selepas kita mengalami krisis kewangan Asia pada tahun 1997-1998 apabila Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) mencatatkan penguncupan 7.4 peratus.

Oleh itu, keperluan menyimpan wang amat penting kerana kadar inflasi yang sentiasa meningkat menyebabkan kuasa membeli seseorang itu menurun. Secara amnya, kadar purata kenaikan inflasi setiap tahun sekitar 2.4 peratus. Dalam kata lain, wang yang disimpan itu juga terkesan ekoran inflasi dan sekaligus menyebabkan kuasa membeli mereka menurun. Oleh yang demikian, seseorang itu hendaklah bijak dalam mengambil langkah proaktif dengan melakukan pelaburan dalam dana yang berpotensi tinggi. Ini bagi memastikan wang yang disimpan itu sentiasa mempunyai nilai tambah tersendiri.





Sebagai contoh, agensi seperti KWSP mempunyai penyelidik dan pasukan pelaburan yang profesional serta berpengalaman untuk membuat keputusan lebih baik dalam konteks pelaburan. Justeru itu, agensi seperti KWSP dan juga syarikat pelaburan bertauliah sepatutnya menjadi alternatif kepada orang awam untuk terus menyimpan wang mereka. Rakyat juga sentiasa dinasihatkan untuk tidak sewenang-wenangnya mengeluarkan wang simpanan jika tiada keperluan mendesak memandangkan pulangan pelaburan begitu kompetitif.

Sekiranya berlaku pengeluaran simpanan secara berleluasa tanpa mengambil kira keperluannya, situasi ini amat merugikan individu tersebut kerana akan memberi impak dan kesan pada masa akan datang. Caruman itu sepatutnya dibiarkan supaya berkembang seiring dengan pulangan pelaburan kompetitif yang ditawarkan.

Orang awam juga digalakkan supaya meneruskan membuat tabungan dan caruman secara konsisten untuk menikmati faktor berganda (*compounding factor*). Wang prinsipal yang disimpan akan bertambah melalui pemberian dividen. Sekiranya dikekalkan, maka jumlah dividen yang dinikmati pada tahun berikutnya sangat tinggi disebabkan kesan pengganda ini (*compounding factor*).

Setiap lapisan golongan masyarakat terutamanya golongan belia dinasihatkan agar mengamalkan disiplin yang tinggi dalam pengurusan kewangan mereka supaya kelestarian hidup mereka sentiasa terjamin. Penting bagi mereka untuk memastikan sebahagian dari pendapatan yang diterima akan disimpan bagi tujuan kecemasan disamping selebihnya dilaburkan. Malahan mereka juga perlu mempunyai belanjawan peribadi yang baik supaya dapat menikmati kehidupan yang tenang di kemudian hari.

Antara pengajaran yang baik sejak berlakunya pandemik Covid-19 ini, masyarakat dilihat mula mengambil berat tentang pengetahuan dalam literasi kewangan. Jelasnya, pembahagian pendapatan mengikut peratusan setiap bulan membantu individu menguruskan kewangan peribadi dengan baik, cermat serta tidak mudah terdedah dengan bebanan hutang. Bukanlah menjadi satu kesalahan sekiranya ingin menikmati hasil titik peluh sendiri melalui pendapatan yang diterima, cuma perbuatan membazir perlu dijauhi. Masalah ini boleh ditangani dengan mengekalkan simpanan secara konsisten.

Sekurang-kurangnya 10 atau 20 peratus pendapatan yang diperolehi hendaklah diperuntukkan untuk tabungan. Lebihannya boleh digunakan untuk perbelanjaan tetapi mestilah mengikut keutamaan.

MEDIA SOSIAL

KEHEBATAN MEDIA SOSIAL DALAM PERNIAGAAN DIGITAL

Nur Alia Amirnordin, Hilwana Abd Karim, Tengku Sharifeleani Ratul Maknu Tengku Sulaiman,
Norhaniza Md. Akhir, Dr. Nurazilah Zainal dan Zarifah Fadilah Ramli



MEDIA sosial merupakan jalinan terhebat di masa kini terutama kepada usahawan atau peniaga. Ia dianggap sebagai penggerak utama perniagaan di seluruh dunia termasuk Malaysia apatah lagi di musim dunia dilanda pandemic COVID-19 yang belum ada penghujungnya. Kini, media sosial memainkan peranan penting kepada usahawan digital dalam usaha memasarkan produk dan perkhidmatan mereka kepada pengguna.

Perniagaan digital yang pesat berkembang memerlukan media sosial sebagai platform utama yang berkesan. Komunikasi dan penyebaran maklumat yang pantas serta teknik pemasaran yang lebih jimat amat diperlukan oleh usahawan digital. Dengan adanya media sosial, jumlah perniagaan digital meningkat dengan mendadak selari dengan peningkatan pengguna laman sosial di Malaysia dan seluruh dunia.

MANFAAT MEDIA SOSIAL DALAM PERNIAGAAN

1) Berbaloi

Penggunaan media sosial di kalangan usahawan memerlukan kos yang minimal dan adakalanya tiada kos yang dilaburkan dalam memasarkan produk dan perkhidmatan di platform digital. Ini kerana terdapat aplikasi-aplikasi percuma yang boleh digunakan oleh para usahawan seperti Facebook, Instagram, Youtube, Twitter dan pelbagai lagi yang mampu memperlihatkan produk kepada pelayar digital. Platform ini mampu mengatasi keupayaan media tradisional seperti televisyen, radio, surat khabar dan majalah yang pastinya memerlukan belanja yang besar.

2) Liputan merentas dunia

Media sosial seperti Facebook dan Youtube menghubungkan manusia di seluruh dunia tanpa mengenal masa, usia, sempadan dan budaya. Peluang besar ini memberi keistimewaan kepada pengusaha menarik perhatian masyarakat dunia untuk mengenali produk mereka asalkan tidak melanggar tatatertib dan undang-undang tertentu. Pulangan yang baik pasti diperolehi oleh usahawan yang komited dan agresif mengadaptasikan media sosial dalam perniagaan mereka.

3) Keperluan asas

Usahawan tidak perlu bimbang dalam memula dan menggunakan media sosial sebagai percaturan

mengembangkan empayar perniagaan. Gajet seperti telefon pintar atau komputer, dan jaringan internet adalah keperluan asas kepada platform media sosial. Ini adalah kos yang kecil jika dibandingkan dengan pulangan yang berlipat kali ganda. Disamping itu, menuntut ilmu dan praktikal berterusan tanpa jemu mampu meningkatkan kemahiran penggunaan aplikasi media sosial. Bak kata pepatah melayu ‘malu bertanya, sesat jalan’. Rajinkan diri mencari ilmu untuk memantapkan kemahiran penggunaan laman sosial dalam perniagaan.

4) Perantara terhebat di zaman moden

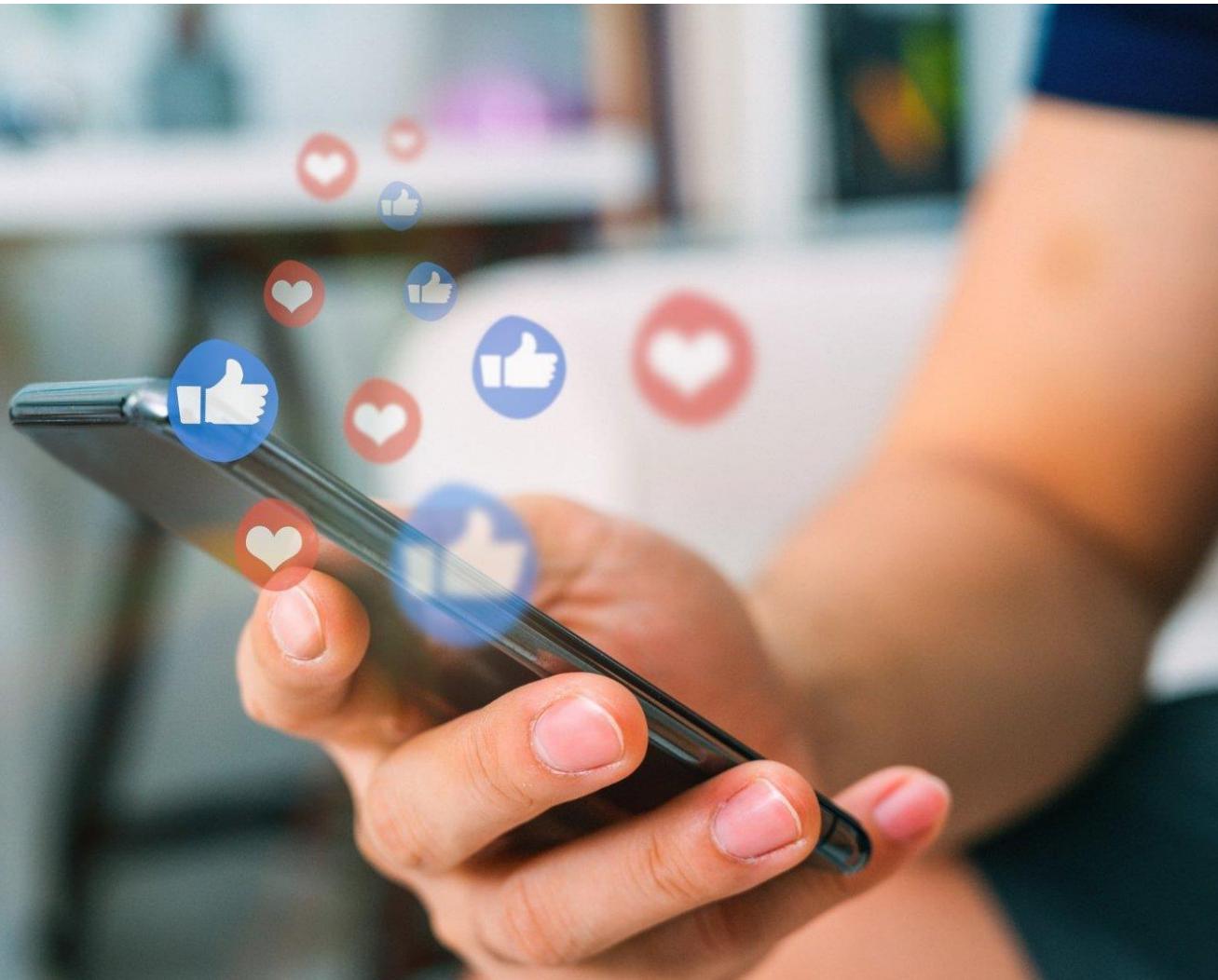
Platform media sosial menyediakan peluang yang hebat untuk berinteraksi dengan pelanggan disamping menjalin hubungan perniagaan. Usahawan boleh mendapatkan idea-idea, maklum balas, dan mengurus perkhidmatan pelanggan secara terus dalam laman sosial yang mana ianya lebih berkesan berbanding media tradisional. Facebook, Youtube, Twitter dan sebagainya memberi ruang kepada pelayar dan pelanggan untuk berinteraksi dengan lebih cepat, mudah dan efektif dengan usahawan digital. Kecanggihan komunikasi media sosial dari segi perbualan dan rakaman video amatlah berguna bagi pengguna yang ingin melihat produk dan demonstrasi secara langsung. Selain itu, promosi secara langsung dapat dimuat naik dengan mudah, cepat dan murah.



5) Keuntungan berganda

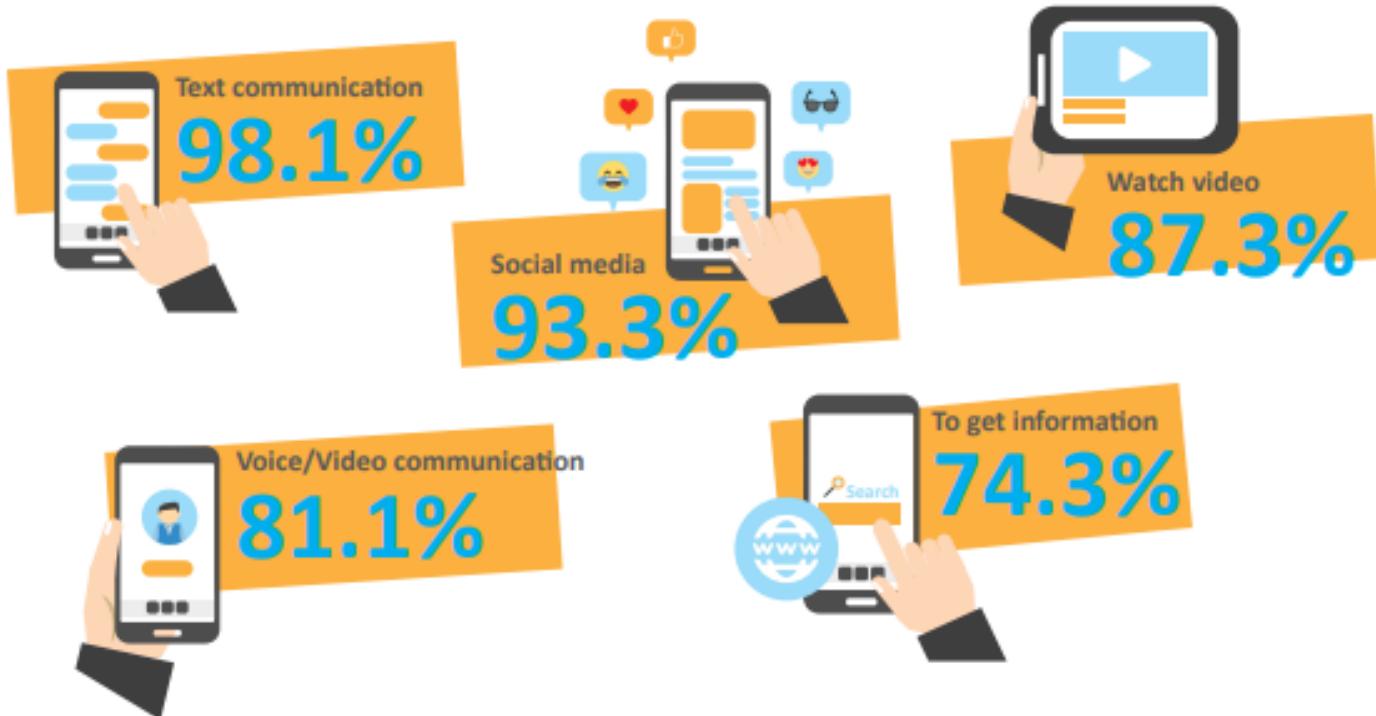
Di zaman globalisasi dan serba moden ini, sesebuah perniagaan mampu untuk menjana jualan dalam sekilip mata. Penggunaan internet yang meluas dan kuasa media sosial dalam perniagaan memberi peluang kepada usahawan menerima jumlah pelanggan yang mungkin tidak terjangkau oleh fikiran. Ini kerana di laman-laman sosial terdapat lambakan iklan produk yang mampu menarik mata untuk melihat. Bak kata pepatah; segalanya di hujung jari. Pelayar media sosial di seluruh dunia mempunyai 24 jam sehari untuk membeli produk yang diidamkan. Impaknya, hasil jualan dan keuntungan peniaga adaptasi digital naik mendadak di kala peniaga lain masih lagi dibuai mimpi.

Kemampuan media sosial terhadap usahawan digital tidak dapat dinafikan lagi. Kejayaan dan keuntungan telah diraih oleh golongan ini berkat kesabaran dan komited dalam mengadaptasikan media sosial dalam perusahaan mereka. Gunakanlah dengan sebaiknya platform ini dalam mencipta nama di mata dunia sekaligus memajukan perniagaan masing-masing. Golongan ini perlu bijak dan kreatif dalam memastikan media sosial mereka menarik untuk dilawati dan memaparkan maklumat-maklumat terkini tentang produk dan perkhidmatan yang ditawarkan.



STATISTIK MEDIA SOSIAL DI MALAYSIA (2020)

Top 5 online activities



Top 3 social networking applications



Top 3 communication applications



Sumber: *Internet Users Survey 2020*, Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia

TEKNOLOGI

ADAPTASI TEKNOLOGI DIGITAL DALAM PENGOPERASIAN DAN PEMASARAN

Peluang Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) Di Malaysia

Zarifah Fadilah Ramli, Hilwana Abd Karim, Nur Alia Amirnordin, Norhaniza Md Akhir, Dr Nurazilah Zainal, Tengku Sharifeleani Ratul Maknu Tengku Sulaiman dan Zaidatulhusna Mohd Isnani

PLATFORM KERJA DIGITAL

PLATFORM kerja digital masih baru di Malaysia. Platform kerja digital mengubah cara bekerja dengan kebergantungan yang lebih kepada internet, laman web, media sosial, aplikasi mudah alih, aplikasi *desktop*, storan maklumat di *Cloud*, dan lain-lain lagi. Kini, dalam ketidakpastian lanskap ekonomi pasca Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) banyak organisasi dan perniagaan telah melakukan inovasi pengurusan dan pengoperasian melalui platform kerja digital.

Perdana Menteri Malaysia, Tan Sri Muhyiddin Yassin menegaskan bahawa sistem pendigitalan yang kukuh mampu untuk merubah cara masyarakat dalam berurusan dengan lebih efektif. Peniaga, pekebun dan nelayan juga turut sama memanfaatkan teknologi ini dalam memasarkan produk perniagaan mereka. Inilah contoh norma baharu yang membawa impak kepada sistem pendigitalan negara.

“Ini juga salah satu cabaran baharu untuk kita bergerak ke hadapan. Keadaan akan kembali semula seperti dahulu tetapi dalam bentuk baharu,” tambahnya di dalam satu temu bual khas yang disiarkan di RTM, Astro Awani, TV3 dan Bernama TV pada 24 April 2020 yang lalu.

PKS boleh memulakan usaha ke arah platform kerja digital dengan mengambil pakej percuma atau berbayar yang ditawarkan oleh syarikat-syarikat pembekal. Antara perkhidmatan yang ditawarkan adalah seperti jadual di bawah.



Perkhidmatan	Deskripsi
Pembinaan laman web eDagang (eCommerce website)	Reka bentuk laman web, web hosting, pengurusan domain, system e-dagang (e-commerce).
Aplikasi pengurusan pesanan & jadual	Menahan pesanan (hold orders), membahagi bil, menggabungkan bil atau menggabungkan pesanan dan banyak lagi.

Perkhidmatan	Deskripsi
Sistem e-POS	e-POS merupakan sistem jaringan komputer yang menghubungkan software dengan beberapa terminal seperti scanner, dan printer. Ianya juga lebih dikenali sebagai Sistem Point of Sale (POS).
CRM (Sistem Pengurusan Sumber Manusia)	Sistem ini menawarkan penyelesaian operasi Pengurusan Sumber Manusia (HR) secara digital yang melengkapi pengurusan pekerja (pengambilan, gaji, prestasi, tuntutan, cuti, kehadiran dan lain-lain).
MultiChat cloud	Berinteraksi bersama pelanggan dengan mudah dan pantas dengan menggunakan hanya satu platform yang menghubungkan pelbagai aplikasi komunikasi sedia ada seperti Whatsapp, LINE, Facebook Messenger, Telegram, Email, Twitter, Instagram dan lain-lain.

Diskripsi Sistem Pendigitalan

Terdapat beberapa pengiklanan digital yang boleh diadaptasi oleh PKS untuk meraih perhatian, tindakan dan jualan dari kumpulan sasaran antaranya iklan menerusi email, Youtube, permainan video (video games), laman web (menggunakan perkhidmatan *banner ads*, *popup ads*, *sponsored content* dan lain-lain), media sosial (seperti Facebook Ads dan Instagram Ads), dan *Search Engine Marketing* (seperti Google Ads, dan Microsoft Ads).

PEMBAYARAN DIGITAL

Kewujudan dan inovasi pembayaran secara elektronik dan atas talian membuka peluang kepada PKS menjana jualan dengan pantas tanpa atau kurang memerlukan keberadaan secara fizikal antara penjual dan pembeli. Kini beberapa instrumen pembayaran digital telah berkembang di Malaysia yang membolehkan PKS adaptasi untuk dapatkan tempahan jualan dan bayaran, antaranya perbankan internet (online banking), kemudahan kredit dan debit kad, dompet elektronik, simpanan nilai dalam talian, sistem tunai elektronik, pindahan dana elektronik.

Menurut laporan *E-Commerce Consumer 2018* oleh SKMM, perbankan internet adalah kaedah pembayaran yang paling digemari (62.1%) di Malaysia, dan diikuti oleh kredit kad (32.7%) dan debit kad (28.5%).

Selain itu, penggunaan pembayaran atas talian melalui pihak ketiga (third party online payment) yang menerima sambutan oleh rakyat Malaysia adalah Paypal, Alipay, MOLPay dan IPay88. Terdapat juga beberapa pihak menawarkan kemudahan kewangan dan pembayaran digital seperti vcash, iJual, BOOST, TNG eWallet, GrabPay, Fave, GoPayz dan lain-lain lagi.

PEMASARAN DIGITAL

Pemasaran digital adalah suatu inovasi strategi perniagaan yang dapat menerobos pasaran dengan pantas pada kos yang rendah. Kini, terdapat pelbagai platform pemasaran digital di Malaysia yang sering diadaptasi antaranya menerusi media sosial (Facebook dan Instagram), aplikasi komunikasi (WhatsApp Business API dan Telegram), laman web eDagang (eCommerce) dan juga aplikasi membeli-belah mudah alih seperti Lazada, Carousell dan Shopee.

Beberapa tahun kebelakangan ini, kaedah pengiklanan atas talian amat popular malah mendepani pengiklanan media arus perdana seperti di televisyen. Suruhanjaya Komunikasi Dan Multimedia Malaysia (SKMM) menerusi Laporan Prestasi Industri 2018 menyatakan bahawa ADEX pengiklanan atas talian adalah berjumlah USD358.6 juta mendahului televisyen dengan hanya berjumlah USD262.8 juta.

AGENSI SOKONGAN

Selaras dengan Belanjawan 2020, Kementerian Kewangan Malaysia (MOF) kini menawarkan geran kepada Perusahaan Kecil & Sederhana (PKS) sebagai peluang untuk mendigitalisasikan perniagaan dengan Kerjasama Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC), Bank Simpanan Malaysia dan Kumpulan SME Bank.

Geran Padanan Pendigitalan ini bernilai RM500 juta bagi tempoh 5 tahun bermula tahun 2020. Geran tersebut dibuka pada 100,000 orang PKS bagi membantu mereka mempertingkatkan proses pendigitalan. Bagi setiap permohonan yang berjaya, kerajaan akan membiayai 50% dari kos langganan pelbagai sistem pendigitalan dengan jumlah sehingga RM5,000 seorang.

Pelan Jana Semula Ekonomi Negara (PENJANA) dengan kerjasama syarikat BOOST yang diumumkan kerajaan berhasil mendorong lebih ramai usahawan PKS mengembangkan perniagaan secara dalam talian.

BOOST sebagai penyedia perkhidmatan e-dompet memberi peluang untuk peniaga meluaskan perniagaan dengan penyelesaian e-dagang menerusi empat pakej geran yang menarik dan pengiklanan digital.

Kini, peniaga boleh menikmati pek permulaan perniagaan digital menerusi aplikasi perniagaan BOOST bernilai sehingga RM15,000 dan serendah RM1,000 melalui pakej MicroSME.

MDEC juga turut menyediakan Geran SAG (*Smart Automation Grant*) yang memberi peluang kepada PKS yang ingin memulakan perniagaan berdasarkan teknologi dengan menggunakan modus pengoperasian secara automatik atau digital. Permohonan yang berjaya akan menerima 50% dari jumlah kos projek dengan jumlah tidak melebihi RM200,000.

Adaptasi teknologi digital dalam pengoperasian dan pemasaran adalah satu perkembangan global yang baik dan PKS perlu memberi perhatian serius dalam isu pendigitalan perniagaan ini agar tidak ketinggalan dan kekal relevan bersaing dengan syarikat besar yang lain di arena global.

“Saya dengan sukacitanya ingin mengumumkan Langkah Tambahan Bagi Pakej Rangsangan Ekonomi Prihatin Rakyat atau "PRIHATIN TAMBAHAN". Pakej tambahan berjumlah RM10 bilion ini diharapkan dapat membantu meringankan beban kewangan PKS dan seterusnya menjamin dua pertiga daripada jumlah pekerja di negara ini terus mendapat pekerjaan.

Pertama, peruntukan bagi program subsidi upah yang diumumkan pada 27 Mac yang lalu akan dinaikkan daripada RM5.9 bilion kepada RM13.8 bilion, iaitu tambahan sebanyak RM7.9 bilion.

Kedua, mewujudkan Geran Khas PRIHATIN berjumlah RM2.1 bilion bagi semua syarikat PKS mikro yang berkelayakan. **”**



TAN SRI MUHYIDDIN YASSIN

PERDANA MENTERI

Langkah tambahan bagi Pakej Rangsangan Ekonomi Prihatin
(PRIHATIN TAMBAHAN)

6 APRIL 2020

Infografik Bernama

UMUM



MOTIVASI DIRI

Nooraza Tukiran & Maziah Mohamed Arif

UNTUK berjaya, motivasi diri adalah satu perkara yang sangat penting dalam hidup dan dijadikan sebagai panduan. Kita perlu tahu bagaimana untuk memotivisasikan diri sendiri. Selain itu, kita juga perlu mempunyai semangat yang tinggi walau berada dalam masalah yang besar dan sukar untuk diselesaikan. Kita harus sentiasa berfikiran positif untuk meraih kejayaan.

Di samping itu, kita juga perlu berusaha dengan lebih gigih dan bersungguh-sungguh untuk belajar daripada orang-orang lain yang telah berjaya. Dengan cara ini, kejayaan akan dapat dicapai dengan lebih lancar dan mudah. Terdapat pelbagai definisi untuk motivasi. Ianya bergantung kepada keadaan atau situasi yang berlaku dan boleh dikaitkan dengan motivasi tersebut.

Motivasi Sebagai Pengarah Tuju dan Penggerak Tindakan

Perkataan MOTIVASI adalah berasal daripada perkataan Bahasa Inggeris – “*MOTIVATION*”. Perkataan asalnya ialah “*MOTIVE*” yang juga telah dipinjam oleh Bahasa Melayu kepada MOTIF, yang bermaksud TUJUAN. Biasanya di akhbar atau di televisyen kerap wartawan menggunakan ayat “motif penipuan”. Perkataan motif di sini boleh difahami sebagai sebab atau tujuan yang mendorong sesuatu penipuan itu dilakukan. Oleh kerana perkataan motivasi adalah bermaksud sebab, tujuan atau pendorong, maka tujuan seseorang itulah sebenarnya yang menjadi penggerak utama baginya berusaha keras mencapai atau mendapat apa juga yang diinginkannya sama ada secara negatif atau positif. Maka di sini motivasi boleh didefinisikan sebagai sesuatu yang menggerakkan dan mengarah tuju seseorang dalam tindak-tanduknya sama ada secara negatif atau positif.

Motivasi Sebagai Pendorong

Tujuan atau motif adalah sama fungsinya dengan matlamat, wawasan, aspirasi, hasrat atau cita-cita. Jadi, wawasan, cita-cita, impian, keinginan atau keperluan adalah sebagai contoh seseorang individu atau sesebuah organisasi menjadikannya sebagai pendorong utama yang akan menggerakkan mereka untuk berusaha bersungguh-sungguh bagi mencapai sesuatu yang dihajati. Lebih penting perkara yang ingin dicapai, dimiliki, diselesaikan atau ditutupi, lebih serius dan lebih kuatlah usaha seseorang individu dan sesebuah organisasi untuk mencapai apa juga matlamat yang telah ditetapkan. Jadi, dengan matlamat atau hasrat yang lebih penting atau besar, lebih kuatlah pula dorongan atau motivasi seseorang individu itu untuk berusaha bagi mencapai matlamatnya. Untuk keterangan di atas, kita boleh simpulkan bahawa motivasi adalah suatu bentuk dorongan minda dan hati yang menjadi penggerak utama seseorang individu, sesebuah keluarga atau organisasi untuk mencapai apa juga yang diinginkan.

Motivasi Sebagai Darjah Kesungguhan

Tahap kepentingan sesuatu perkara yang ingin dicapai oleh seseorang individu akan memberi kesan terhadap tahap kesungguhannya untuk berusaha. Walaupun masa untuk mencapainya tidak dapat dipastikan, tetapi jika apa yang diimpikan itu amat penting, ia akan menjurus ke arah keinginan atau kesungguhan untuk berusaha sehingga matlamatnya tercapai dengan sempurna. Bagi keadaan ini motivasi adalah sebagai darjah atau tahap kesungguhan dan tempoh berterusan seseorang individu yang cekal berusaha untuk mencapai tujuan atau matlamatnya.



**“The best way
to get started
is to quit
talking and
begin doing.”**

Apabila seseorang individu ingin berjaya mencapai sesuatu matlamat, terdapat beberapa tips motivasi diri yang boleh diaplikasikan dalam diri individu tersebut untuk berjaya. Di sini kita akan membincangkan beberapa tips.

Potensi Diri - Untuk berjaya dalam apa-apa bidang, kita perlu sedar bahawa kita mempunyai potensi untuk mencapai matlamat yang telah ditetapkan. Sebagai contoh, jika kita mahu menjadi ahli perniagaan berjaya seperti Tan Sri Mokhtar Al-Bukhary tetapi tidak mempunyai kebolehan untuk bermula, maka untuk mencapai kejayaan dalam bidang ini adalah sesuatu yang mustahil. Walau bagaimanapun, jika kita minat mengajar dan mempunyai bakat dalam memberi syarahan dan mengharapkan kejayaan yang mana kita mempunyai firma latihan sendiri, bermakna kita mempunyai potensi untuk belajar dan mencapai kejayaan tersebut.

Mempunyai Keinginan Yang Kuat - Bagi mendapatkan motivasi diri yang jitu, kita harus mempunyai keinginan yang kuat. Ini dapat membantu kita ketika melalui situasi-situasi yang sukar dan memastikan usaha berterusan untuk melakukan prestasi yang terbaik walau dalam apa jua keadaan sekalipun. Jika berasa seperti keinginan kita semakin berkurangan, apa yang perlu dilakukan ialah melihat kembali kepada impian dan matlamat yang telah ditetapkan sebelum ini. Ia akan memberikan motivasi kepada diri dan meningkatkan lagi rasa keinginan untuk mencapai kejayaan dengan usaha yang gigih.

Ketahui Arah Tujuan – Arah tujuan dijadikan sebagai sumber motivasi yang kuat untuk kita mencapai kejayaan. Oleh itu, “tujuan” merupakan inspirasi yang terbaik untuk memberi perangsang dan semangat dalam menghadapi kesulitan yang bakal dihadapi. Ia akan dapat membantu kita melakukan perkara-perkara yang dilihat mustahil pada pandangan manusia normal. Sekiranya hampir berputus asa untuk meneruskan perjalanan, perlu diingatkan tujuan utama kita melakukannya dan motivasi itu akan kembali kepada kita serta merta.



Motivasi Sebagai Pemangkin Keberanian

Sekiranya kita benar-benar berazam menginginkan sesuatu perkara, rasa malas, takut atau tidak fokus akan menjadi perkara kedua kerana untuk mencapai matlamat akan menjadi perkara utama; maka rasa berani, lebih rajin dan fokus akan timbul. Maka kita boleh mendefinisikan motivasi sebagai sesuatu pemangkin yang menimbulkan dan mewujudkan rasa keinginan yang tinggi, berani dan kesungguhan dalam mencapai sesuatu matlamat yang ditetapkan.

Berani Mengharungi Cabaran – Cabaran akan sentiasa wujud dalam hidup kita. Jika kita berhadapan dengan cabaran dalam mengharungi perjalanan hidup untuk berjaya, mungkin ada kecenderungan untuk kita menghentikan perjalanan itu. Dengan memiliki keberanian yang luar biasa kita pasti dapat meneruskan perjalanan itu. Jika berhadapan dalam situasi yang sukar, kita perlu lebih fokus untuk meneruskan langkah ke hadapan dengan lebih yakin. Elakkan berfikir negative seperti bagaimana untuk menamatkan perlumbaan atau berapa banyak lagi cabaran yang akan dilalui sebaliknya kita terus fokus untuk mengambil langkah yang berikutnya dan mencapai matlamat asal kita.

Lupakan Masa Silam – Masa silam kita merupakan salah satu faktor yang boleh merencangkan motivasi diri. Pada suatu tahap ia boleh memberi beban yang berat untuk kita pikul. Mungkin pada masa lalu kita telah melakukan kesalahan seperti telah mengecewakan orang yang kita sayang, menyakiti hati orang lain dan sebagainya. Namun semua itu telah menjadi sejarah dalam hidup kita dan pastinya kita tidak mampu untuk mengubah perkara yang telah berlaku. Kita perlu percaya pada diri sendiri bahawa peluang untuk memulakan hidup baru sentiasa ada. Masa depan yang cerah tetap akan dapat dicapai sekiranya kita berani dan berjiwa cekal untuk meneruskan perjalanan hidup.

Sentiasa berfikiran positif - Dalam usaha mencapai kejayaan, pasti banyak dugaan mendatang terutamanya dari segi mental. Mental perlu sentiasa stabil untuk menganalisa sesuatu masalah yang dihadapi. Segala permasalahan yang timbul dapat dinilai dengan lebih baik. Kita boleh menyenaraikan langkah alternatif iaitu jalan penyelesaian masalah yang boleh dibuat dengan rasional. Jika kita sentiasa berfikiran positif, segala masalah tersebut akan kita anggap sebagai cabaran yang perlu ditempuh dan tidak akan mengelakkan diri dari menghadapinya kerana kita telah menetapkan matlamat untuk berjaya.

Pelbagai faktor penyebab anda kurang motivasi dalam hidup. Faktor luaran misalnya, pekerjaan yang tidak sesuai, pencapaian yang tidak tercapai, tekanan hidup dari faktor sekeliling anda yang kadangkala tanpa disedari perasaan itu anda alami sendiri. Tips terbaik untuk menghilangkan stress, cubalah perbanyakkan berdoa dan motivasi diri untuk berjaya serta berzikir. Semoga tips motivasi diri yang diberikan di atas boleh membantu anda untuk mencapai kejayaan dalam hidup. Tidak kira susah mana pun cabaran yang dihadapi, teruskan usaha anda menjadi yang lebih berjaya di masa hadapan.

Rujukan:

<http://www.motivasikecemerlangapelajar.com/amp-ertimotivasi.html>

Motivation = Success



PENULIS JEMPUTAN

Memandiri Usahawan Melalui Model MLC Berteraskan Islam

Prof. Madya Dr. Selamah Maamor dan Ustaz Mohamad Naim Abd Halim
Pusat Pengajian Perniagaan Islam, Universiti Utara Malaysia

UJIAN Covid-19 kepada seluruh dunia telah diharungi lebih setahun dan walaupun dunia telah menemukan vaksin, namun kebanyakan negara masih berhati-hati dengan situasi ini. Perintah Kawalan Pergerakan (PKPP) dan Perintah Kawalan Pergerakan Bersyarat (PKPB) masih diteruskan mengikut kesesuaian kes semasa termasuklah di Malaysia. Justeru, kesan penularan pendamik ini makin dirasai sehingga ada yang mengibaratkannya sebagai 'datangnya seperti ribut, perginya seperti semut'. Semua lapisan masyarakat terkesan sama ada secara langsung mahupun tidak langsung, tidak kira yang tua, muda, bekerja, penganggur, peniaga, suri rumah, usahawan kecil, sederhana mahupun ahli korporat. Muah atau tidak semua perlu mengharungnya bersama demi kelangsungan hidup masing-masing.

Usahawan kecil adalah antara golongan paling terkesan kerana kehilangan punca pendapatan akibat tidak dapat menjalankan perniagaan atau aktiviti ekonomi. Kebanyakan mereka tidak bersedia menghadapi situasi ini apatah lagi untuk mengubah strategi perniagaan mereka dalam masa yang singkat seperti daripada secara bersemuka kepada bentuk atas talian dengan mengikuti *Standard Operation Procedure* (SOP) yang ketat. Selain daripada peningkatan kos operasi, mereka juga berhadapan dengan kemerosotan jualan, kehilangan pekerja dan terpaksa pula belajar menjual menggunakan platform digital iaitu secara atas talian. Justeru, ketahanan mental sangat penting dalam menghadapi situasi kritikal ini.

Satu projek perundingan bertajuk 'Program Memandirikan Asnaf Usahawan Melalui Aplikasi Model MLC – *Mindset, Leadership* dan *Competency*' telah dilaksanakan yang diketuai oleh Prof. Madya Dr. Selamah Maamor, penyelidik Pusat Pengajian Perniagaan Islam, Universiti Utara Malaysia. Program ini telah dilaksanakan pada tahun 2020 iaitu di situasi pandemik Covid-19 ini. Projek perundingan ini menawarkan program yang mengadaptasi Model MLC bagi memandirikan asnaf dan memfokus kepada asnaf berstatus usahawan.

Model MLC yang diadaptasi dalam Projek Mamandirikan Asnaf ini adalah satu model yang komprehensif dengan menggarapkan ketiga-tiga elemen penting MLC demi pembangunan lestari seseorang usahawan. Menariknya Model MLC ini menekankan konsep 'kerohanian' (*spirituality*) yang antara lainnya konsep tauhid dan taqwa dalam *Mindset*, penekanan sifat *Leadership (L)* Rasulullah S.A.W iaitu siddiq, amanah, tabligh dan fatanah (SATF), dan *Competency (C)* iaitu penekanan kepada strategi pemasaran digital.

Projek perundingan ini melibatkan tiga (3) fasa bersesuaian dengan objektif kajian. Secara spesifiknya kajian ini menggariskan tiga (3) objektif utama iaitu; a) mengenalpasti profil asnaf berstatus usahawan beserta keperluan, pengalaman dan program keusahawanan yang pernah mereka serta; b) menilai keberkesanannya perlaksanaan program memandiri usahawan dengan mengadaptasi Model MLC; c) merangka program memandiri asnaf berstatus usahawan berdasarkan Model MLC.

Rajah 1 menunjukkan kerangka program memandiri usahawan dengan adaptasi model MLC. Model ini merangkumi tiga aspek penting iaitu *Mindset*, *Leadership* dan *Competency* yang menekankan elemen Islam dan dikukuhkan dengan pemantauan berterusan untuk memastikan kelestarian momentum keusahawanan peserta program.

KERANGKA PROGRAM MEMANDIRI USAHAWAN DENGAN MENGADAPTAISI MODEL MLC



Mindset: Tauhid dan Taqwa

Perkongsian maklumat dalam bahagian ini adalah berkaitan terhadap kepentingan konsep membangunkan kemandirian usahawan melalui penekanan kepada tauhid dan taqwa. Konsep tauhid adalah mempercayai tuhan itu satu iaitu Allah sebagai teras utama di mana dengan penekanan dan penegasan agar usahawan menghayati bahawa pemberi rezeki itu adalah Allah, tempat bermohon hanyalah kepada Allah, tempat mengadu hanyalah dengan Allah dan segala sesuatu yang berlaku adalah dari Allah. Kefahaman dan penghayatan ini kemudian diminta diterjemahkan dalam perbuatan di mana usahawan diminta memastikan untuk menjaga solat di mana penekanan untuk solat berjemaah diawal waktu dan juga solat sunat Dhuha. Amalan ini dipantau secara berterusan oleh perunding sendiri dengan peringatan melalui 'WhatsApp', telefon atau melalui poster-poster peringatan.

Dalam erti kata lain, bukan sahaja ilmu dan kefahaman kepada tauhid dan taqwa malah berserta dengan terjemahan dalam bentuk amalan yang sebenarnya akan membuatkan usahawan tersebut lebih tenang, lebih berusaha, lebih berkeyakinan dan lebih sabar. Seterusnya kefahaman, penghayatan dan amalan ini akan memberikan impak terhadap pemikiran, tingkah laku dan kelakuan usahawan tersebut.

Program Memandirikan Asnaf Usahawan melalui Aplikasi Model MLC menekankan secara tidak langsung kepentingan konsep logik wahyu, logik fitrah dan logik akal ketika membangunkan dan memajukan pemikiran para asnaf.

Seterusnya, pengukuhan konsep tauhid dan taqwa akan membentuk pemikiran dan penaklukan ke arah kemandirian dan kompetensi dengan meletakkan faktor keimanan dan ketuhanan sebagai matlamat akhir tanpa memisahkan pembangunan material dan sumber manusia. Melalui pendekatan inilah yang membezakan dengan program-program pembangunan usahawan yang lain kerana dipercayai pengukuhan konsep tauhid dan taqwa mampu menggerakkan pembangunan konstruktif yang melibatkan integrasi teori, amali, roh, akal, hati dan budi. Tambahan lagi, peningkatan kerohanian, akhlak dan moral serta kejayaan dalam bentuk material akan terbentuk dalam pemikiran dan diri para usahawan. Ditambah lagi, kemanisan dan kehebatan iman pula akan terhasil ekoran daripada elemen meredhai Allah sebagai Rabb dan Nabi Muhammad ﷺ sebagai Rasulullah ﷺ.

Leadership: Siddiq, Amanah, Tabligh dan Fatanah (SATF)

Matlamat proses pengembangan kemandirian para usahawan adalah untuk membolehkan individu belajar bagaimana memimpin diri (*self-leading*). Program ini bertujuan membangunkan potensi kepimpinan yang merupakan salah satu instrumen penting yang perlu dilakukan bagi melahirkan individu berkualiti dan mempunyai kerangka hati budi yang unggul. Pemilihan konsep kepimpinan dibangunkan dalam diri para usahawan adalah tepat ekoran secara umumnya berlaku peningkatan tahap kegagalan yang kritikal dari sudut peribadi usahawan.

Pembangunan kepimpinan dalam diri para usahawan melibatkan penekanan komponen kepimpinan Rasulullah iaitu *siddiq*, *amanah*, *tabligh* dan *fatanah* (*SATF*) dan disesuaikan dengan keperluan usahawan. Elemen tabligh atau kemahiran berkomunikasi yang berkesan sangat diperlukan kerana cabaran para usahawan bersifat realistik dan memerlukan kemahiran yang jelas disamping terus mengukuhkan elemen tauhid dan taqwa. Salah satu penekanan SATF yang dibawa seperti mana dalam hadis berikut yang berkaitan sifat amanah’:

“Ditanyakan kepada Rasulullah S.A.W, “mungkinkah seorang Mukmin itu pengecut?”. “Mungkin,” jawab Rasulullah. “Mungkinkah seorang Mukmin itu bakhil?”. Ya, mungkin,” lanjut Rasulullah. “Mungkinkah seorang Mukmin itu pembohong?”. Rasulullah S.A.W menjawab, “Tidak!”. (Diriwayatkan oleh Imam Malik dalam Al-Muwatta’ & Imam Al-Baihaqi dalam Syu’abul Iman).





Kompetensi Perniagaan: Strategi Pemasaran Moden dan Digital

Kompetensi khusus perniagaan merangkumi ilmu terkini perniagaan yang tertumpu kepada strategi pemasaran moden dengan menggunakan platform digital. Antara lain yang dikongsikan dengan usahawan adalah '*biz startup*', ilmu '*copywriting*', '*closing sales*' dan lain-lain berdasarkan diagnosis yang dilakukan oleh perunding.

Seterusnya tujuan terbesar pendekatan MLC di peringkat pengenalan ini adalah bagi mencapai maksud *mafhum hadith Rasulullah SAW*:

"Ketika baginda ditanya apakah pekerjaan yang terbaik dan baginda menyatakan usaha individu dengan kemampuannya dan perniagaan yang mabur (Kitab Jual Beli, Subulus Salam)."

Pendekatan MLC disyorkan kerana kebanyakkan pembangunan keusahawanan memfokuskan kepada elemen material (kompetensi peniagaan) semata-mata. Maka elemen ini hanya akan memenuhi kriteria pertama iaitu usaha individu dengan kemampuannya tetapi dari satu sudut pula telah mengabaikan pembangunan intrinsic (MLC). Situasi ini akan menghasilkan iklim perniagaan yang kurang kondusif (*ghair mabrur*) atau sia-sia yang dikenali sebagai *haba'an mansoura* (debu-debu yang berterbangan) seperti mana dalam surah *Furqan* 25:23:

"Dan Kami tujukan perbicaraan kepada apa yang mereka telah kerjakan dari jenis amal (yang mereka pandang baik), lalu Kami jadikan dia terbuang sebagai debu yang berterbangan."

Hasil program memandiri usahawan asnaf dengan adaptasi Model MLC ini:

- ✓ Menampakkan perubahan yang agak ketara pada *mindset* asnaf daripada tahap rendah kepada tahap sederhana dan tinggi.
- ✓ Perubahan kepada kompetensi perniagaan usahawan dari tahap sederhana telah berjaya diubah ke tahap tinggi dan sangat tinggi.
- ✓ Kejayaan menguasai ilmu perniagaan terkini malah dapat menjadikan sosial media sebagai kaedah pemasaran yang lebih efektif, murah dan mencapai rangkaian pelanggan yang meluas.
- ✓ Meningkat dan memupuk daya dan semangat kepimpinan di kalangan kesemua usahawan seterusnya membolehkan mereka berkomunikasi dengan baik dan penuh keyakinan.

Kesimpulannya, pembangunan kemandirian usahawan perlu bersifat realistik dan holistik. Penafian terhadap keperluan ibadah seharian dan keperluan hidup seharusnya tidak berlaku dalam kelangsungan hidup mereka. Pendekatan MLC menjadi penting bukan sekadar memfokuskan elemen material (kompetensi peniagaan) semata-mata bahkan melestarikan usahawan agar mereka cekal, tabah dan bersedia menghadapi situasi kritikal seperti musim pandemik ini.

PENCAPAIAN & AKTIVITI

FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN
KAMPUS SEREMBAN



PENCAPAIAN FAKULTI

Disediakan oleh: Dr. Wan Normila Mohamad

GERAN PENYELIDIKAN

Dr. Normalini Md. Kassim (USM) (Ketua), Prof. T. Ramayah (USM), Dr. Norhazlina Hashim (UM), **Dr. Wan Normila Mohamad (UiTM)** dan Dr. Thien Lee Mee (PP Pendidikan Khas)

Geran Research University (RUI)

Universiti Sains Malaysia
Tajuk: A Proposed Future Internet Banking Security Models Towards IR 4.0
Direction: Moderating by Perceived Effectiveness Biometrics Usage Implementation.

1/10/2020 – 30/09/2023 - **RM40 000**

Prof. Dr. Jamaliah Said (Ketua), Prof. Madya. Dr. Sharifah Norzehan Syed Yusuf, Prof. Madya. Dr. Eley Suzana Kasim, Dr. Dalila Daud, **Dr. Nurazilah Zainal, Dr. Wan Normila Mohamad** & Zahari Md. Rodzi Geran Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) - (Geran Industri)

Tajuk: Kajian Bekalan dan Pasaran Setempat (Profiling) Daerah Port Dickson, Negeri Sembilan

1/06/2021 – 31/09/2021 – **RM39 500**

Dr. Nurazilah Zainal (UiTM) (Ketua), Profesor Dr. Zuraidah Mohd Sanusi (UiTM), Dr. Syahrir Zaini (IIUM) dan Dr. Mohd Faizal Ab Razak (UMP)

Geran Penyelidikan UMP-IIUM-UiTM Sustainable Research Collaboration

Universiti Malaysia Pahang

Tajuk: Modelling the Growth of Microfinance Institutions in Malaysia in the Event of COVID-19 Crisis.

23/12/2020 – 22/12/2022 – **RM10 000**

Tengku Sharifeleani Ratul Maknu Tengku Sulaiman (Ketua), Dr. Nurazilah Zainal, Norhaniza Md. Akhir, Hilwana Abd. Karim dan Mohamad Faizal Baharom

Geran Industry Research Seed Fund 2020/2021

Tajuk: Sustainability of Microcredit Industry during Covid-19 Crisis: Impact to Low Income Households.

22/12/2020 – 21/12/2021 – **RM5000**

Dr. Nurazilah Zainal (Ketua), Profesor Dr. Zuraidah Mohd Sanusi, Prof. Madya Dr. Eley Suzana Kasim, **Dr. Wan Normila Mohamad**, Dr. Norlaila Md. Zin, Profesor Dr. Law Siong Hook dan Dr. Fakarudin Kamarudin

Geran Bank Pembangunan Malaysia Berhad (Geran Industri)

Tajuk: Financial Sustainability of Islamic Microfinance During COVID-19 Crisis: Impact to Low Income Households.

1/05/2021 – 30/04/2022 – **RM5000**

LANTIKAN KHAS & LUAR KAMPUS

LANTIKAN KHAS

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen

Timbalan Pengerusi II
 Puspanita Cawangan Kecil STRIDE
 Kementerian Pertahanan
 Sesi 2021-2023

Datin Maria Hj. Kamarulzaman

Pengerusi BAKAT
 Pusat Pengajian Pertahanan Nasional (PUSPAHANAS)
 Disember 2020 - kini

LANTIKAN LUAR KAMPUS

Dr. Wan Normila Mohamad

1. Panel Penasihat
 Program Diploma Kesetiausahaan (DSK)
2. Jabatan Perdagangan (JP)
 Politeknik Sultan Idris Shah (PSIS)
3. Pemeriksa Luar (External Examiner)
 Master of Business Administration in
 Healthcare Management (MBAHM)
 International Medical University (IMU)

Mohd Elfee Ab Rashid

1. Felo Unit Jaminan Kualiti Dalaman
 Institut Kualiti dan Pengembangan Ilmu
 (InQKA)

Dr. Nurazilah Zainal

1. Felo Institut Kepimpinan dan Pengurusan (ILD)
 Bandar Enstek
2. Ahli Bersekutu
 Pusat Kecemerlangan Pengajian Tinggi (HICoE)
 UiTM
 Accounting Research Institute (ARI)
3. Ahli
 Center for Islamic Philanthropy and Social
 Finance (CIPSF) UiTM Melaka

Zaidatul Husna Mohd Isnani

1. Jurulatih Kecemerlangan Operasi (Operational Excellence Trainer - InQKA)
2. Penilai Luar iQMS
3. Editor/Pewasit Jurnal Inovasi Malaysia (JURIM)

LANTIKAN DALAMAN KAMPUS

LANTIKAN DALAMAN KAMPUS

Hafisah Yaakob

1. Koordinator
Institut of Continuing Education and Professional (ICEPs)
2. Ahli Jawatankuasa Akademik Negeri (JAN)
3. Ahli Jawatankuasa Pemantauan Profesionalisma Pensyarah (Pro-Pens)
4. Panel Penemuduga Zakat UiTMCNS

Tengku Sharifeleani Ratul Maknu

Tengku Sulaiman

1. Ahli Jawatankuasa Pemantauan Profesionalisma Pensyarah (Pro-Pens)

Nur Alia Aminordin

1. Ahli Jawatankuasa Unit Peperiksaan

Zaidatul Husna Mohd Isnani

1. Ahli Jawatankuasa Jadual Waktu FPP

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen

1. Panel Penemuduga Zakat UiTMCNS

Dr. Wan Normila Mohamad

1. Ahli Jawatankuasa Akademik Negeri (JAN)
2. Auditor Dalaman
3. Panel Penemuduga Zakat UiTMCNS
4. Panel Penemubual Ketidakhadiran Kuliah UiTMCNS

Mohd Elfee Ab Rashid

1. Ahli Jawatankuasa Penilaian Risiko
2. Jawatankuasa Task Force Hal Ehwal Akademik UiTMCNS

Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli

1. Ahli Jawatankuasa Jadual Waktu FPP
2. Panel Penemuduga Zakat UiTMCNS

Nooraza Tukiran

1. Ahli Jawatankuasa Jadual Waktu FPP

Nur Fadhlina Zainal Abedin

1. Ketua Pegawai Dokumen, MyRA, UiTM Negeri Sembilan

PANEL JEMPUTAN

Dr. Nurazilah Zainal

Penceramah
Biz Malaysia

Tajuk: Vaksin dan Pertumbuhan Ekonomi
20 Mei 2021

Penceramah Short Class Summer School
Universitas Sriwijaya

Tajuk: *Cryptocurrency: Understanding How it Works in the Market. Can You Lose Money in Cryptocurrency?*
3 & 24 Julai 2021

Dr. Wan Normila Mohamad

Penceramah (Guest Speaker)

Community Medicine Department and Master of
Business Administration in Healthcare
Management

International Medical University (IMU)

Tajuk: Continuing Professional Development
(CPD) Webinar: COVID-19: Where are we now?
3 Julai 2021

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen

Panel Penilai Sesi Kolokium
Kertas Cadangan Penyelidikan Pelajar
Sarjana IC870

Akademi Pengajian Islam dan Kontemporari
Tajuk: Poverty Eradication in Malaysia
through Islamic Microfinance: Case Study in
Kelantan.

Nur Fadhlina Zainal Abedin

Penceramah
Fakulti Pengurusan Perniagaan dan
MASMED

Tajuk: *Tools for Business Graphic Editing*
30 April 2021

Datin Maria Haji Kamarulzaman

Forum Dialog Program Kayabudi BAKAT
Kursus Pemerintahan dan Staf Malaysia
(KPSM) Siri 50/2021

Skop Perbincangan: Peranan dan Cabaran
sebagai Pengerusi BAKAT di Peringkat Tiga
Cabang Perkhidmatan Pemerintahan
Angkatan Tentera Malaysia
3 April 2021

PENYELIAAN

PASCA-SISWAZAH

Dr. Nurazilah Zainal

Penyelia Utama (Main Supervisor)
 Sarah Binti Roslan
 Master of Science
 Fakulti Pengurusan dan Perniagaan
 UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Dr. Wan Normila Mohamad

Penyelia Bersama (Co-Supervisor)
 S. Kalamanathan A/L Samykanu
 Candidate for Doctor of Philosophy (PhD)
 International University of Malaya-Wales
 (IUMW)

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen

Penyelia Bersama (Co-Supervisor)
 Sarah Binti Roslan
 Master of Science
 Fakulti Pengurusan dan Perniagaan
 UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Penyelia Bersama (Co-Supervisor)

Zhu-Fei
 Master of Business Administration (MBA)
 Universiti Sains Malaysia (USM)
 International students from China

REVIEWER

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen

International Journal of Economics, Management and Accounting
 Universiti Islam Malaysia (UIA)

Title: Is Malaysian Fish Export Competitive Compared with that of other ASEAN Countries?

Asia-Pacific Management Accounting Journal.

Title: Investment Decision: Do capital market training, online facilities and social environment matters

Dr. Wan Normila Mohamad

International Virtual Conference on Business, Finance and Economics
 BIZFAME 2021

Title 1: Elevating Shopping Center Attractiveness: A Case Study.

Title 2: Factors Affecting Intention to use E-Wallet among University Students in Malaysia.

Title 3: The Conceptualization of Decent Work for Social Sustainability

Dr. Nurazilah Zainal

Asia Pacific Management Accounting Journal (APMJ)

Title: Does Political and Social Globalisation influencing Foreign Direct Investment (FDI) Inflow of Developing Countries? Role of Financial Development

ANUGERAH & INOVASI

ANUGERAH

Dr. Nurazilah Zainal

Penulis Prolifik (Sains Sosial)
UiTM Cawangan Negeri Sembilan

INOVASI

**Nur Fadhlina Zainal Abedin
Nooraza Tukiran
Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli**

**TOP 5 AWARD
BEST AWARD
GOLD AWARD**

Title: GAME-NOMICS

Category: Gamification in Teaching & Learning

3rd Kelantan International Learning and Exhibition 2021



AKTIVITI FAKULTI

Disediakan oleh: Mohd Elfee Abd Rashid

Bengkel Pendigitalan Fail Kursus Fakulti Pengurusan dan Perniagaan Secara Atas Talian

FAKULTI PENGURUSAN
PERNIAGAAN, KAMPUS SEREMBAN

BENGKEL PENDIGITALAN FAIL KURSUS FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN SECARA ATAS TALIAN



SEMUA LIC KOD KURSUS
WAJIB HADIR

Hubungi AJK Latihan untuk
pertanyaan lanjut

Tarikh: 1 April 2021

Peserta: semua LIC kod kursus FP&P

Pada 1 April 2021, Fakulti Pengurusan dan Perniagaan Kampus Seremban telah melaksanakan satu program pendigitalan semua fail kursus yang ditawarkan oleh fakulti. Pendigitalan fail kursus ini melibatkan fail-fail kursus bidang pengurusan, keusahawanan, pemasaran, kewangan dan juga ekonomi. Pendigitalan fail kursus ini sejajar dengan pelaksanaan semester ODL di seluruh sistem UiTM yang bermula pada bulan Mac 2020 sehingga kini disebabkan peningkatan penularan kes pandemik covid 19. Antara objektif pengajuran program ini adalah untuk mendigitalkan semua fail kursus yang ditawarkan oleh Fakulti Pengurusan dan Perniagaan kampus Seremban selain untuk memastikan kesemua maklumat yang terdapat dalam fail kursus tersbut adalah yang lengkap dan terkini untuk tujuan Pengajaran dan Pembelajaran (P&P) dan audit dan memberi kemudahan capaian untuk maklumat fail kursus tersebut oleh pensyarah pada bila-bila masa dan di mana-mana.

Webinar DEA and Its Application in the Field of Social Sciences Research



Tarikh: 23 April 2021

Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Kampus Seremban telah menganjurkan satu webinar yang bertajuk *DEA And Its Application In The Field Of Social Sciences Research*. Webinar ini telah diadakan secara atas talian melalui platform Google Meet dan berlangsung pada 23hb April 2021. Objektif utama webinar ini adalah untuk berkongsi ilmu pengetahuan kepada pensyarah mengenai penggunaan perisian *Data Envelopment Analysis (DEA)* dalam penulisan. Fakulti telah menjemput penceramah yang berpengalaman dalam bidang ini iaitu Prof. Madya Dr. Nur Azlina Abd. Aziz, pensyarah dari Fakulti Sains Komputer dan Matematik (FSKM), Kampus Seremban. Webinar ini terbuka kepada semua UiTM seluruh negara dan seramai 50 orang peserta telah hadir. Webinar ini telah berjaya dilaksanakan dan semoga perkongsian dan penganjuran ilmu dapat dimanfaatkan untuk persediaan penulisan pada masa akan datang.

Webinar The Copywriter: Bet on Idea



WEBINAR THE COPYWRITER: BET ON IDEA

**DATE: 30 APRIL 2021
TIME: 8.30-12.30**

MICROSOFT TEAMS:
[HTTPS://TEAMS.MICROSOFT.COM/L/MEETUP-JOIN/19%3AMEETING_MTMWMZEYZDATMGM5YY00](https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_MTMWMZEYZDATMGM5YY00)

ORGANISED BY :
FACULTY OF BUSINESS & MANAGEMENT
UITM NEGERI SEMBILAN BRANCH
SEREMBAN CAMPUS
&
MASMED CAWANGAN NEGERI SEMBILAN
BAHAGIAN PJI&A
UITM CAWANGAN NEGERI SEMBILAN



Tarikh: 30 April 2021

Anjuran bersama Fakulti Pengurusan dan Perniagaan dengan *Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development (MASMED)* UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Program webinar “*The Copywriter: Bet on Idea*” diadakan menggunakan kaedah saluran secara maya dan siding layar sisco webex. Program webinar melibatkan jemputan penceramah luar iaitu Puan Afeira Helena daripada Politeknik Nilai. Beliau seorang yang berpengalaman luas dan memiliki kelulusan *Certified Professional Marketing* yang memberi penerangan tentang ‘copywriting idea’, ‘business canvas’ dan juga teknik ‘editing’ yang berkesan bagi menghasilkan iklan *copywriting* yang cantik dan berinovasi. Sesi 2 webinar diteruskan dengan penceramah dalaman fakulti, Puan Nur Fadhlina Zainal Abedin. Beliau berkongsi dengan pelajar tentang ‘Tools for Business Graphic Editing’. Antaranya tutorial menggunakan Adobe Photoshop, PowerPoint dan dengan menggunakan platform percuma di talian.

Webinar Innovation Competition: Tips Towards Forming A Medal-Winning Mindset



Tarikh: 3 Jun 2021

Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Kampus Seremban telah menganjurkan satu webinar yang bertajuk *Innovation Competition: Tips For Getting A Medal-Winning Mindset*. Webinar ini telah diadakan secara talian melalui platform Google Meet dan berlangsung pada 3hb Jun 2021. Objektif utama webinar ini adalah untuk berkongsi ilmu pengetahuan kepada pensyarah dan pelajar untuk mendapatkan tips terbaik bagaimana memperolehi pingat emas dalam pertandingan *Innovation, Invention & Design* (IID) samada di peringkat kebangsaan mahupun di peringkat antarabangsa. Fakulti telah menjemput penceramah yang berpengalaman dalam bidang ini iaitu En.Mohamad Idham bin Razak daripada UiTM Cawangan Melaka, Kampus Alor Gajah. Seramai 50 orang peserta bagi webinar ini di mana ianya adalah terdiri daripada pensyarah dan pelajar UiTMCNS. Webinar ini telah berjaya dilaksanakan dan semoga perkongsian dan penganjuran ilmu dapat dimanfaatkan untuk persediaan pertandingan Inovasi pada masa akan datang.

AKTIVITI FAKULTI

Disediakan oleh: Mohd Elfee Abd Rashid

Bet on Idea: Business Model Canvas Competition



Cawangan Negeri Sembilan
Kampus Seremban



MASMED
Malaysian Academy of SME &
Entrepreneurship Development

BET ON IDEA

BUSINESS MODEL CANVAS COMPETITION

SUBMISSION DUE DATE : 21 JUNE 2021
TIME: 1.00PM
SUBMISSION LINK:
<https://forms.gle/bFqanEfz3tBHSiN66>

ORGANISED BY :
FACULTY OF BUSINESS & MANAGEMENT
UiTM NEGERI SEMBILAN BRANCH
SEREMBAN CAMPUS
&
MASMED UiTM NEGERI SEMBILAN BRANCH



SCAN TO JOIN



Tarikh: 29 Jun 2021 (Hebahan keputusan rasmi)
Anjuran bersama Fakulti Pengurusan dan Perniagaan dengan *Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development* (MASMED) UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Pertandingan "Bet on Idea: Business Model Canvas" telah mula berlangsung pada 18 Jun 2021. Program ini adalah berbentuk pembudayaan keusahawanan bagi mengalakkan pelajar bermula dan meningkatkan sumbangan kepakaran pensyarah (*Entrepreneurship Educator Expert*) bagi mendapat pendedahan *trend* coprwriting terkini dan memberi penilaian terbaik bagi Projek keusahawanan Pelajar. Seramai 375 pelajar daripada Kampus Seremban dan Rembau terlibat. Keputusan pertandingan diumumkan pada 29 Jun 2021. Penilaian dibuat oleh 38 panel penilai dari kalangan pensyarah UiTMCNS dan institusi pengajian luar seperti UniKL, UM, dan Politeknik. Pemenang utama beroleh hadiah wang tunai RM200, diikuti dengan RM150 dan RM100. Lima hadiah saguh berjumlah RM50 setiap satu. Hadiah utama dimenangi oleh kumpulan Yogurtzen di bawah kelas pensyarah Puan Norhaniza Md Akhir.



LAZINESS MAY
APPEAR
ATTRACTIVE, BUT
WORK GIVES
SATISFACTION.

QUOTLING

ISSN 2735-0525



A standard one-dimensional barcode representing the ISSN number 2735-0525. The barcode is composed of vertical black bars of varying widths on a white background.

9 772735 052005