

ASPIRASI FPP

FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN, UiTM NEGERI SEMBILAN, KAMPUS SEREMBAN

ISSN 2735-0525

EDISI 1, 2022

Rasa Istimewa Jambu Batu UNDA

Kepimpinan Gaya
Steve Jobs

IDEA PERNIAGAAN
MELALUI **E-DAGANG**
BORONG

**GAJI MINIMUM
RM1500: WAJARKAH
IA DILAKSANAKAN?**

**MENUJU
ENDEMIK**

SEKARANG MASA TERBAIK
UNTUK MELABUR

ASPIRASI FPP

Edisi 1, 2022

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

©2022 Hakcipta Terpelihara

SIDANG REDAKSI



Penaung

Prof. Dr. Yamin Yasin

Penasihat

Dr. Noorlis Ahmad

Dr. Siti Sara Ibrahim

Pengerusi

Dr. Wan Normila Mohamad

Ketua Editor

Maziah Mohamed Arif

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

Iskandar Ariffin

Zaidatulhusna Mohd Isnani

Datin Maria Kamarulzaman

Najihah Omar

Reka Bentuk & Grafik

Nur Fadhlina Zainal Abedin

Komunikasi

Zarifah Fadilah Ramli

Norhaniza Md Akhir

Percetakan

Bashir Ahmad Shabir Ahmad

Isi Kandungan

Nota Editor

1 Aspirasi

Jambu Batu UNDA: Untuk Nikmat Dunia Akhirat

7 Pengurusan dan Strategi

Strategi Mendapatkan Modal Awal Perniagaan Melalui Ar-Rahnu

11 Kepimpinan

Kepimpinan Gaya Steve Jobs

15 Pembangunan Diri

Menilai Diri Sendiri?

19 Ekonomi

Gaji Minimum RM1500: Wajarkah Ia Dilaksanakan?

23 Idea Perniagaan

Idea Perniagaan Melalui e-dagang Borong

26 Kewangan dan Pelaburan

Menuju Endemik: Sekarang Masa Terbaik Untuk Melabur

29 Media Sosial

Scam Di Laman Sosial Media

35 Teknologi

Pelaksanaan Teknologi Pertanian Tepat, Mekanisasi, Automasi dan Aplikasi Teknologi Internet of Things (IoT) dalam Sektor Pertanian di Malaysia

40 Umum

Bekerja Dari Rumah: Cabaran dan Realiti

44 Penulis Jemputan

Komunikasi Sosial Yang Baik Bukti Kesiapsiagaan Rakyat Malaysia Menghadapi Musibah dan Bencana

49 Pencapaian Fakulti

59 Aktiviti Fakulti



Nota Editor



Syukur Alhamdulillah kepada Yang Maha Esa, kita telah melepas era pandemik dan melangkah ke era endemik. Setiap perubahan pasti ada hikmahnya. Seperti yang dijadualkan, Aspirasi FPP, Edisi 1, 2022 berjaya diterbitkan dalam tempoh masa yang ditetapkan. Ucapan jutaan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dengan penerbitan edisi ini. Tokoh Aspirasi pada kali ini ialah Che Soh bin Haron berusia 54 tahun, seorang usahawan tani jambu batu dan pemilik induk jambu UNDA di Rompin, Pahang. Berbekalkan 24 tahun pengalaman di agensi pertanian, kini beliau yakin untuk terus memperluaskan projek jambu UNDA di Semenanjung. Semoga usaha murni Tokoh ini diper mudahkan dan dapat memberi inspirasi kepada golongan muda untuk menjadikan pertanian sebagai satu perniagaan.

Selain perkongsian kejayaan Tokoh Aspirasi ini, edisi kali ini juga menampilkan beberapa tips dan panduan perniagaan termasuklah strategi mendapatkan modal awal perniagaan melalui Ar-Rahnu dan E-dagang borong sebagai idea perniagaan. Antara yang menarik juga di segmen Kewangan & Pelaburan yang menyingkap isu adakah sekarang masa yang sesuai untuk melabur.

Sungguhpun kita beralih ke era endemik, Malaysia masih belum pulih sepenuhnya. Terus amalkan norma baru dan berdoa Malaysia terus bangun memacu perniagaan dan ekonominya. Semoga kita semua dijauhi wabak dan musibah besar yang lain. Amin.

Salam positif untuk semua.

MAZIAH MOHAMED ARIF
Ketua Editor



Rasa
Istimewa

Jambu Batu UNDA

“Untuk Nikmat Dunia Akhirat”

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

Jambu batu atau guava adalah sejenis buah-buahan yang kaya dengan sumber tenaga, serat, vitamin dan mineral yang baik untuk kesihatan tubuh badan. Ia dipercayai berasal dari kawasan antara Peru dan Mexico dan tersebar ke merata kawasan tropika. Di Malaysia, penanaman jambu batu telah mula dikomersialkan bermula pada pertengahan tahun 1981. Kawasan utama tanaman guava di Malaysia ialah di negeri Johor, Perak, Selangor dan Pahang.

Sekmen Aspirasi pada edisi ini menyingkap sebuah pengalaman yang menarik mengenai Che Soh bin Haron (54 tahun), seorang usahawan tani jambu batu yang berjaya dan merupakan pemilik induk jambu UNDA di Rompin, Pahang. Pemilik yang berasal dari Kelantan ini telah berumahtangga dan mempunyai empat (4) orang cahaya mata. Beliau yang berkelulusan Diploma Kejuruteraan Kimia dari Universiti Teknologi Malaysia, pernah berkhidmat selama lapan belas (18) tahun sebagai Penolong Eksekutif Kanan di FELCRA Berhad dan enam (6) tahun sebagai Pengurus Kanan Perolehan dan Pemasaran di Perbadanan Menteri Besar Kelantan (PMBK Estate).



Keunikan jambu UNDA adalah dari segi kualiti yang berbeza berbanding jambu batu lain. Buahnya berbentuk bulat seperti epal dan sedikit bujur. Manakala kulitnya bercorak dan sedikit menarik. Rasanya pula lemak, masam manis dan membangkitkan aroma asli guava yang tersendiri. Teksturnya pula rapuh dan lembut. Dengan keunikan jambu UNDA ini, maka tidak hairanlah ia berjaya menembusi pasaran domestik dan global apabila permintaannya adalah melebihi daripada penawaran. Permintaan jambu UNDA ini telah mendapat sambutan yang menggalakkan dan ramai pelanggan yang berpuas hati, sanggup membayarnya walau pada harga yang tinggi berbanding dengan jenis jambu batu lain yang berada di pasaran.

JATUH BANGUN DALAM BIDANG PERTANIAN DAN KEUSAHAWANAN

Sebelum produk baru jambu UNDA ini dihasilkan, Che Soh Haron telah melalui proses jatuh bangun dalam bidang pertanian yang melibatkan jualan aset sehingga ‘defisit’. Peringkat awalnya bermula dengan agak baik di mana beliau mengusahakan tanaman jambu batu klon G8 seluas 25 ekar bertempat di Gua Musang secara perkongsian yang melibatkan kos projek lebih RM500 ribu. Namun, selepas dua (2) tahun (tahun pertama hasil) beliau bersama rakan kongsi gagal menguruskan projek tersebut kerana berpunca tiada tenaga kerja berbanding keluasan tanaman. Projek tersebut gagal dan terpaksa ditutup. Dengan kegagalan pertama ini, beliau telah belajar erti “kemampuan” dan “tidak tamak” dalam mengejar sesuatu.

Kegigihan beliau untuk berjaya tidak berhenti setakat itu sahaja. Seterusnya, beliau mengusahakan projek kedua iaitu tanaman jambu batu klon Lohan (G16) seluas 5 ekar bertempat di Kuala Rompin juga secara perkongsian melibatkan kos pembangunan sebanyak RM70 ribu. Namun, selepas dua (2) tahun, pokok jambu yang diusahakan mati akibat kesan penyakit kanser akar (namatok) dan dalam masa yang sama serangan burung gagak terhadap buah. Projek kedua ini juga gagal dan terpaksa ditutup. Kegagalan pada kali ini telah memberi ilmu yang sangat berguna kepada beliau untuk lebih fokus kepada faktor kesesuaian tanah dan persekitaran.



Walaupun dua (2) kali menemui kegagalan, Che Soh Haron tidak berputus asa dan kini beliau berjaya mengusahakan variasi terbaru jambu batu yang dinamakan sebagai jambu UNDA secara perseorangan dan memiliki kebun induk jambu UNDA seluas tiga (3) ekar bertempat di Kuala Rompin, Pahang.

Jambu UNDA adalah variasi terbaru daripada klon jambu batu di mana sebelum ini terdapat 16 jenis klon jambu batu yang ada di Malaysia yang dikodkan sebagai ‘GU’ (Guava) oleh jabatan pertanian. Ia adalah kacukan jenis jambu Lohan dan GU 8. Pada tahun pertama, permintaan terhadap jambu UNDA agak kurang berbanding penawaran yang dihasilkan.

Penerimaan produk di peringkat awalnya tidak mendapat sambutan yang menggalakkan. Beliau mempromosikan jualan dengan memberi makan secara percuma selama lebih dari setahun. Dalam tempoh ini juga, usaha beliau tidak mendapat sokongan penuh daripada agensi pertanian untuk pengembangan produk dan pihak berkuasa tempatan seperti majlis daerah untuk tapak jualan, permis atau kedai.

Kini, projek jambu UNDA telah mempunyai dua (2) rangkaian agen pengeluar yang terbesar bertempat di Paloh Gua Musang seluas 4 ekar dan di Kg. Star Baru, Gua Musang seluas 9 ekar. Manakala, beliau juga telah meluaskan rantaian jualan di semenanjung dengan mempunyai tujuh (7) agen jualan seperti di Kuala Rompin, Kuantan, Kuala Lumpur, Seremban, Machang, Kota Bharu dan Gua Musang.

Asas pemasaran produk adalah melalui jualan buah segar dan jambu potong. Kaedah pemasaran pula adalah melalui pusat jualan domestik, penghantaran ke rumah, tempahan majlis dan hamper.

Beliau turut mengadakan usahasama dengan FELCRA Berhad dengan berkongsi ilmu keusahawan melalui bimbingan dan khidmat nasihat kepada peserta-peserta usahawan serta belia FELCRA Berhad bermula pada tahun 2020. Tambahan, beliau juga membekalkan anak benih pokok kerana beliau adalah pembekal tunggal pokok jambu UNDA. Pertanian yang dihasilkan oleh beliau mendapat perhatian daripada Universiti Malaysia Kelantan (UMK) di mana beliau telah menjalankan usahasama dalam bidang penyelidikan dengan UMK selama enam (6) bulan bermula Julai hingga Disember 2022. Penyelidikan yang dijalankan adalah berkenaan dengan kajian PUTIK & PUCUK daripada jambu batu sebagai sumber produk perubatan dan kosmetik.



PENCAPAIAN DALAM BIDANG PERTANIAN

Pengalaman semasa perkhidmatan selama 24 tahun dijadikan sebagai input yang berguna untuk diterjemahkan di lapangan perniagaan. Kemahiran sebenar dicapai adalah secara praktikal melalui proses belajar dari kesilapan, kerugian, kejujuran, kesabaran, kerentah dan usaha tanpa erti putus asa seterusnya berdoa dan bertawakal kepada ALLAH. Ilmu dan kemahiran terbaik adalah belajar dari kegagalan yang lepas. Che Soh Haron juga percaya, setiap perkara yang dihadapi mestilah berlandaskan kepada konsep ‘Fastabikul Khairat’ iaitu berlumba-lumba untuk kebaikan dan diterjemahkan dalam perniagaan yang sedang beliau usahakan. Beliau sangat mementingkan kualiti produk dan kepuasan pelanggan.

Kejayaan demi kejayaan telah beliau kecapi di mana beliau telah berjaya meraih tempat kedua di dalam Program *RURAL BUSINESS CHALLENGE (RBC)* pada tahun 2015, anjuran Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB) yang disertai oleh 700 peserta usahawan desa dari seluruh Semenanjung Malaysia. Selain itu, beliau mendapat Anugerah Kecemerlangan Usahawan Peserta (AKUP) pada tahun 2021 di bawah program FELCRA Berhad dan Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB). Terkini, jambu UNDA telah mencapai misi iaitu permintaan lebih tinggi berbanding pengeluaran dan ini adalah pencapaian yang sangat manis untuk diraikan.

Projek jambu UNDA juga telah membuka peluang yang luas bagi pemain industri dan usahawan baru untuk mengembangkannya kerana projek itu kini berada pada landasan yang tepat untuk pasaran domestik dan global.



SUMBANGAN KEPADA MASYARAKAT

Che Soh Haron telah memberi bimbingan khidmat nasihat kepada usahawan baru daripada kalangan peserta serta belia FELCRA Berhad di mana fungsi FELCRA Berhad adalah untuk meningkatkan ekonomi dan pendapatan di kalangan peserta dan belia yang kebanyakannya berada di luar bandar. Dengan bermatlamatkan untuk menjadikan jambu UNDA sebagai satu (1) hub produk baru melalui konsep "1-EKAR JANA RM50K SETAHUN".

Beliau juga berharap lebih ramai usahawan-usahawan baru dapat dilahirkan melalui tanaman jambu UNDA ini dan melahirkan produk-produk hiliran berasaskan jambu batu. Di samping itu, dapat membuka peluang kepada masyarakat luar bandar yang memiliki keluasan tanah yang kecil iaitu kurang 1 ekar untuk sama-sama mengembangkan produk bagi menjanakan sumber pendapatan baru.

"Suatu kejayaan tak datang bergolek. Ilmu, usaha, sabar, doa dan tawakal adalah kuncinya. Tiada jalan pintas untuk berjaya. Ingatlah, dalam setiap rezeki dan kejayaan yang diperolehi ada haknya kepada yang berhak. Maka tunaikan hak kepada tempat, tanaman dan pekerja. Tidak lupa hak kepada diri sendiri dan tanggungan. Seterusnya hak kepada Allah untuk berinfaq. Maka akan lahirlah konsep SYUKUR kerana sesungguhnya jika kamu bersyukur ALLAH akan limpahkan rezeki"

Che Soh Haron, 2022.

Ar-Rahnu & Pernлагаan



Strategi Mendapatkan Modal Awal Perniagaan Melalui Ar-Rahnu

Mohd Elfee bin Ab Rashid & Iskandar bin Arifin

Terdapat banyak hasil kajian yang dijalankan terhadap para usahawan dan peniaga sama ada secara kecil-kecilan atau sederhana mendapati antara masalah yang sering membelenggu mereka adalah masalah untuk mendapatkan dana kewangan. Masalah ini sering berlaku kepada usahawan yang bukan sahaja dalam kategori baharu memulakan perniagaan, bahkan kepada usahawan sedia ada yang memerlukan dana untuk mengembangkan lagi perniagaan yang mereka sedang usahakan. Untuk mendapatkan bantuan dana perniagaan dari institusi lain terutamanya institusi perbankan adalah sangat sulit kerana ia melibatkan banyak prosedur dan proses serta kebiasaannya mempunyai terma dan syarat yang kemungkinan mengambil tempoh masa yang agak panjang dan tenaga untuk mendapatkan kelulusan dana tersebut.

Menurut Puan Siti Hajar Md Jani, Pensyarah Kanan dari Fakulti Pengurusan dan Perniagaan UiTM Cawangan Kuala Pilah, beliau juga memiliki perniagaan sendiri dan mendapati bahawa usahawan-usahawan sering kali berhadapan dengan masalah untuk mendapatkan modal bagi memulakan perniagaan mereka terutamanya usahawan muda yang baru berhasrat untuk memulakan perniagaan secara kecil-kecilan mahupun sederhana lebih-lebih lagi semasa negara berhadapan dengan wabak pandemik ini. Untuk membuat pinjaman dari institusi kewangan yang sedia ada belum tentu berjaya kerana banyak proses dan prosedur yang perlu diikuti.

Menurutnya lagi, walaupun begitu, usahawan-usahawan tidak perlu patah semangat kerana pada masa ini terdapat banyak alternatif lain untuk mendapatkan modal permulaan yang mudah dan pantas, antaranya adalah Ar-Rahnu.

Ar-Rahnu merupakan kemudahan pembiayaan melalui pajak gadai secara Islam dalam jangka masa pendek yang memberikan kemudahan tunai secara segera kepada pelanggan yang hanya menggunakan barang emas sebagai cagaran ke atas pembiayaan yang diberikan oleh institusi yang menawarkan perkhidmatan Ar-Rahnu tersebut.



Puan Siti Hajar Md Jani sendiri telah mendapatkan perkhidmatan pembiayaan Ar-Rahnu seawal tahun 2008 lagi. "Saya memerlukan wang untuk membayar yuran pengajian semester akhir sarjana saya di Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) pada waktu itu. Kebetulan, saya adalah pelajar sepenuh masa dan sedang terdesak untuk mendapatkan duit bagi membayar yuran pengajian. Memandangkan saya mempunyai sedikit barang emas, jadi saya pun memajakkan emas tersebut di Ar-Rahnu. Tetapi wang tunai yang diperolehi tidak saya gunakan terus untuk membayar yuran. Apa yang saya lakukan, berbekalkan wang tersebut saya pergi ke Kelantan untuk mendapatkan stok tudung bawal yang pada masa itu agak terkenal dan popular kepada masyarakat Malaysia. Dengan stok tudung bawal tersebut saya bawa balik ke Bangi dan dijual kepada rakan-rakan sepengajian dan saudara mara terdekat. Hasil daripada jualan itulah saya mula membayar upah Ar-Rahnu tersebut dan selebihnya saya gunakan untuk membayar yuran pengajian saya di UKM".

Apabila ditanya apakah kebaikan dan kelebihan pembiayaan Ar-Rahnu berbanding pembiayaan yang ditawarkan oleh institusi perbankan dan kewangan yang lain. Beliau menjawab, sekiranya kita memohon pinjaman daripada bank contohnya, kebiasaannya akan ada syarat-syarat yang perlu dipenuhi, antaranya perlu menyediakan pelbagai dokumen-dokumen dan mengambil masa yang lama untuk permohonan diproses. Berbeza dengan Ar-Rahnu prosesnya amat mudah dan cepat, kita cuma perlu ada barang kemas sahaja untuk dipajakkan bagi mendapatkan tunai segera.

Selain itu, beliau juga mengatakan, melalui Ar-Rahnu kita boleh menjadualkan sendiri pembayaran pinjaman tersebut. Jika kita aktif melakukan aktiviti pemasaran produk yang kita jual, semakin cepat kita mendapat hasil maka cepat jugalah kita boleh membayar pembiayaan tersebut dan menebus semula emas yang kita pajakkan sebelum ini.

Ar-Rahnu menawarkan pembiayaan kewangan jangka pendek iaitu antara 6 bulan hingga ke 18 bulan dan terdapat institusi Ar-Rahnu yang menawarkan jangka masa pinjaman selama 3 tahun bagi pinjaman yang melibatkan nilai wang yang tinggi. Cagaran bagi pembiayaan Ar-Rahnu adalah emas dan margin pinjaman adalah 60% - 75% dari harga emas. Cara bayaran balik adalah secara ansuran ataupun boleh dibayar sekaligus dengan menggunakan wang tunai ataupun cek (sumber: Zainuddin Ali, EON, Januari 2022).



Menurut Puan Siti Hajar lagi, pembiayaan Ar-Rahnu ini boleh meningkatkan motivasi usahawan sepertinya untuk terus meningkatkan aktiviti jualan agar emas yang dicagarkan boleh diperolehi semula dalam jangka masa yang singkat. Lebih cepat kita dapatkan hasil jualan maka cepat jugalah kita boleh membayar semula pinjaman Ar-Rahnu itu. Seterusnya, emas yang kita dapat semula itu boleh digunakan untuk aktiviti pembiayaan yang lain pula.



Berkaitan dengan risiko menggunakan Ar-Rahnu sebagai punca modal perniagaan beliau mengatakan, pinjaman Ar-Rahnu ini tidak seperti bank. Bagi pinjaman bank, peminjam tertakluk kepada jangka masa pembayaran yang telah ditentukan yang kebiasaannya agak panjang berbanding Ar-Rahnu. Jika gagal membuat pembayaran semula, pihak bank akan meletakkan nama peminjam dalam kategori yang disenaraihitamkan. Keadaan ini menyebabkan sukar untuk kita membuat pinjaman lain. Berbeza dengan Ar-Rahnu, cagaran kita adalah emas yang kita miliki tadi. Sekiranya kita tidak mampu menebus emas yang kita gadai, maka emas tersebut akan dilelong dan kita tidak lagi berhutang dengan kedai Ar-Rahnu tersebut. Nama kita tidak akan terkesan sekiranya kita ingin membuat pinjaman atau gadaian yang lain pada masa akan datang.

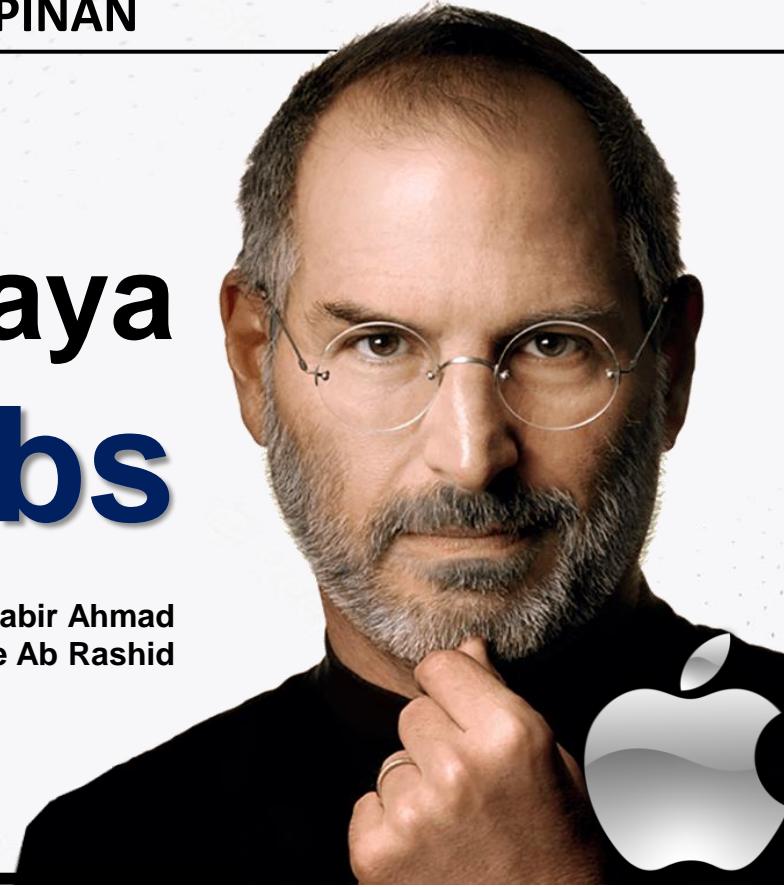
Pada akhir temubual ini Puan Siti Hajar Md Jani menasihatkan kepada usahawan-usahawan di luar sana agar tidak takut membuat pinjaman dengan Ar-Rahnu. Katanya, sekiranya kita membeli emas tetapi tidak manfaatkannya maka tidak akan ada hasil. Jika hendak menambah emas kita perlu mencari duit lain. Akan tetapi jika kita menggunakan Ar-Rahnu dari duit emas yang kita gadaikan kita boleh dan mampu untuk membeli barang emas yang lain. Asalkan kita tahu cara dan bijak menggunakannya.



KEPIMPINAN

Kepimpinan Gaya Steve Jobs

**Iskandar bin Ariffin, Bashir Ahmad bin Shabir Ahmad
& Mohd Elfee Ab Rashid**



Pengenalan

Pengurusan didefinisikan sebagai proses merancang, mengatur, mengarah, dan mengawal selia sesuatu aktiviti agar matlamat organisasi dapat dicapai dengan berkesan dan cekap. Setiap pemimpin mempunyai cara dan pendekatan yang berbeza dalam mengendalikan organisasi yang dipimpinnya. Proses pengurusan sesuatu organisasi memerlukan kehadiran seorang pemimpin yang berwibawa, berbakat dan berpengetahuan tentang organisasi yang diterajuinya.

Steven Paul Jobs ialah seorang usahawan berjaya, pereka industri, pelabur dan pemilik media di Amerika. Beliau juga merupakan Ketua Pegawai Eksekutif (CEO) dan pengasas bersama Apple, Penggerusi Pixar dan Ahli Lembaga Pengarah Syarikat The Walt Disney. Steve Jobs juga merupakan Pengasas, Penggerusi, dan Ketua Pegawai Eksekutif NeXT. Beliau diiktiraf secara meluas sebagai perintis revolusi komputer peribadi tahun 1970-an dan 1980-an, bersama rakan perniagaannya Steve Wozniak. Beliau berjaya mencipta perisian dan perkakasan yang berjaya dipasarkan oleh Apple Inc. contohnya termasuk Macintosh, iPod, iPhone, iPad, Apple Watch, Apple TV, HomePod, MacOS dan banyak peranti-peranti yang lain.

Sejarah Latar Belakang

Steve Paul Jobs atau lebih dikenali sebagai Steve Jobs, seorang lelaki yang dilahirkan di San Francisco, Amerika Syarikat pada 25 Februari 1955. Ibu kandungnya ialah Joanne Schieble, seorang ahli terapi pertuturan dan bapanya pula bernama Abdul Fattah Jandali iaitu seorang Muslim Syria berjawatan Professor Sains Politik. Ibu bapa Steve Jobs bertemu di Universiti Wisconsin ketika mereka sama-sama belajar di sana. Steve Jobs mempunyai seorang adik perempuan bernama Mona Simpson yang kini seorang novelis. Steve Jobs telah diambil sebagai anak angkat oleh pasangan Paul dan Clara Jobs sejak lahir. Oleh yang demikian, Steve Jobs tidak mengenali ibu bapa kandungnya sendiri.

Steve Jobs telah diperkenalkan oleh rakan sekolahnya dengan Steve Wozniak yang suka berinovasi dengan alat-alat elektronik. Steve Wozniak adalah seorang yang genius dalam bidang elektronik dan terkenal di sekolah kerana kepintarannya yang luarbiasa dan mempunyai hobi yang hebat iaitu mereka bentuk komputer. Steve menyertai Kelab Penjelajah Hewlett-Packard di mana kelab ini memberi pendedahan kepada kanak-kanak yang berminat dalam bidang elektronik. Steve telah melihat komputer buat kali pertama ketika menghadiri kelas anjuran kelab ini.

Pada tahun 1976, ketika Steve Jobs berumur 21 tahun dan Steve Wozniak berumur 26 tahun, mereka telah berjaya mengasaskan Apple Computer Co. di garaj rumah Steve Jobs. Komputer pertama yang berjaya dicipta ialah Apple I. Pada tahun 1977 Jobs dan Wozniak berjaya memperkenalkan komputer kedua iaitu Apple II. Pada tahun 1980 pula, Jobs memperkenalkan Apple III. Setelah meninggalkan Apple Inc., Steve Jobs bersama rakan niaganya, Edwin Catmull telah mengasaskan sebuah studio animasi, Pixar di Emeryville, California untuk menghasilkan filem-filem animasi teknologi terkini.

Gaya Kepimpinan Steve Jobs

1) Tegas Memimpin

Ramai orang yang pernah bekerja dengan Steve Jobs menggambarkan beliau seorang yang sangat kasar, tegas, autoritarian, serta cenderung mengabaikan suara atau cadangan pekerja bawahan yang dipimpinnya. Beliau mempunyai sifat persuasif dan karisma yang tinggi, amat mudah mengubah fikiran dan mudah marah. Walaupun mempunyai sifat sedemikian, beliau mampu menghasilkan idea yang bernas di samping berjaya mengasaskan organisasi syarikat teknologi besar yang menghasilkan produk perisian dan perkakasan yang canggih.

Dalam organisasi Apple, bekerja dalam satu pasukan amat dititikberatkan oleh Steve Jobs. Tidak semua orang yang mempunyai kemahiran boleh bekerja dengan Steve Jobs, walaupun seseorang itu mempunyai pengalaman yang banyak.

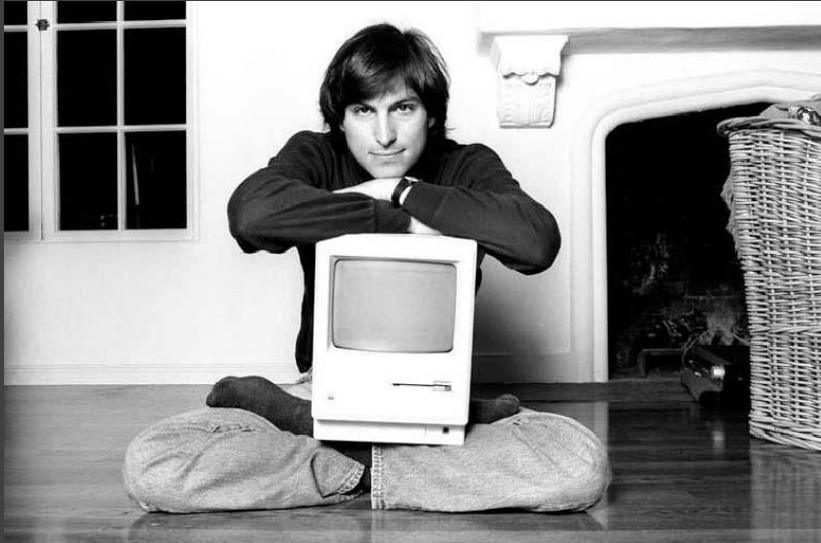


Steve Jobs dan Steve Wozniak

Dalam sesuatu penciptaan produk, semangat berpasukan adalah penting kerana tidak mungkin sesuatu produk itu dapat dihasilkan hanya dengan seseorang individu berdasarkan satu idea. Ini kerana melalui kumpulan, banyak idea dapat dihasilkan daripada banyak pemikiran supaya sesuatu produk yang dihasilkan dapat diformulasikan dengan kreatif dan inovatif berdasarkan segala idea-idea yang telah dibentangkan dan dikritik untuk mencapai hasil yang lebih baik. Mereka juga hanya akan mengambil pekerja yang merasa tidak puas atau cukup dengan apa yang ada. Pereka produk Apple mestilah seorang fanatik dalam menghasilkan produk yang benar-benar sempurna dan pereka produknya mempunyai mestilah mempunyai kepercayaan (*belief*), semangat (*passion*) dan komitmen dalam mencapai kesempurnaan.

2) Berani mengambil risiko

Berani mengambil risiko bermaksud berani menanggung sebarang kemungkinan yang akan berlaku apabila merancang sesuatu perkara. Dari usia muda, Jobs telah menunjukkan kecenderungan untuk mengambil risiko. Sebagai contoh, apabila dia berhenti dari kolej pada usia 17 tahun tanpa ada pekerjaan atau ijazah. Sebagai seorang usahawan berusia 21 tahun, Jobs telah menunjukkan kecenderungannya mengambil risiko apabila dia mengasaskan syarikat tanpa pengalaman atau modal. Dia menjual keretanya yang paling berharga pada masa itu bagi mengumpul modal untuk memulakan Apple dan meneruskan visinya untuk merevolusikan industri komputer. Sejarah kehidupan Steve Jobs di Apple penuh dengan risiko dan kesukaran yang amat tinggi, dan ini diceritakan dalam buku "Becoming Steve Jobs". Steve Jobs merupakan salah seorang usahawan yang berani mengambil risiko. Beliau mengambil keputusan untuk mencabut kegunaan flash dari iPhone kerana perselisihan faham dengan Adobe. Steve Jobs berani mengambil risiko dengan mencipta sesuatu yang baharu. Ketika semua orang sibuk menggunakan telefon bimbit yang mempunyai *button*, beliau mencipta layar sentuh (*touchscreen*) untuk iPhone pertama yang tidak memiliki sebarang *button* atau *keypad* sama sekali.



Steve Jobs yang berani mengambil risiko dan peluang



Layar sentuh Apple yang pertama pada tahun 1983

3) Inovasi

Sebagai seorang usahawan yang sangat muda, Jobs membantu Wozniak dalam mencipta Komputer Apple I dan Apple II. Apple I ialah sebuah komputer peribadi pertama di dunia ditemui. Apple II ialah komputer *All in One* pertama dengan grafik berwarna. Pada awal kerjayanya di Apple, Jobs meneruskan mencipta komputer yang lebih berteknologi maju yang direka untuk menyasarkan segmen pasaran yang berbeza seperti sekolah, perniagaan dan penggunaan persendirian. Barangkali ramai yang tidak menyangka jika tetikus (*mouse*) yang selama ini kita gunakan juga merupakan hasil ciptaan Steve Jobs. Beliau menciptakan Macintosh pada tahun 1984, iaitu sebuah komputer pertama di dunia yang dapat dioperasikan dengan tetikus dan dilengkapi *Graphical User Interface* (*GUI*). Idea-idea hebatnya memberikan inspirasi bagi pengusaha-pengusaha teknologi lain sehingga hari ini.



4) Berwawasan

Steve Jobs adalah seorang pemimpin yang sentiasa melihat masa depan dan sentiasa berfikir tentang masa depan. Steve Jobs merupakan seorang pemimpin dan usahawan yang mempunyai wawasan yang tinggi. Hal ini terbukti dengan bagaimana beliau mampu menaikkan jenama Apple. Dalam pengurusan Steve Jobs, beliau tidak pernah berusaha untuk memenuhi permintaan pasaran dan keinginan masyarakat. Beliau mencipta sesuatu yang akan membuat masyarakat mempunyai keinginan untuk membeli produk Apple. Beliau berpendapat bahawa kita tidak perlu mencipta sesuatu untuk memenuhi permintaan pasaran tetapi kita perlu mencipta sesuatu yang sebenarnya diperlukan oleh masyarakat yang mereka sendiri tidak mengetahui bahawa mereka memerlukannya. Steve Jobs sangat berwawasan dalam mengeluarkan produknya. Beliau meletakkan tanda aras tinggi dalam melakukan inovasi sesuatu produk untuk menginginkan kesempurnaan untuk semua produk Apple. Beliau tidak terlalu fokus untuk mendapatkan keuntungan semata-mata, tetapi beliau menginginkan mereka merekabentuk, membangunkan dan membawa produk yang lebih bagus di pasaran. Disebabkan itu, Apple memastikan mereka tidak menghasilkan produk yang baru yang sama dengan jenama yang lain, tetapi mereka menghasilkan produk yang lebih baik dan berkualiti tinggi. Steve Jobs sering melakukan inovasi produknya seperti iPad 2 yang lebih nipis 33 peratus berbanding iPad 1.

Kesimpulan

Steve Jobs mempunyai corak kepimpinan yang boleh dijadikan ikutan seperti gaya kepimpinan yang berkarismatik, fokus, tidak mudah putus asa dan sentiasa bersedia mengambil risiko. Namun di sebalik gaya kepimpinan yang positif itu, terdapat beberapa gaya kepimpinan Steve Jobs yang kurang baik iaitu terlalu tegas, egois, kasar dengan pekerja bawahannya dan suka membala dendam kepada pekerjanya. Kesimpulannya, gabungan pemimpin dan pekerja yang cekap, berpengetahuan dan rajin amat perlu untuk membina sebuah organisasi yang berjaya.

PEMBANGUNAN DIRI



Menilai Diri Sendiri?

Nooraza Tukiran & Maziah Mohamed Arif

Makna mengenal diri sendiri ialah memahami dengan betul akan segala unsur dalam diri, iaitu unsur secara psikologi, fizikal, moral diri, potensi hingga sosial. Pada hakikatnya, kita sebagai manusia memiliki dua entiti, iaitu berkenaan dengan jasmani dan rohani. Secara jasmani, mungkin kita dapat mengetahui dan memahaminya, tetapi bagaimana secara rohani? Hal tersebut menunjukkan bahawa mengenal diri sendiri adalah tidak mudah.

Memetik kata-kata Buya Hamka,

“Mengenal diri sendiri jauh lebih sukar daripada ingin mengetahui keperibadian orang lain. Sebab itu, kenalilah dirimu sebelum mengenal peribadi orang lain.”

Penting bagi seorang individu untuk mengenal diri sendiri supaya dapat memaksimumkan kemampuan diri dan menilai perkara yang harus ditingkatkan dalam diri. Mengenal diri sendiri adalah pintu bagi setiap orang untuk mengetahui apa sahaja yang diinginkan, apa yang harus dilakukan, bagaimana akan menjalani kehidupan dan sebagainya.

Kita sering menilai diri sendiri dalam proses untuk lebih mengenal diri. Namun, sering kali cara yang kita gunakan untuk menilai diri adalah mengelirukan sehingga kesannya membuat kita semakin merasa rendah diri. Keadaan ini dikenali sebagai evaluasi negatif, merasakan harga diri lebih rendah dari orang lain. Sebaliknya evaluasi positif pula merasakan harga diri tinggi seperti merasa diri lebih cantik, tampan, cerdas, kreatif, disukai orang ramai, atau berkemampuan tinggi.

Menilai diri sendiri pada umumnya adalah berdasarkan kepada konsep diri. Konsep diri adalah gabungan persepsi diri dari berbagai-bagai pengalaman individu selama hidupnya, termasuk melalui hubungan dengan orang lain (Dewi, 2012). Konsep diri ini merangkumi tiga aspek, iaitu *Body image*, *Self-esteem* dan *Self-ideal*.

1. *Body image*, bermaksud keadaan diri kita sendiri yang disedari berupa pengalaman bersama tubuh badan selama hidup. (Fisher, 1973)

2. *Self-esteem*, disebut juga sebagai harga diri yang merupakan bentuk pemberian terhadap diri sendiri berdasarkan apa yang individu tersebut miliki.

3. *Self-ideal* atau diri ideal iaitu merupakan konsep diri yang diinginkan berdasarkan pengalaman bersama orang lain.

Dalam hal ini, penilaian diri merupakan proses membandingkan antara keadaan saat ini (*real self*) dengan harapan akan diri sendiri (*self-ideal*) yang hasilnya adalah jarak antara keduanya (*self-discrepancy*).

Semakin besar perbezaan antara diri saat ini dengan diri yang diharapkan, maka penilaian terhadap diri sendiri semakin rendah. Namun, semakin kecil perbezaan antara diri saat ini dengan diri yang diharapkan, maka penilaian terhadap diri sendiri semakin tinggi sehingga menjadikan harga diri semakin tinggi (Elihami, 2018).





Berbagai usaha perlu dilakukan secara sedar dan biterusan untuk dapat lebih mengenal diri sendiri (Tirtawinata, 2013). Salah satu cara untuk menilai diri adalah melakukan penilaian psikologi yang menggunakan ujian tertentu seperti ujian psikologi. Terdapat berbagai tempat untuk melakukan ujian ini baik secara *online* atau langsung. Psikologi keperibadian telah dihuraikan para ahli teori pertama, dengan beberapa teori berpengaruh yang diketengahkan oleh Sigmund Freud, Alfred Adler, Gordon Allport, Hans Eysenck, Abraham Maslow, dan Carl Rogers. Di antara contoh ujian personaliti adalah: Big Five Inventory (BFI), Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI-2), Rorschach Inkblot test, Neurotic Personality Questionnaire KON-2006, dan Eysenck's Personality Questionnaire (EPQ-R). Apabila sukar untuk menemukan ujian tersebut, terdapat cara efektif untuk menilai diri dengan cara lain.

Kita dapat melakukan penilaian secara mandiri dengan merefleksikan diri sendiri sekaligus melakukan penilaian. Langkah pertama adalah jangan langsung membayangkan perkara negatif atau yang masih kurang. Cuba berfikir sejenak dahulu berkaitan perkara sekecil apa pun yang sudah dimiliki atau dicapai kerana setiap manusia pasti memiliki kelebihan dalam dirinya.

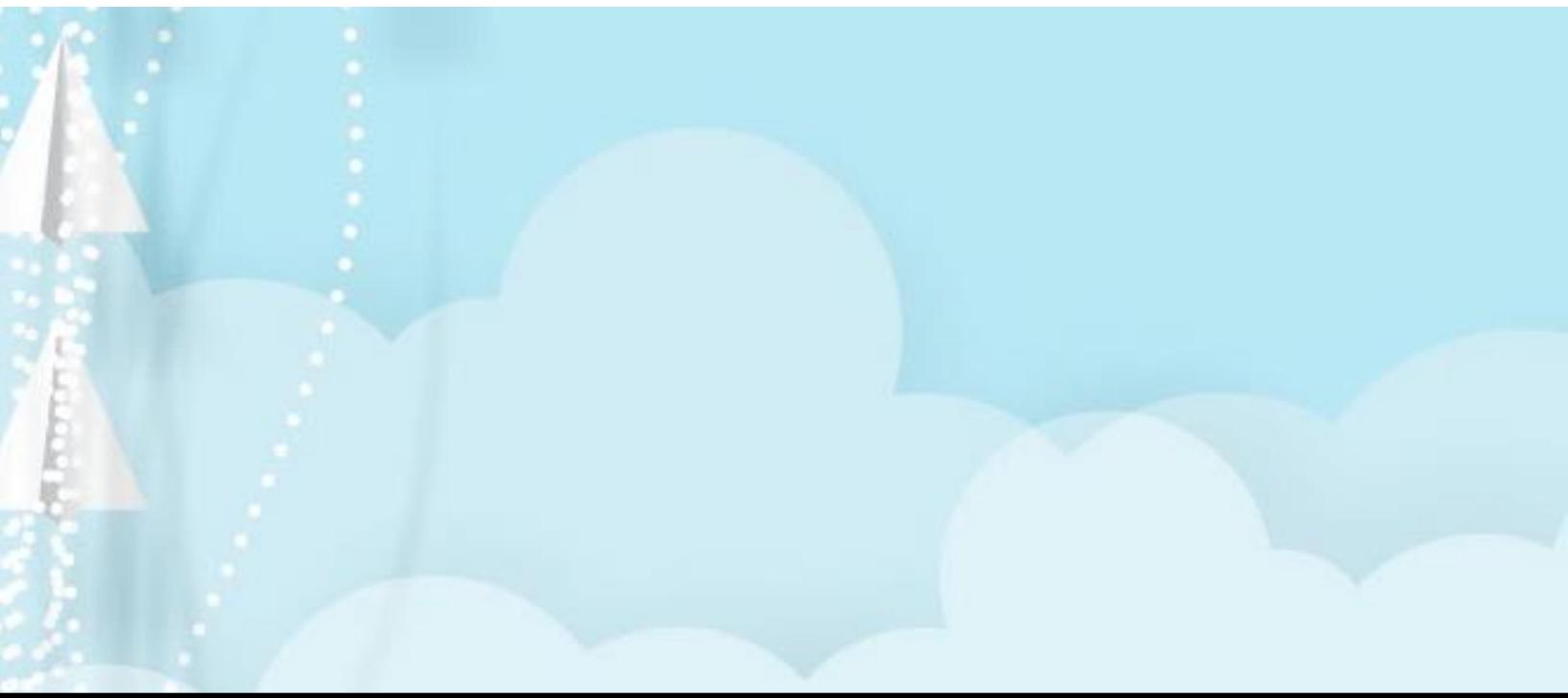
Walaupun ada ketikanya kita berasa kekurangan dalam diri namun tidak seharusnya secara langsung kita melabelnya sebagai sesuatu yang negatif kepada diri sendiri. Kita perlu berfikir secara rasional dan logik untuk cuba mengatasi perkara tersebut. Sekiranya terdapat beberapa kemungkinan penyelesaian, jangan ragu-ragu untuk bertanya kepada orang lain yang benar-benar mengenali diri kita dan dapat memberikan saranan yang membina.

Perkara yang terpenting adalah penilaian terhadap diri sendiri secara positif sangat berpengaruh terhadap pola berfikir kita dalam kehidupan sehari-hari. Fikiran positif dapat membuat kita hidup lebih bahagia, penuh syukur, dan jauh dari tekanan yang berlebihan sehingga boleh mengganggu kehidupan.

Kita pasti pernah membuat kesilapan dalam hidup dan pasti ada sahaja perkara yang membuat kita merasa masih belum cukup dibandingkan orang lain atau dibandingkan dengan sasaran yang kita inginkan. Akan tetapi, masih ada cara untuk mengatasinya dan beberapa perkara yang masih kurang atau kesilapan di masa lalu itu boleh dijadikan sebagai pengajaran, pedoman dan motivasi agar diri menjadi lebih baik pada masa hadapan.

Orang yang memiliki tekad kuat untuk menjadi ‘diri yang mungkin’ (*self-ideal*) sering disebut orang optimis. Mereka berharap kuat akan berubah menjadi seperti yang diinginkan. Sebaliknya, orang yang tidak memiliki keinginan menjadi ‘diri yang mungkin’ (*self-ideal*) sering disebut orang pesimis. Orang yang pesimis tidak ingin berubah menjadi lebih baik. Mereka sudah cukup puas dengan keadaan dirinya.

Sebagai kesimpulan, kita perlu ingat bahawa setiap manusia memiliki keperibadian yang berbeza dan unik di antara satu dengan yang lain. Jika kita menilai diri negatif, maka harga diri kita ialah negatif. Jika kita menilai diri kita positif, maka harga diri kita ialah positif. Siapakah diri kita akan kelihatan dari bagaimana caranya kita melalui proses dalam menjalani kehidupan ini. Tidak perlu bercita-cita atau berangan-angan menjadi seperti orang lain untuk mengetahui dan mengenal diri sendiri kerana ianya akan menutupi siapa diri kita yang sebenarnya.



EKONOMI

GAJI MINIMUM RM1500

WAJARAKAH IA DILAKSANAKAN?

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



Dasar gaji minimum bukanlah sesuatu yang baru bagi masyarakat dunia. Umum mengetahui bahawa istilah gaji minimum ini adalah satu bentuk gaji minima atau gaji paling rendah yang ditetapkan kadarnya kepada pekerja tanpa mengambilkira pelbagai faktor seperti jantina, pendidikan dan bidang pekerjaan. Penetapan gaji minimum oleh kerajaan mengambilkira pendapatan garis kemiskinan semasa, gaji penengah (median pay), indeks harga pengguna (CPI) dan kadar inflasi. Ia merupakan satu bentuk undang-undang yang ditetapkan oleh kerajaan kepada sesebuah organisasi, firma atau majikan untuk memastikan kebijakan pekerja atau staf di bawah seliaan mereka terjamin dan terbela. Majikan perlu menggaji pekerjanya pada kadar yang tidak kurang daripada yang ditetapkan. Di Malaysia, kadar ini dikaji setiap dua tahun bersesuaian dengan keadaan ekonomi dan sosial semasa. Peraturan ini digunakan kepada semua majikan yang mempunyai lima pekerja dan ke atas termasuk pekerja asing berkuatkuasa mulai 1 Januari 2013.

PELAKSANAAN GAJI MINIMUM DI MALAYSIA

Hampir 90 peratus negara di seluruh dunia mengamalkan dasar gaji minimum bersesuaian dengan keadaan ekonomi di negara masing-masing. Dasar gaji minimum telah diamalkan seawal tahun 1980-an di Amerika Syarikat dan 1990-an di Australia. Dasar gaji minimum juga diamalkan oleh negara dunia ketiga seperti Korea Selatan, Sri Lanka dan tidak ketinggalan juga Malaysia. Di Malaysia, gaji minimum ditetapkan melalui beberapa akta termasuk Akta Majlis Perundingan Gaji Negara (dikuatkuaskan mulai 15 September 2011), Perintah Gaji Minimum 2012 dan Akta Kerja 1955. Majlis Perundingan Gaji Negara dianggotai oleh wakil kerajaan, majikan, pekerja dan anggota lain. Majlis ini akan mengesyorkan kadar gaji minimum untuk dipersetujui kepada Kementerian Sumber Manusia. Gaji minimum akan berkuatkuasa enam bulan dari tarikh Perintah Gaji Minimum diwartakan.

Pelaksanaan gaji minimum di Malaysia dikuatkuasakan pada 1 Januari 2014 bermula dengan gaji minimum di Semenanjung Malaysia sebanyak RM900 manakala Sabah dan Sarawak sebanyak RM800 sebulan. Perintah Gaji Minimum 2016 pula memperuntukkan kadar gaji minimum sebanyak RM1000 sebulan bagi Semenanjung dan RM920 sebulan bagi Sabah, Sarawak dan Wilayah Persekutuan Labuan. Diikuti kadar gaji minimum yang seragam di seluruh negara termasuk Sabah dan Sarawak sebanyak RM1050 sebulan dan RM5.05 sejam yang berkuatkuasa pada 1 Januari 2019. Perintah Gaji Minimum 2020 pula menetapkan sebanyak RM1200 sebulan di Kawasan Majlis Bandaraya atau Majlis Perbandaran dan RM1100 di kawasan selain Majlis Bandaraya atau Majlis Perbandaran. Terkini, pelaksanaan gaji minimum bakal dilaksanakan pada tahun 2022 iaitu dengan jumlah yang ditetapkan sebanyak RM1500 sebulan.



BERSEDIAKAH MAJIKAN DENGAN KENAIKAN GAJI MINIMUM?



Pelaksanaan kenaikan gaji minimum mendapat respon yang sangat positif oleh golongan pekerja khususnya di sektor swasta. Kongres Kesatuan Sekerja Malaysia (MTUC) dan golongan pekerja sering memberikan alasan faktor kenaikan harga barang dan peningkatan kos sara hidup sebagai justifikasi terhadap pelaksanaan gaji minimum, selain untuk menarik minat pekerja tempatan bekerja di sektor yang dipelopori pekerja asing. Walau bagaimanapun, penerimaan pihak syarikat dan majikan terhadap pelaksanaan gaji minimum RM1500 adalah sebaliknya. Menurut Presiden Persekutuan Pekilang-Pekilang Malaysia (FMM), Tan Sri Soh Thian Lai, kenaikan segera gaji minimum kepada RM1500 membimbangkan pengilang-pengilang kerana ianya akan meningkatkan kos perniagaan yang berisiko buat mereka.



Lebih membimbangkan lagi dengan situasi semasa di mana banyak perniagaan masih kekal rapuh dan ini memberi kesan yang tidak baik kepada ekonomi semasa. Risiko pandemik Covid 19 juga menambahkan lagi kesukaran usaha memulihkan perniagaan (Berita Harian, 5 Februari 2022).

Presiden Persekutuan Majikan Malaysia (MEF), Datuk Dr. Syed Hussain Syed Husman, juga sependapat bahawa majoriti majikan di negara ini tidak bersedia untuk melaksanakan cadangan gaji minimum baharu kerana belum mencapai kestabilan ekonomi. (Berita Harian, 6 Februari 2022). Penetapan gaji minimum baru dijangka memberi kesan yang lebih kepada banyak syarikat Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) terutamanya PKS mikro yang terpaksa bergantung kepada insentif pemberian kerajaan dalam Belanjawan 2022. Untuk kelangsungan perniagaan, kebanyakan majikan masih memerlukan bantuan dan subsidi kerajaan seperti Program Subsidi Upah (PSU).



Adalah dijangkakan tahun 2022 menjadi tahun pemulihan ekonomi dan pasaran buruh bagi Malaysia. Berdasarkan anggaran awal, pertumbuhan ekonomi bagi tahun 2022 diramalkan berkembang sekitar 5.5 peratus hingga 6.5 peratus.

Dengan perkembangan dan situasi ekonomi semasa, apakah pelaksanaan kenaikan gaji minimum kepada RM1500 suatu keputusan yang perlu dilaksanakan atau ditangguhkan ke satu masa yang lebih sesuai?

Seperti yang diketahui umum, pelaksanaan gaji minimum baru bukan saja memberi kesan kepada majikan tetapi juga memberikan kesan terhadap ekonomi seperti berlakunya peningkatan di dalam harga barang. Isu kenaikan harga keperluan asas kembali menjadi sebutan. Kenaikan mendadak harga barang asas seperti ayam, ikan, sayur dan sebagainya memberikan kesan yang begitu besar buat rakyat di kala ekonomi masih meruncing akibat kesan pandemik Covid-19. Kos bahan mentah dan logistik terutama pengangkutan yang meningkat antara punca kenaikan harga barang keperluan.

Pelaksanaan gaji minimum RM1500 dikhawatirkan akan meningkatkan lagi kos sara hidup, terutama apabila peningkatan upah tidak seiring kenaikan harga. Di samping itu, kenaikan gaji minimum juga boleh menyebabkan kesan penggantian kerana apabila kenaikan harga barang itu diserapkan, selalunya majikan atau peniaga akan memindahkan kos tambahan kepada pengguna. Lazimnya, mereka yang berpendapatan rendah lebih terjejas akibat kenaikan harga.

Persoalannya, wajarkah gaji minimum RM1500 dilaksanakan? Tidak dinafikan dari segi ekonomi, akan berlakunya peningkatan perbelanjaan apabila mempunyai lebih wang di tangan. Sungguhpun demikian, beberapa faktor perlu diambil kira seperti kecenderungan berlakunya kenaikan harga dan penglibatan pekerja dalam sektor tidak formal yang kebiasaannya tidak terkesan dengan kenaikan gaji minimum. Beberapa persoalan memerlukan penelitian seperti adakah kenaikan gaji minimum seiring dengan peningkatan produktiviti. Adakah pelaksanaannya bersifat menyeluruh atau bersasar? Pertimbangan teliti dari semua pihak adalah perlu agar pelaksanaannya tidak memberi kesan sebaliknya kepada pengguna.

RUJUKAN

- <https://www.bharian.com.my/berita/nasional/2022/02/919234/kenaikan-gaji-minimum-dikhawatiri-beriksesan-kepada-ekonomi>
- <https://www.bharian.com.my/berita/nasional/2022/02/921718/kenaikan-gaji-minimum-boleh-dorong-peningkatan-harga-barang-ahli>
- <https://www.bharian.com.my/berita/nasional/2022/02/919465/sekarang-bukan-masa-sesuai-naik-gaji-minimum-mef>
- <https://www.mohr.gov.my/index.php/ms/latest-articles-2/1306-perintah-gaji-minimum-2020>
- <https://www.hmetro.com.my/mutakhir/2018/09/374591/gaji-minimum-rm1050-berkuat-kuasa-januari-2019>
- <https://www.sinarharian.com.my/article/175778/SUARA-SINAR/Lidah-Pengarang/Kenaikan-harga-barang-rakyat-tertekan>



IDEA PERNIAGAAN

IDEA PERNIAGAAN MELALUI E-DAGANG BORONG

Nur Fadhlina Zainal Abedin



Sudah puas memerah idea untuk memulakan perniagaan. Idea yang timbul dari penilaian sekeliling dan terdekat kebanyakannya telah ramai peniaga lain tawarkan di pasaran. Apakah produk yang menarik tetapi masih belum ramai penjual atau belum ada yang menawarkannya di pasaran? Produk apakah yang ingin dipasarkan?

Pada edisi kali ini, beberapa laman e-dagang yang membekalkan pelbagai produk kepada pemborong akan disenaraikan bagi membantu usahawan baru untuk membuat kajian dan menjana idea produk yang sesuai untuk dipasarkan.



Pembelian borong secara terus dengan pembekal tanpa melalui orang tengah adalah lebih pantas dan menjimatkan. Pemilihan barang, ulasan transaksi, produk yang pelbagai dan lain-lain faedah menjadikan pembelian borong secara atas talian menjadi pilihan kepada usahawan-usahawan masa kini. Ia juga memudahkan perolehan bekalan sampai terus ke depan pintu rumah dan premis. Terdapat banyak pilihan laman sesawang daripada pembekal-pembekal negara China, Jepun, Korea, India, Amerika Syarikat dan sebagainya. Tetapi ramai yang khuatir untuk membuat pembelian secara maya dengan kuantiti yang banyak. Antara persoalan yang bermula di fikiran bagi yang baru ingin bermula adalah dari segi kepercayaan transaksi. Oleh itu, sangat penting untuk memilih hanya laman sesawang yang mempunyai prestasi yang baik, mempunyai jaminan pembelian dan polisi pemulangan yang fleksibel. Ianya penting terutama melibatkan barang rosak yang diterima pembeli. Antara e-dagang yang disarankan adalah Alibaba, Global Sources, Super Delivery dan Dhgate.

Alibaba

Alibaba adalah e-dagang pemborong yang dibangunkan di China oleh syarikat yang sama membangunkan AliExpress. Laman sesawang AliExpress lebih tertumpu kepada peniaga kecil manakala Alibaba fokus kepada peniaga besar. Alibaba merupakan laman sesawang pemborong terbesar di dunia dengan lebih jaminan dan dipercayai. Sekiranya produk yang dipesan tidak sampai pada masa yang ditetapkan, Alibaba akan membuat bayaran balik kepada pembeli. Antara kelebihan lain Alibaba adalah tingkat (*level*) transaksi, ulasan dan penilaian pembeli yang menjadi panduan sama ada pembekal itu boleh dipercayai ataupun sebaliknya. Contohnya transaksi terkini pembekal yang tinggi menunjukkan pembekal ini popular dan boleh dipercayai. Maklumat ini penting dan menjadi panduan kepada pembeli kerana ada sesetengah pembekal menghantar produk tidak seperti yang diiklankan. Walaupun majoriti pembekal Alibaba adalah dari China, tetapi produk-produk borong daripada negara-negara lain juga boleh didapati di platform ini.

Global Sources

Global Sources juga merupakan e-dagang pembekal-pembekal daripada China. Apa yang membezakannya daripada Alibaba ialah mekanisma jualan terus seperti ‘add to cart’ di Alibaba tidak terdapat pada Global Sources. Pembelian hanya boleh dilakukan dengan menghantar pertanyaan lanjut seperti terma penghantaran, bayaran dan lain-lain kepada pembekal. Namun kelebihannya ialah e-dagang ini lebih banyak direktori pembekal yang dipercayai (*verified wholesalers*) dipaparkan.

Super Delivery

Super Delivery merupakan e-dagang untuk produk-produk dari Jepun. Terdapat lebih daripada 480,000 produk ditawarkan kepada pembeli tanpa had pembelian minimum. Selain itu, ia memaparkan maklumat terperinci tentang penghantaran dan tarikh jangkaan penerimaan barang. Walaupun e-dagang ini lebih mesra pengguna, tetapi harga yang ditawarkan adalah lebih mahal jika dibandingkan dengan pembekal-pembekal dari China.

DHgate

Seperti Alibaba dan Global Sources, DHgate juga berpengkalan di China. Laman web ini popular bagi pembeli yang tidak gemar dengan penetapan had pembelian minimum oleh pembekal. Oleh itu, pembelian serendah satu atau dua barang sahaja adalah dibenarkan. Walau bagaimanapun, pembelian borong dengan kuantiti yang banyak adalah lebih menjimat kerana kos purata per unit yang lebih rendah. Selain tiada had pembelian minimum, e-dagang ini menggunakan kaedah lencana (*badges*) untuk membantu pembeli memilih pembekal yang terbaik. Sebagai contoh, lencana *top merchant*, *China brand* dan *on-time delivery*. Polisi pemulangan penuh juga ditawarkan kepada pembeli sekiranya produk yang dibeli tidak diterima atau tidak seperti yang diiklankan.

Setelah melakukan eksplorasi dan memutuskan jenis produk yang ingin dijual, anda boleh melakukan perbandingan di antara pembekal-pembekal. Selain daripada senarai e-dagang di atas, anda juga boleh membuat perbandingan pembekal-pembekal di e-dagang lain yang secara spesifik menfokuskan produk tersebut. Contohnya, jika anda telah membuat keputusan untuk menceburi perniagaan berkaitan fesyen dan pakaian, antara e-dagang khusus yang menumpukan produk seperti ini ialah **Alanic Clothing** yang berpusat di California, Amerika Syarikat. Selain menawarkan produk fesyen pakaian sukan daripada jenama yang sedia ada, pembeli juga boleh menempah produk menggunakan jenama sendiri untuk dijual. Proses pertama untuk membeli di e-dagang ini adalah dengan mengisi borang permohonan sebut harga. Setelah itu, pembekal akan memberi maklumat lanjut berkenaan harga, had minimum pembelian dan lain-lain. Kelebihan utama Alanic Clothing adalah kos penghantaran yang rendah. Jika pembelian di bawah USD50, iaanya akan dihantar secara percuma. Tetapi e-dagang ini tidak menyediakan senarai pembekal dan tidak mempamerkan harga jualan menjadikannya kurang digemari pembeli. Contoh e-dagang lain untuk produk ini ialah **Eindiawholesale** dari India yang khusus untuk fesyen dan barang kemas dan e-dagang **Kkami** yang berpusat di Korea Selatan. Kkami juga menawarkan produk fesyen berkualiti tetapi tumpuannya lebih kepada fesyen untuk kanak-kanak.

Sekiranya sudah membuat keputusan untuk membuat belian borong, anda dinasihatkan untuk tidak membeli dalam kuantiti yang terlalu banyak bagi transaksi pertama. Ini untuk mengurangkan risiko kerugian. Sekiranya berpuas hati dengan perkhidmatan dan kualiti produk, tempahan berikutnya boleh dinaikkan untuk menikmati skala ekonomi, iaitu pembelian dengan kos purata per unit yang lebih rendah. Sekiranya pembekal dapat menghantar sampel terlebih dahulu, itu adalah lebih baik. Walau bagaimanapun, tidak semua pembekal berbuat demikian terutamanya bagi produk yang berharga murah.



MENUJU ENDEMIK

SEKARANG MASA TERBAIK UNTUK MELABUR

Dr. Nurazilah Zainal, Che Nurul Huda Che Bahrun, Zarifah Fadilah Ramli, Hilwana Abd Karim, Nur Alia Amirnordin, Norhaniza Md Akhir & Tengku Sharifeleani Ratul Maknu Tengku Sulaiman

Wabak Coronavirus atau COVID-19 dikategorikan sebagai pandemik oleh Pertubuhan Kesihatan Dunia (WHO) pada 11 Mac 2020. Hampir dua tahun selepas kemelesetan ekonomi global dari impak COVID-19, masanya telah tiba untuk ekonomi negara kita pulih. Walaupun kes masih tinggi, kebanyakan negara luar sudah mula menuju ke fasa endemik.

Namun begitu, Malaysia masih berhati-hati memasuki fasa endemik kerana peralihan tersebut memerlukan penyesuaian dengan norma baharu bagi mengelak sebarang gelombang jangkitan baharu yang tidak terkawal pada masa hadapan.

Aktiviti pelaburan di Malaysia dijangka meneruskan momentum positif tahun ini dengan pelabur melihat prospek lebih jelas berhubung pembukaan semula ekonomi domestik dan beberapa industri yang lebih berpotensi tinggi.

Ketua Ahli Ekonomi ASEAN dan Asia Selatan Standard Chartered Bank, Edward Lee dalam kenyataannya menegaskan ekonomi Malaysia berkembang 6.2 peratus tahun ini disebabkan kawalan COVID-19 yang bertambah baik yang menjurus ke arah pembukaan semula ekonomi.

Bagi mengekalkan momentum pemulihan ekonomi ini, kerajaan Malaysia terus komited mengambil langkah proaktif seperti memperkenalkan dasar, strategi, program jangka pendek dan panjang untuk terus dilaksanakan kelak. Contohnya Pelan Induk Perindustrian (PIP) yang diperkenalkan pada 1980-an memberikan hala tuju yang jelas kepada bidang perindustrian negara terutamanya dalam sektor perusahaan mikro, kecil, dan sederhana (PMKS) serta pelaburan langsung asing (FDI).



Pada masa ini, fasa pemulihan di semua negeri membantu perkembangan ekonomi negara apabila faktor kesihatan rakyat menyokong aktiviti ekonomi secara berterusan. Tambahan pula, keyakinan pelabur-pelabur terus meningkat apabila kenyataan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) tidak lagi dilaksanakan.

Pengalaman tahun 2020 menyaksikan penutupan aktiviti ekonomi dan sekatan sempadan daerah, negeri dan negara. Namun begitu, tindakan ini tidak memberi kesan ketara dalam usaha untuk melandai keluk jangkitan COVID-19. Sebaliknya, pelaksanaan tersebut menyebabkan sektor perniagaan dan sumber mata pencarian rakyat terjejas teruk.

Malahan hal ini memberi impak di kalangan rakyat sehingga menghentikan operasi perniagaan, mengalami masalah kekangan kewangan dan masalah sakit mental seperti kemurungan. Pembukaan sektor ekonomi tidak bermaksud kerajaan mementingkan kewangan daripada nyawa rakyat, tetapi pelbagai langkah diperincikan untuk memastikan kesihatan awam dalam negara dipelihara.

Pembukaan sempadan sepenuhnya membantu merancakkan semula sektor perkhidmatan dan pelancongan negara. Menurut Ahli Ekonomi MIDF Research, Abdul Mui'zz Morhalim, pembukaan sempadan antarabangsa adalah berdasarkan keyakinan terhadap kesihatan awam dalam negara yang bertambah baik. Pemulihan ekonomi ini berada di landasan yang tepat berikutan peningkatan vaksinasi serta usaha kerajaan memberikan vaksin penggalak yang diterima lebih 50 peratus populasi dewasa sehingga ini.





Pemulihan ekonomi ini menunjukkan gambaran positif apabila wujudnya kembali peluang pekerjaan, inovasi dan idea kreatif seterusnya mengurangkan bilangan pengangguran di kalangan rakyat. Hal ini dapat mengurangkan kebergantungan pada bantuan kerajaan kerana kedudukan negara semakin runcing apabila bantuan seperti pakej ransangan ekonomi disalurkan secara berterusan kepada rakyat.

Begitupun, prosedur operasi standard (SOP) sedia ada perlu terus dilaksana dan diperkuuh bagi memastikan jangkitan COVID-19 dapat dikawal serta kebarangkalian risiko penularan dari luar negeri dapat dielakkan. Penyelidikan dari CGS-CIMB Securities Sdn Bhd mendapati pengembalaan antarabangsa memberi kesan positif kepada Malaysia Airports Holdings Bhd (MAHB).

Hal ini kerana penumpang antarabangsa membayar caj perkhidmatan lima hingga tujuh kali lebih tinggi berbanding penumpang domestik. Tambahan pula, kedatangan pelancong asing dapat meningkatkan perbelanjaan dalam negara dan pertukaran matawang berlaku dengan adanya tempat-tempat menarik untuk membeli-belah terutamanya di kawasan bebas cukai.

Melangkah ke hadapan, peningkatan dalam sektor pembuatan akan kekal disokong oleh pembukaan semula ekonomi. Begitu juga penyertaan dalam sektor elektronik yang berprestasi tinggi, pembuat sarung tangan, subkumpulan petroleum dan bahan kimia, dan adanya permintaan luar yang kukuh serta ransangan oleh pengukuhan harga komoditi.

Peningkatan ketara dalam perdagangan global, harga komoditi yang stabil, pembendungan pandemik dan keadaan bertambah baik secara beransur-ansur dalam sentimen pengguna dan perniagaan merupakan antara faktor menggalakkan pelaburan pada masa kini. Sasaran pertumbuhan juga boleh dicapai kerana langkah-langkah pembendungan dilonggarkan secara berperingkat dan aktiviti ekonomi bertambah baik.

MEDIA SOSIAL

SCAM DI LAMAN SOSIAL MEDIA

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

Penggunaan media sosial merupakan satu platform yang paling efektif dan mampu memberikan impak dan pendapatan yang maksimum terhadap setiap individu dan juga kepada perniagaan. Perubahan zaman dan teknologi memainkan peranan penting dalam peralihan cara menarik minat dan tumpuan setiap individu atau perniagaan dalam mengetengahkan atau mendapatkan tumpuan pengguna media sosial untuk mempromosikan barang atau servis dan serta mendapatkan maklumat. Tidak dinafikan bahawa penggunaan media sosial dan teknologi banyak mempengaruhi dan memudahkan urusan sehari-hari pada masa kini ditambah lagi dengan pandemik Covid-19 yang menjadikan penggunaan media sosial sebagai platform utama bagi majoriti individu mendapatkan barang, servis dan juga maklumat.

Jabatan Siasatan Jenayah Komersial (JSJK) Bukit Aman telah menerima banyak aduan berlaku penipuan di platform urusniaga e-dagang. Dalam tahun 2020, nilai kerugian telah meningkat sebanyak 80 peratus berbanding tahun 2019 dimana dalam tahun 2019 sebanyak 3,511 kes penipuan e-dagang dilaporkan dengan kerugian sebanyak RM28 juta berbanding 5,848 kes penipuan dilaporkan dalam tahun 2020. Aktiviti penipuan semakin berleluasa dimana pada Januari hingga Oktober 2020 sebanyak 8,997 kes dilaporkan dan mengakibatkan kerugian sebanyak RM58 juta.



APA ITU SCAM?

Menurut Masip, Garrido, & Herrero (2004), penipuan didefinisikan sebagai satu percubaan secara sengaja, sama ada berjaya atau tidak, untuk menutup, mereka-reka sesuatu atau memanipulasi maklumat secara faktual atau emosi, melalui medium bertulis atau sebaliknya, bagi tujuan untuk membina atau mengekalkan satu kepercayaan kepada pihak yang satu lagi, yang mana pembuat komunikasi sendiri maklum bahawa ia adalah maklumat yang salah. Tindakan memberikan pernyataan yang tidak benar (Muhammad Fathi, 2016; Azmin Azliza Aziz et al., 2019), menyembunyikan sesuatu maklumat (Kovacich 2008; Nashid 2017) dengan niat untuk menipu pengguna (Titus, 2001; Ainur Rofiq, 2012; Afzal Izzaz et al., 2016) adalah merupakan penipuan yang dilakukan oleh peniaga kepada pengguna (Titus, 2001).

Peniaga turut dianggap melakukan penipuan apabila mereka memaparkan iklan yang berlebih-lebihan (Xie & Boush, 2011; Riquelme & Román, 2014) dan berbeza daripada apa yang dibeli atau diperolehi oleh pengguna (Nath & Gardner, 1986; Kovacich, 2008).

Penipuan dalam konteks undang-undang dikenali sebagai ‘frod’ (fraud).



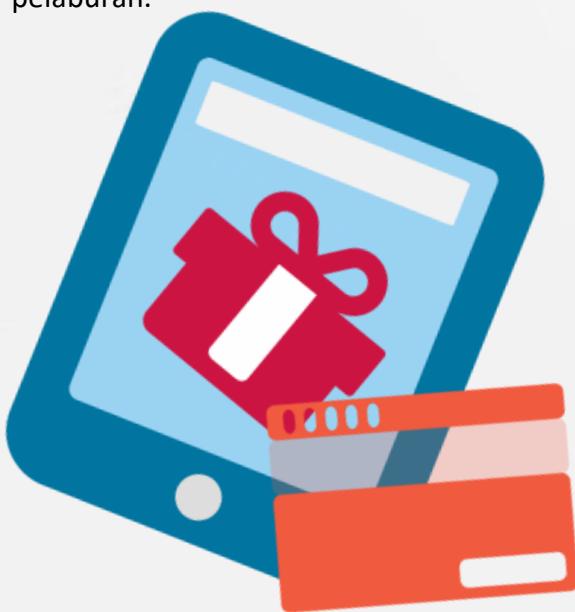
Di Malaysia ada peruntukan undang undang dan larangan terhadap penipuan atas talian atau e-dagang iaitu Seksyen 17 Akta Kontrak 1950, dimana penipuan boleh dikira jika terdapat elemen berikut:

- ✓ Mengenai suatu fakta, menyarankan sesuatu yang tidak benar oleh seseorang yang tidak mempercayai bahawa sesuatu itu benar
- ✓ Menyembunyikan fakta secara aktif sedangkan dia mengetahui dan mempercayai fakta berkenaan
- ✓ Membuat janji tanpa sebarang niat untuk memenuhi janji tersebut
- ✓ Mana-mana tindakan berbentuk penipuan
- ✓ Mana-mana tindakan berbentuk penipuan seperti yang telah tertakluk dalam undang-undang

Kesemua ini terpakai keatas semua penipuan yang berlaku termasuk kontrak jual beli secara elektronik. Walaubagaimanapun, peruntukan ini tidak merangkumi penipuan bagi transaksi elektronik. Ini adalah kekurangan yang perlu dilihat dan diperbaiki bagi melindungi mangsa dari mengalami kerugian.

JENIS - JENIS SCAM

Terdapat peningkatan jumlah penjual dan pembeli di media sosial bagi tujuan perniagaan dalam talian atau e-dagang terutama selepas pandemik melanda. Platform dalam talian atau e-dagang yang terkenal di Malaysia seperti Lazada, Shopee, Zalora, 11Street, Mudah.my dan Lelong adalah tidak asing bagi semua rakyat Malaysia. Dalam kegairahan menjalankan aktiviti jual beli dalam talian atau e-dagang, pembeli dan penjual terdedah kepada risiko. Pembeli dan penjual mempunyai tahap risiko yang boleh mereka ramalkan. Justeru itu, mereka perlulah mengambil langkah berhati-hati bagi meminimakan atau lebih baik menghapuskan risiko itu. Antara risiko yang selalu didengari ialah kes penipuan seperti barang yang dipesan tidak sama dengan yang diterima, barang yang diterima rosak, barang yang dipesan lewat sampai, walaupun telah membuat bayaran penuh, *phishing* dan juga *scammer*. Antara barang yang sering ditipu termasuklah barang elektronik, binatang peliharaan dan juga barang hobi. Jika disebut perkataan *scammer*, ramai akan berasa takut kerana pernah mendengar kes-kes seperti Macau scam, Love scam, African Scam dan penipuan pelaburan.



PETANDA ANDA DITIPU OLEH PENIAGA DALAM TALIAN

Penggunaan teknologi komunikasi kini menjadi sebagai platform atau sumber utama dalam kegiatan dan keperluan harian serta kegilaan setiap masyarakat dimasa kini. Semakin hari teknologi komunikasi terutamanya dalam penggunaan sosial media menjadi terlalu canggih dan sentiasa berdaya saing bagi setiap negara. Begitu juga kecenderungan kearah penyalahgunaannya sehingga menjadi sebagai salah satu kesalahan jenayah terhadap penggunaan siber semakin berleluasa. Kematangan pengguna di dalam penggunaan teknologi terutamanya sosial media masih cetek sehingga mengakibatkan pengguna alpa dan mudah terpedaya dengan tipu helah yang licik sebilangan penjenayah dengan memutar belit fakta dan pengetahuan modus operandi mereka bagi mencapai matlamat tersendiri.

5 petanda yang berkemungkinan anda merupakan mangsa jenayah scam:

1. Pembayaran telah dibuat tapi barang tidak sampai.
2. Peniaga tidak wujud, akaun sosial media adalah palsu.
3. Peniaga membuat pelbagai janji kepada pembeli, tetapi melengahkan atau tidak menjalankan kerja dan tidak pulangkan duit anda semula.
4. Berjanji untuk membuat penghantaran, tetapi barang tidak dihantar dan tiada sebarang pemberitahuan.
5. Kualiti barang yang diterima tidak sama dengan spesifikasi barang yang diiklankan.

Jadi, pernahkah anda berasa ragu-ragu dengan kewujudan sesebuah akaun di laman media sosial sehingga tertanya-tanya sama ada akaun tersebut palsu atau tidak? Jika ya, sudah pasti akan menimbulkan kesukaran untuk memastikan akaun tersebut palsu atau tidak? Jangan risau, kami kongsikan kepada anda tip untuk mengenal pasti sama ada akaun tersebut palsu ataupun sebaliknya.

KETAHUI CARA UNTUK MENGESEN AKAUN SOSIAL MEDIA PALSU

Berdasarkan perkongsian dari Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia (MCMC), terdapat beberapa perkara yang boleh dilakukan oleh pembeli dalam memastikan kesahihan akaun sosial media peniaga.

1. Periksa gambar profil

Cara yang paling mudah untuk mengenal pasti kesahihan adalah menerusi gambar profil pengguna akaun tersebut. Anda boleh melakukannya dengan memeriksa kualiti gambar profil akaun tersebut sama ada ia kelihatan seperti disalin atau dimuat turun daripada internet. Kebiasaannya, gambar profil akaun palsu sering kali kelihatan kabur dan tidak mempunyai kualiti yang sebenar. Anda juga boleh menggunakan *Google Image* untuk mencari gambar yang seakan-akan sama dengan gambar profil yang digunakan.

2. Periksa senarai rakan/ pengguna akaun

Seterusnya, anda juga boleh memeriksa di bahagian senarai rakan atau pengguna akaun tersebut. Jika akaun tersebut tidak memiliki sebarang rakan atau pengikut yang sedikit, akaun tersebut mungkin palsu.

3. Periksa bahagian *likes* dan komen

Akaun palsu juga seringkali mempunyai *likes* dan komen yang mencurigakan. Jika akaun itu tidak mempunyai banyak *likes* dan komen, maka ia juga boleh dilabel sebagai palsu.

4. Aktiviti akaun

Selain itu, periksa bahagian aktiviti akaun tersebut. Jika tiada sebarang kandungan yang dimuat naik atau mempunyai kandungan yang terlampau sedikit, akaun itu juga berkemungkinan palsu. Malah, terdapat juga segelintir pemilik akaun palsu yang cuba mengaburi bahagian ini dengan memuat naik beberapa kandungan atau memuat naik kandungan berbentuk komen di atas hantaran yang lain bagi mempengaruhi perbualan.

5. Bahagian maklumat penciptaan akaun

Jika anda sukar menentukan kesahihan akaun itu, anda juga boleh melihat di bahagian penciptaan akaun tersebut. Sekiranya ia baru sahaja aktif atau direka, maka akaun itu juga berkemungkinan adalah palsu.

TIPS ELAK DITIPU PENIAGA DI SOSIAL MEDIA

1. Selidik latar belakang peniaga

Sebelum bersetuju untuk membuat urus niaga dengan mana-mana peniaga, anda harus mencari segala maklumat yang berkaitan atau *stalk* latar belakang peniaga terutamanya jika melibatkan jumlah yang besar. Kemudian, ketahui dan dapatkan kesahihan maklumat yang diberikan sama ada dari segi nama penuh, alamat, nombor telefon, nombor akaun bank yang diberikan. Ambil masa untuk buat carian nama syarikat sekiranya perlu untuk mengetahui bahawa adakah alamat yang digunakan adalah tepat atau tidak. Antara salah satu cara yang anda boleh lakukan ialah dengan melihat page *Facebook* atau laman media sosial yang lain untuk menyelidik dengan lebih lanjut. Sekiranya anda tidak yakin dengan latar belakang peniaga tersebut, Jangan melakukan sebarang urusniaga dengan peniaga berkenaan.

2. Hubungi untuk pertanyaan

Hubungi peniaga untuk mendapatkan maklumat lanjut tentang barang yang dijual. Ianya tidak salah jika anda menghubungi peniaga secara terus untuk bertanya. Dalam hal ini, anda harus menjadi pengguna yang bijak, jangan terus membeli tanpa apa-apa pertanyaan kerana sekiranya terdapat masalah kelak anda juga yang harus menanggungnya. Selain itu, dengan menghubungi peniaga, anda boleh mendapatkan maklum balas dan dapat mengesahkan bahawa peniaga tersebut wujud dan bukannya cuba menipu anda. Jika anda memilih untuk menggunakan mesej *WhatsApp*, jangan lupa untuk ‘Screenshot’ perbualan tersebut sebagai bukti anda ada berurus niaga dengan peniaga tersebut dan juga sebagai rujukan sendiri.

3. Rujuk testimoni atau *review* dari pembeli

Testimoni atau *review* dari pengguna kerap kali menjadi salah satu bahan tarikan untuk peniaga mlariskan jualan mereka. Apa yang ada boleh lakukan adalah melihat dan merujuk testimoni daripada pembeli lain. Ini sebagai salah satu panduan kepada anda dalam membuat pertimbangan untuk membeli atau tidak. Tetapi perlu diingatkan juga kepada anda setiap produk tidak menepati cita rasa semua pelanggan. Pasti ada pelanggan yang menyukainya dan ada juga yang kurang gemar dengan produk atau perkhidmatan tersebut. Jadi, dalam hal ini pertimbangan anda secara rasional amat diperlukan untuk membuat keputusan. PERINGATAN: Terdapat sesetengah peniaga kerap mengguna pakai atau ‘recycle’ gambar atau testimoni daripada peniaga lain. Buat rujukan dengan peniaga-peniaga lain yang menawarkan produk yang sama.

4. Kenal pasti peniaga dengan tawaran yang mencurigakan

Pernahkah anda melihat tawaran harga yang sememangnya tidak masuk akal? Malah, ianya jauh lebih rendah daripada harga pasaran. Kadang kala peniaga menggunakan kaedah ini demi menarik perhatian pelanggan. Ya perkara ini ada kalanya memang berlaku. Jadi apa yang pelanggan perlu lakukan? Jika anda betul-betul berminat dengan produk tersebut, tidak salah untuk anda bertanya secara detail harga dan promosi yang ditawarkan. Tidak dapat dinafikan harga yang murah dapat mengaburkan mata pembeli untuk terus membuat pembayaran. Namun, mungkin produk tersebut ada nilai susut sehingga harga yang ditawarkan terlalu rendah. Antara kemungkinan sesebuah produk itu jatuh harga adalah sudah hampir tarikh luput dan terdapat kerosakan kecil pada produk (*defect product*). Apa-apa pun, sekiranya peniaga tersebut dipercayai, anda boleh meneruskan pembelian. Tetapi sekiranya ia tidak menyakinkan anda, bertindaklah dengan bijak dan cuba cari penjual lain terlebih dahulu.

5. Pilih untuk *cash on delivery* (COD)

Antara cara untuk kita terselamat dari di *scam* oleh penjual adalah dengan membuat pembayaran secara tunai ketika penghantaran atau *cash on delivery* (COD). Sebagai langkah keselamatan, ini adalah antara salah satu langkah yang betul. Kebiasaannya, peniaga akan menawarkan pilihan sama ada untuk pembayaran pindahan bank ataupun COD lebih-lebih lagi untuk tempat yang berhampiran dengan pembeli. Dari situ anda boleh ketahui samada peniaga ini jujur dan sememangnya tidak menipu anda.

Namun begitu, ada sesetengah peniaga yang mengambil langkah berjaga-jaga untuk menerima pembayaran secara dalam talian atau pindahan bank sahaja. Ini bagi menjamin keselamatan peniaga dari sebarang transaksi palsu daripada pembeli. Justeru, tidak salah untuk membuat mana-mana kaedah pembayaran. Sekiranya ada pilihan COD, ianya lebih selamat. Namun, jika transaksi bayaran hanya disediakan dalam talian, pembeli perlu peka dengan cara aduan jika anda ditipu oleh penjual.

6. Tindakan selepas membuat pembayaran

Selepas anda bersetuju dengan produk yang ditawarkan dan membuat bayaran, ada beberapa perkara yang perlu anda ‘follow up’ dengan peniaga. Antaranya adalah:

- ✓ Meminta *tracking number* dan jenis kurier yang digunakan dan resit pembelian (sekiranya ada) daripada peniaga
- ✓ Sentiasa menjelajahi status atau lokasi barang anda menggunakan tracking number yang diberikan.
- ✓ Setelah menerima barang, jangan lupa untuk mengucapkan terima kasih kepada peniaga.

EDISI AKAN DATANG

INISIATIF KERAJAAN, ORGANISASI DAN INDIVIDU DALAM MEMBENDUNG SCAM DI LAMAN MEDIA SOSIAL



TEKNOLOGI

PELAKSANAAN TEKNOLOGI PERTANIAN TEPAT, MEKANISASI, AUTOMASI DAN APLIKASI TEKNOLOGI INTERNET OF THINGS (IoT) DALAM SEKTOR PERTANIAN DI MALAYSIA

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

TRANSFORMASI DASAR PERTANIAN DI MALAYSIA

Sektor pertanian negara telah melalui beberapa proses transformasi sejak merdeka hingga kini. Revolusi bidang pertanian di Malaysia semakin berkembang pesat seiring dengan perkembangan teknologi semasa yang digunakan bagi meminimalkan sumber tetapi memaksimumkan hasil yang di luar jangkaan khususnya kepada petani dan penternak moden. Bermula dari era pelaksanaan Dasar Pertanian Negara 1 (DPN 1) pada tahun 1984, Dasar Pertanian Negara 2 (DPN 2) pada tahun 1992, diikuti dengan Dasar Pertanian Negara 3 (DPN 3) pada tahun 1998 dan kini dengan penggubalan Dasar Agromakanan Negara (DAN 2.0) yang telah diperkenalkan pada tahun 2021 telah memperlihatkan kemajuan industri pertanian Malaysia yang konsisten.

Kementerian Pertanian dan Industri Makanan (MAFI) telah diberi tanggungjawab untuk menerajui proses transformasi dalam sektor pertanian ke arah mencapai matlamat Dasar Agromakanan Negara.

MAFI telah menetapkan antara inti pati Dasar Agromakanan Negara (DAN 2.0) adalah memperkuatkan strategi pemodenan dan pertanian pintar serta rantaian nilai agromakanan. Dalam menuju ke arah negara pertanian pintar, sejumlah peruntukan telah digariskan dalam Bajet 2022 dalam usaha transformasi sektor pertanian supaya menjadi lebih moden.



Melalui pelbagai teknologi pertanian pintar yang ada ketika ini, pengeluar makanan mampu menangani isu serangga perosak dan penyakit dengan baik serta menjadikan proses penternakan dan penanaman lebih terkawal dan cekap. Antara strategi yang telah direncanakan dalam DAN 2.0 ialah meningkatkan dan memperkuuhkan penggunaan teknologi dan automasi dalam sektor agromakanan melalui bantuan yang akan diberikan kepada pengusaha bagi meningkatkan kapasiti pengeluaran makanan serta menggiatkan program dan aktiviti inovasi untuk menyokong kemajuan agroteknologi.

TEKNOLOGI PERTANIAN TEPAT (PRECISION FARMING TECHNOLOGY)

Pelaksanaan teknologi pertanian tepat adalah satu konsep pertanian moden yang mana petani mengawal faktor-faktor pengeluaran ladang dengan lebih tepat dan bersistematis bagi memastikan setiap sumber digunakan dengan optimum dan akhirnya menjana hasil ladang yang berkualiti tinggi dan berdaya saing. Teknologi pertanian tepat terdiri daripada tiga sistem utama iaitu “guidance system” yang disokong oleh *hardware* dan *software* bagi memberi panduan kepada traktor atau kenderaan pertanian yang dipandu secara manual atau automatik untuk masuk ke ladang tanpa merosakkan tanaman. Sistem kedua adalah sistem pengumpulan data ladang seperti pemetaan tanah, kelembapan tanah, dan sebagainya dan akhir sekali adalah “reacting system” yang membantu petani atau peladang menguruskan aktiviti pertanian mengikut kadar boleh ubah tanaman sebagai contoh kuantiti racun yang digunakan adalah bersesuaian dengan kuantiti serangga perosak hasil dari pengumpulan data.

Teknologi yang digunakan termasuk GPS, sensor, dron, kecerdasan buatan (Artificial Intelligence, AI) dan robotik. Sebagai contoh dron digunakan untuk mengambil gambar imej tanaman dan imej ini boleh dianalisa untuk mengesan penyakit pada pokok, kadar klorofil, kadar kelembapan tanah dan kewujudan serangga perosak. Dengan mengetahui kadar kelembapan tanah, petani dapat mengetahui kadar air yang diperlukan oleh tanaman mereka. Begitu juga dengan kadar klorofil dan penyakit pokok. Baja dan racun dapat digunakan dengan sewajarnya di kawasan yang memerlukan. Contoh penggunaan sensor pula boleh mengukur tahap keasidan dan kealkalian tanah. Pertanian tepat ini dapat membantu petani menghadapi cabaran pertanian seperti variasi cuaca, kekurangan sumber air, kenaikan kos buruh dan kekurangan sumber tanah bagi tujuan pertanian. Oleh itu, pelaksanaan teknologi pertanian tepat atau *precision farming technology* dalam penanaman padi, kelapa sawit dan getah mampu memperkasakan lagi nilai export negara sekaligus menambah baik kadar Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNKK) Malaysia.

PELAKSANAAN TEKNOLOGI PERTANIAN TEPAT DAN MEKANISASI DALAM PENGELUARAN PADI, KELAPA SAWIT DAN GETAH NEGARA

Dalam Rancangan Malaysia ke 11, Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Negara (MARDI) telah membelanjakan sekurang-kurangnya RM 2.3 juta bagi melaksanakan projek berimpak besar antaranya MARDI telah membangunkan beberapa pakej teknologi pertanian tepat yang terdiri daripada sistem perataan dan penaburan biji benih dengan kadar boleh ubah, sistem pembajaan dengan kadar boleh ubah dan sistem pengurusan amaran awal wabak, perosak Brown Planthopper (BPH) dan penyakit karah padi. MARDI juga turut membangunkan variasi padi baharu yang rintang penyakit dan mampu meningkatkan hasil pengeluaran. Kini lebih 250,000 petani telah menikmati manfaat dari hasil penyelidikan ini.



Berbekalkan pengalaman dalam industri minyak sawit yang melebihi 100 tahun, menjadikan Malaysia mempunyai kelebihan kompetitif di pasaran antarabangsa serta menjadi peneraju pasaran dari segi produktiviti dan R&D. Selain itu, pelbagai cabaran besar dalam penanaman kelapa sawit antaranya adalah kerajaan Malaysia cuba menghadkan jumlah kawasan tanaman kepada 6.5 juta hektar menjelang 2023, dalam usaha menangani dakwaan bahawa pengembangan ladang kelapa sawit telah membawa kepada penebangan hutan. Justeru, Malaysia Palm Oil Board (MPOB) melalui Bahagian Penyelidikan Integrasi dan Pengembangan telah diberikan tanggungjawab untuk melaksanakan pelbagai aktiviti pemindahan teknologi pertanian tepat sekaligus meningkatkan hasil pengeluaran kelapa sawit tanpa perlu penerokaan tanah yang lebih luas.

Sehubungan dengan itu Teknologi penanaman tepat telah memberi solusi kepada cabaran kekurangan tanah melalui teknologi rantaian blok (lejar teragih bagi kebolehkesanan). Dengan penggunaan teknologi Global Information System (GIS) dan Kenderaan Udara tanpa Pemandu (UAV) atau dron digunakan bagi tujuan meningkatkan teknik penyediaan tanah dengan pemetaan bentuk ladang daripada segi infrastruktur, teres dan tempat penanaman agar penggunaan tanah lebih optimum. Adanya teknologi dron, pekebun dapat mengenalpasti buah yang sesuai dituai tanpa memasuki kawasan ladang dan ianya mengambil masa yang singkat dengan merangkumi keluasan ladang tanpa bergantung kepada pekerja buruh. MPOB juga turut menggalakkan pekebun menggunakan jentera mekanikal baharu yang dapat membantu dalam pembajaan, penuaian dan pengumpulan buah kelapa sawit.



Penggunaan jentera bagi proses pembajaan dan pengumpulan buah sawit

Malaysia masih merupakan antara pengeluar getah utama di dunia. Seperti tanaman padi dan kelapa sawit, getah juga menghadapi cabaran yang lebih kurang sama seperti serangan serangga perosak, pengurusan yang tidak cekap dan persaingan dalam merebut tanah bagi tujuan penanaman getah. Oleh itu sistem penanaman tepat dari sudut pemantauan pokok sangat kritikal bagi menjamin kelangsungan pengeluaran getah Malaysia. Teknologi *remote sensing* yang menggunakan imej satelit diperkenalkan bagi tujuan aktiviti pemantauan pokok seperti mengenalpasti kematangan pokok, pemantauan penyakit pada daun pokok getah mengetahui kadar karbon dan lain-lain lagi. *Remote sensing* ini mudah diakses kerana ia merupakan imej satelit yang merangkumi kawasan ladang yang besar, dan imej tersebut mampu disimpan bagi tujuan analisa.

AUTOMASI DAN APLIKASI TEKNOLOGI INTERNET OF THINGS (IoT) DALAM PERTANIAN PINTAR

Teknologi Internet of Things (IoT) dikenali sebagai Internet Benda merupakan sistem berintegrasi yang menggunakan internet antara peranti digital dan pengkomputeran, mesin mekanikal dan digital serta objek (*things*) yang mempunyai kecerdasan berkomunikasi antara satu sama lain dan mengemas kini sistem pengurusan berpusat (*central management system*) secara autonomi dalam masa nyata (*real-time*). Kebolehan kecerdasan komunikasi ini membolehkan penjanaan data raya (*big data*), pengetahuan baharu, menghasilkan data lanjutan serta pemindahan data. Hal ini memberi nilai tambah dalam meningkatkan produktiviti dan kecekapan, penjimatan kos, dan juga kualiti hidup.

Teknologi IoT dalam pertanian pintar membolehkan jumlah data yang besar dikumpul dan dianalisa pada bila-bila masa. Analisa dan data lanjutan dapat membantu perusahaan tani membuat keputusan lebih baik malah tepat bagi mencapai penjimatan kos dan menambah baik kecekapan. Dengan adanya teknologi ini, petani tidak perlu ke lapangan bagi menabur baja, melakukan siraman dan kawalan serangga, sebaliknya mereka boleh berbuat demikian dengan menggunakan aplikasi di telefon pintar atau sistem komputer. Inisiatif automasi ini dapat mengurangkan kos penyelenggaraan dan utiliti, menjimatkan penggunaan baja atau racun perosak, dan juga mengurangkan kecuaian melibatkan pekerja.

PELAKSANAAN TEKNOLOGI IoT DALAM PERUSAHAAN TANI DI MALAYSIA

Pelan Hala Tuju Strategik Internet of Things (IoT) Kebangsaan telah dirangka pada tahun 2014 yang membolehkan pelaksanaan projek rintis (pilot project) pertanian dan akuakultur pintar kerjasama perusahaan tempatan dengan MIMOS Berhad, Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI), serta Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA). Namun perkembangannya tidak memberangsangkan kerana ketiadaan ekosistem IoT yang sempurna dan juga ketidakseragaman komponen teknologi IoT.

Kini pelaksanaan teknologi IoT dalam pertanian pintar di Malaysia menunjukkan perkembangan baik apabila beberapa syarikat telekomunikasi menawarkan teknologi rangkaian internet yang lebih baik. Antaranya adalah syarikat Maxis yang menawarkan pakej komersial rangkaian internet Narrowband-Internet of Things (NB-IoT) dengan kapasiti teknologi Low Power Wide Area (LPWA) dengan keupayaan 5G (5G-like capabilities) pada tahun 2019 di beberapa lokasi tertentu seperti Cyberjaya, Pulau Pinang, Kuching, Johor Bahru, Putrajaya dan KLCC. Penyelesaian pertanian pintar berteraskan teknologi 5G dan IoT ini dapat mengintegrasikan teknologi dan aplikasi moden pertanian seperti kecerdasan buatan (AI), automasi, data raya, robotik dan dron. Hal ini dapat mencipta ladang atau kebun terselia secara automasi yang dapat meningkatkan produktiviti, kecekapan seliaan dan pengurusan kawasan tanaman serta membantu petani mengeluarkan hasil yang banyak dan berkualiti.

MARDI dan beberapa usahawan tani tempatan telah memulakan langkah proaktif dengan mengambil peluang kolaboratif bersama Maxis dalam meneraju projek pertanian pintar berteraskan aplikasi IoT antaranya projek tanaman anggur di Taman Agroteknologi MARDI di Pulau Langkawi, dan penggunaan aplikasi ‘Durian Sense’ oleh perusahaan tani tempatan Ladang Durian Bao Sheng di Pulau Pinang. Kerjasama ini membabitkan pengumpulan dan integrasi data berkaitan maklumat persekitaran kawasan pertanian seperti kelembapan, nilai pH, cahaya, penjejakan hasil dan sebagainya secara masa nyata. Ini membolehkan petani menyelia kawasan pertanian dengan baik secara komprehensif.

Pada belanjawan 2021, Kementerian Pertanian dan Industri Makanan (MAFI) telah memperuntukkan RM10 juta kepada Lembaga Pertubuhan Peladang (LPP) untuk pelaksanaan program Ladang e-Satelit yang berasaskan teknologi IoT (perisian dan peralatan), aplikasi teknologi maklumat dan komunikasi (ICT), dan juga dron secara geran padanan. Ini merupakan inisiatif bersasar di peringkat pelaksanaan di seluruh Malaysia. Program e-satelit ini melibatkan penggunaan sistem pintar untuk fertigasi dan kebun, pengecaman frekuensi radio (RFID) dan dron. Sistem pintar berteraskan teknologi IoT ini membolehkan petani memantau dan menilai prestasi tanaman dengan mencrap maklumat dalam masa nyata seperti status baja di dalam tangki, tahap campuran dan kepekatan baja, ketetapan siraman air, semburan racun tepat pada waktunya dan pelbagai lagi. Komunikasi pintar menerusi penggunaan teknologi IoT pada peranti dan program ini dijangka dapat mengurangkan kos operasi tenaga kerja, meningkatkan pengeluaran dan pendapatan serta dapat mewujudkan persekitaran kerja kondusif.

Syarikat tempatan seperti Singularity Aerotech Asia Sdn Bhd (SAT.ASIA) komited dalam menawarkan beberapa perkhidmatan pembangunan sistem bersepadu berteraskan teknologi IoT berkaitan pertanian di Malaysia. SAT.ASIA telah membentuk jalinan rakan kongsi pertanian dengan YTL Communications, Persatuan Penanam Nanas Malaysia, Universiti Malaysia Pahang (UMP), Koperasi Sahabat, SMaju Agro Ventures, dan Top Fruits. Menerusi sistem UrusTani yang dibangunkan, usahawan tani dapat mendigitalkan aspek pengurusan sumber manusia, ladang dan inventori seperti tugas, rekod, analisa dan laporan. Hal ini membolehkan usahawan tani menguruskan kerja dengan lebih baik dan dapat meningkatkan kecekapan serta kualiti hasil. SAT.ASIA juga memperkenalkan SM4RT TANI yang disokong penggunaannya dengan sistem UrusTani. SMART TANI membolehkan petani mendapat bacaan relevan pada masa nyata berkaitan pertumbuhan tanaman, penyakit/kerosakan tanaman, malnutrisi tumbuhan, pemantauan cuaca, pemantauan kawalan perosak, dan sebagainya.



UMUM

BEKERJA DARI RUMAH CABARAN DAN REALITI



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

Dunia masih berdepan dengan masalah Covid-19 yang telah memasuki tahun ketiga yang menyaksikan jutaan pekerja menyesuaikan diri sama ada telah mula bekerja dari pejabat atau ada yang masih bekerja dari rumah. Di awal permulaan wabak pandemik, bekerja dari rumah adalah sesuatu yang agak janggal bagi kebanyakan pekerja dan majikan. Namun, bekerja dari rumah yang dilaksanakan oleh sektor awam dan swasta telah menjadi norma baharu dan dilihat mempunyai kelebihan dan kelemahan yang tersendiri.

Akhbar Berita Harian bertarikh 22 Mei 2021 melaporkan pengoperasian pejabat kerajaan adalah secara hibrid iaitu bekerja dari rumah susulan perintah kawalan pergerakan yang dilaksanakan pada tahun 2021, yang melihat 80% penjawat awam bekerja dari rumah dan hanya 20% hadir ke pejabat. Satu tinjauan dari pihak Randstad Malaysia yang dijalankan pada bulan Mac 2021 di bawah projek 1H Workmonitor 2021 mendapati 69% responden menyatakan lebih berminat meneruskan bekerja dari rumah sehingga vaksin Covid-19 diberikan secara menyeluruh. Kaji selidik yang dijalankan oleh Randstad Malaysia ini juga

mendapati 55% maklum balas responden yang perlu bekerja dari pejabat semasa pandemik melahirkan kerisauan berisiko dijangkiti virus Covid-19. Tinjauan Randstad 1H Workmonitor ini dijalankan pada Mac 2021 melibatkan 34 pasaran di seluruh dunia dengan minimum 400 responden.

Kejutan dunia pandemik Covid-19 telah menyebabkan banyak syarikat dan perniagaan membentarkan pekerja mereka bekerja dari rumah dan bekerja dari jarak jauh ini bukanlah perkara yang baru. Secara umumnya, fasa tahun ketiga pandemik ini telah menampakkan ramai pekerja dan juga pemilik perniagaan yang masih merancang dan meneruskan bekerja secara jarak jauh walaupun selepas pandemik Covid-19. Menurut Global Workplace Analytics, dua sebab utama yang mendorong ke arah bekerja dari rumah dan jarak jauh ini adalah kemajuan teknologi yang membolehkan pekerja melakukan tugas di mana sahaja dan kecenderungan yang semakin meningkat untuk mengekalkan keseimbangan dan fleksibiliti kehidupan bekerja terutamanya pekerja wanita.

Tinjauan dalam talian yang dijalankan oleh Lembaga Penduduk dan Pembangunan Keluarga Negara (LPPKN), Malaysia pada tahun 2021 terhadap 1175 responden mendapati 81% pekerja lebih selesa bekerja dari rumah. Manakala, sekiranya diberi pilihan sama ada untuk bekerja dari rumah atau dari pejabat, hasil dapatkan menunjukkan 50% responden memilih untuk bekerja secara fleksibel dengan bekerja dari rumah dan pejabat, 25% terus bekerja dari rumah. Malah satu dari dua pekerja mengakui lebih produktif bekerja dari rumah.

Faedah dan Kebaikan Bekerja dari Rumah

Meskipun kaedah ini mencabar, ia dapat membantu ramai wanita berkeluarga terus menyumbang kepada pembangunan ekonomi negara dengan memanfaatkan sepenuhnya teknologi komunikasi serta terlindung daripada risiko jangkitan Covid-19. Tinjauan YouGov pada Januari 2021 dalam kalangan pekerja yang bekerja secara fleksibel/jauh di Amerika Syarikat mendapati kekurangan perjalanan ulang-alik adalah faedah yang paling jelas untuk bekerja dari rumah. Waktu yang fleksibel dan keupayaan untuk berpakaian lebih kasual juga mendapat rating yang tinggi, dengan kebolehan melakukan kerja-kerja mudah semasa waktu bekerja dari rumah serta menghabiskan lebih banyak masa bersama keluarga. Kajian Stanford yang memantau sekitar 500 pekerja di agensi pelancongan terbesar China selama dua tahun mendapati bekerja dari rumah meningkatkan produktiviti lebih 20%.

Di samping itu, bekerja dari rumah bukan sahaja dapat mengekang penularan Covid-19 tetapi juga boleh menjimatkan perbelanjaan serta kos pengangkutan. Perkara ini juga dapat menjimatkan masa dan tenaga diri dari segi berulang-alik sama ada memandu kereta sendiri atau menggunakan pengangkutan awam yang

The Perks of Working From Home



% of respondents saying they've experienced the following benefits working from home

No commute	68%
Flexible hours	63%
Ability to dress casually	55%
Ability to do small household tasks while working	52%
Ability to socially distance	51%
Spending more time with family/household members	39%
More autonomy with work	36%
Increased productivity	32%

Based on a survey of 538 Americans currently working from home, conducted on Jan. 12, 2021

Source: YouGov



statista

mana tekanan semasa memandu di jalanan yang penuh dengan kenderaan dan berebut semasa menaiki pengangkutan awam menyumbang kepada masalah kesihatan mental dan fizikal.

Daripada data kajian wartawan (statista) yang dijalankan di Amerika Syarikat pada Jun 2021, seramai 68% pekerja mendapat manfaat bekerja dari rumah kerana tidak perlu berulang alik ke tempat kerja, 63% pekerja dapat menikmati waktu bekerja yang lebih fleksibel, manakala 55% pekerja merasa lebih merasa selesa bekerja kerana tidak perlu berpakaian secara formal kerana bekerja dari rumah.



Cabaran Bekerja dari Rumah



Terdapat pelbagai cabaran dan rintangan dalam melaksanakan konsep bekerja dari rumah. Hasil daptan kajian oleh pihak Lembaga Penduduk dan Pembangunan Keluarga Negara (LPPKN) (2021) menunjukkan, majoriti responden (52%) menyatakan gangguan di rumah sebagai cabaran atau kebimbangan terbesar, diikuti masalah kekal bermotivasi (35%), kekurangan ruang khas (33%), takut dengan potongan gaji (32%), menguruskan beban kerja (31%) dan takut kehilangan pekerjaan (30%). Kajian penyelidikan Ipsos Mori dan Nationwide 2021 mendapati Gen Z dan Milenium lebih berminat untuk bekerja dari rumah berbanding generasi lain. Sebaliknya, lebih 50% responden dari kajian tersebut percaya bekerja dari rumah menjaskan kesihatan dan kesejahteraan mereka dan bilangan yang sama berpendapat tugas mereka menjadi lebih berkesan apabila mereka bekerja secara bersempua dengan rakan sekerja berbanding bekerja dari rumah. Pakar Psikologi, Prof. Datin Dr. Mariani Md Nor, menyifatkan wanita yang memegang banyak peranan dan berhadapan cabaran yang tidak akan berkesudahan apabila bekerja dari rumah. Ini kerana tugas yang dipikul mereka bukan sekadar bekerja untuk majikan, tetapi juga sebagai ibu dan isteri yang memerlukan kekuatan mental dan fizikal.

Justeru, kebijaksanaan dalam mengatur masa amatlah diperlukan kerana tugas sebagai ibu, isteri dan pekerja untuk memastikan tugas berjalan lancar memerlukan komitmen yang sangat tinggi. Cabaran dari segi sambungan internet yang tidak stabil juga antara penyumbang kepada kesukaran bekerja dari rumah. Berdasarkan kaji selidik oleh firma penyelidikan pengguna dalam talian Vase.ai daripada 1,100 responden tentang cabaran rakyat Malaysia menyesuaikan diri dengan bekerja dari rumah semasa PKP mendapati 35% responden menyuarakan masalah sambungan internet yang tidak stabil cabaran yang dihadapi ketika bekerja dari rumah. Kajian tersebut seterusnya mendapati bahawa 77% responden mengakui menghadapi kesukaran untuk bekerja dari rumah. Cabaran utama lain yang disenaraikan adalah:

- Cabaran berkomunikasi dengan pekerja atau ahli pasukan secara dalam talian (31%)
- Kesulitan mengakses data yang mereka perlukan dari pangkalan data pejabat (28%)
- Akses internet yang terhad (27%)
- Tidak mempunyai ruang yang sesuai untuk bekerja di rumah (23%)
- Sukar mencari keseimbangan kerja ketika bekerja dari rumah (23%)
- Gangguan dari ahli keluarga yang berada di rumah (22%)
- Sukar untuk menjelaki pekerja, rakan sepasukan atau perkembangan rakan sekerja (17%)
- Tidak dapat memberi tumpuan dalam persekitaran luar pejabat (16%)
- Menerima panggilan dan persidangan video berlebihan (8%)

Hasil kajian ini mendapati hanya 9% rakyat Malaysia merasa lebih produktif untuk bekerja dari rumah. Alasan utama adalah kerana mereka dapat bekerja mengikut jadual peribadi mereka (49%), mempunyai kelebihan untuk menghabiskan masa dengan keluarga dan melakukan kerja pada masa yang sama (37%), dan kerana mereka mempunyai ruang kerja peribadi di rumah (36%).

Kesimpulan

Laporan penyelidikan oleh firma perakaunan KPMG menyatakan apabila 13 hingga 27 juta orang bekerja dari rumah, jarak tempuh perbatuan dapat dikurangkan 70 hingga 140 bilion setiap tahun menjelang 2025. Bekerja dari rumah dan secara jarak jauh telah menampakkan hasil yang belum pernah berlaku sebelum ini dan terbukti berpotensi besar. Antaranya, pekerja boleh membuat keputusan sendiri dan diberi kebebasan apabila bekerja di rumah. Faktor fleksibiliti ini akan menarik lebih ramai golongan wanita dan kurang upaya untuk memasuki alam pekerjaan. Bermula pada tahun 2022, terdapat penularan varian baru yang dikesan dan dikenali sebagai varian Omicron. Bekerja dari rumah mungkin boleh terus menjadi pemangkin norma baharu kepada peningkatan produktiviti di kala pandemik Covid-19 masih tiada penghujungnya. Kaedah bekerja dari rumah yang digunakan hampir semua majikan untuk menjaga kesihatan dan keselamatan semua pekerja telah mengubah lanskap rutin kehidupan manusia secara global di mana pandemik Covid-19 menjadi fenomena perubahan norma baharu.

Rujukan

- <https://www.mstar.com.my/xpose/i-sukses/2021/08/17/69-peratus-rakyat-malaysia-mahu-terus-bekerja-dari-rumah-apa-sebabnya>
- <https://www.websiterating.com/ms/research/remote-work-from-home-statistics/>
- <https://www.bharian.com.my/berita/nasional/2020/07/713940/81-peratus-selesa-bekerja-dari-rumah>
- <https://www.flexjobs.com/blog/post/benefits-of-remote-work/>
- <https://www.mckinsey.com/featured-insights/leadership/the-next-normal-arrives-trends-that-will-define-2021-and-beyond>
- <https://www.kaspersky.com/blog/secure-futures-magazine/work-from-home-research/34196/>
- <https://www.apollotechnical.com/working-from-home-productivity-statistics/>
- <https://www.malaysiakini.com/news/519967>



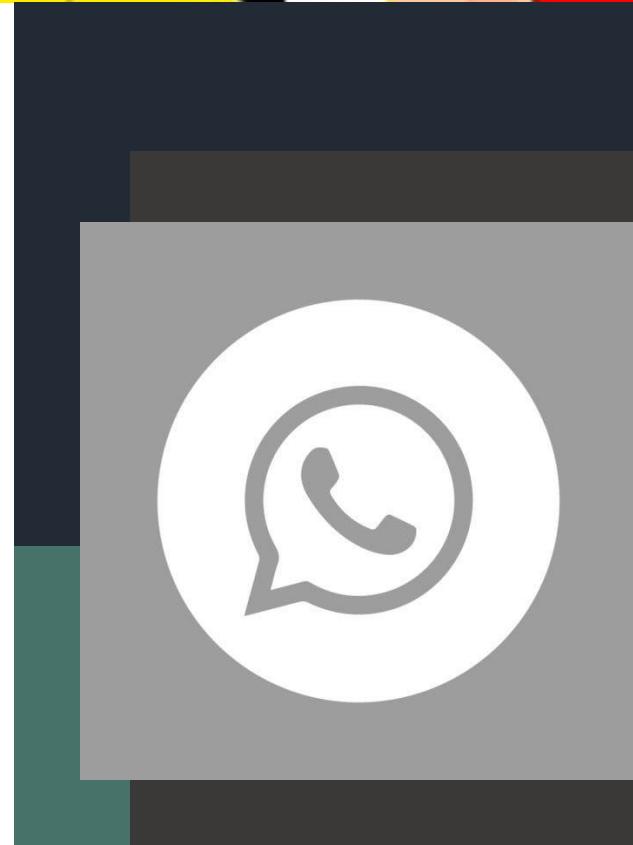
PENULIS JEMPUTAN

KOMUNIKASI SOSIAL YANG BAIK BUKTI KESIAPSIAGAAN RAKYAT MALAYSIA MENGHADAPI MUSIBAH DAN BENCANA

Dr. Siti Sara Ibrahim & Wan Admiza Wan Hassan
UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Keadaan semasa negara kini dilihat tidak stabil berikutan pelbagai bencana menimpa negara bermula dengan wabak COVID-19 yang tidak berpenghujung serta bencana banjir samada yang dijangka mahupun luar jangka. Oleh yang demikian, bagi menempuh musibah dan bencana luar jangka seperti wabak COVID-19 yang tiada penghujungnya serta banjir yang melanda kawasan Lembah Klang pada Disember lepas dan juga yang baru berlaku di negeri-negeri Pantai Timur, langkah siap siaga rakyat Malaysia perlulah diberikan perhatian demi memastikan impak bencana dapat ditangani dan diuruskan dengan baik dan efisien.

Perdana Menteri, Datuk Seri Ismail Sabri Yaakob juga sebelum ini pada majlis #KeluargaMalaysiaSiagaBencana, Bulan Kesiapsiagaan Nasional 2021 menyeru agar seluruh rakyat meningkatkan pemahaman dan juga kesedaran dalam menguruskan risiko samada sebelum bencana mahupun selepas bencana berlaku bagi menambah baik pengurusan krisis apabila berlakunya bencana pada masa akan datang. Ia bagi memudahkan untuk kita merancang dan membuat keputusan secara bermaklumat, selaras dengan objektif Matlamat Pembangunan Mampan. Dalam pada itu, Perdana Menteri memberitahu, sebagai agensi utama yang membantu kerajaan menyusun langkah-langkah wajar sebelum, semasa dan selepas bencana, Agensi Pengurusan Bencana Negara (NADMA) mengambil langkah proaktif dengan menggubal Dasar Pengurangan Risiko Bencana (DRR).



Selain daripada langkah siap siaga secara “*tangible*” seperti menyediakan kelengkapan pada masa kecemasan dan mempersiapkan dokumen-dokumen penting, komunikasi sosial yang berkesan perlulah dipelajari, difahami dan juga diperaktiskan oleh semua rakyat Malaysia dalam menyokong pihak Kerajaan dan juga agensi-agensi berkaitan menangani impak bencana terhadap mangsa terutamanya dari segi impak emosi kepada mangsa. Tambahan pula, komunikasi sosial ini juga adalah antara salah satu cara untuk kita menunjukkan bukan hanya rasa simpati malahan yang lebih terkesan lagi ialah apabila kita boleh bersama-sama berkongsi rasa empati kepada mangsa bencana samada yang terdiri daripada ahli keluarga, sahabat handai, mahupun orang yang tidak kita kenali.

Virus COVID-19 yang pertama kali ditemukan di kota Wuhan, Cina, pada akhir Desember 2019 telah menular dengan cepat dan telah menyebar ke wilayah lain di Cina dan ke beberapa negara, termasuk Malaysia. Coronavirus adalah kumpulan virus yang mampu menginfeksi sistem pernafasan manusia. Pada banyak kes, virus ini hanya menyebabkan infeksi pernafasan yang ringan, seperti selsema. Namun, virus ini juga mampu menyebabkan infeksi pernafasan berat, seperti infeksi paru-paru (pneumonia), Middle-East Respiratory Syndrome (MERS), dan Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS), ataupun lebih teruk lagi boleh menyebabkan kematian. Virus ini juga dapat menginfeksi siapa saja, tetapi kesannya akan lebih berbahaya kepada orang yang berusia, ibu hamil, orang yang sedang sakit, atau orang yang daya tahan tubuhnya lemah. Oleh karena itu, penularan wabak COVID-19 antara manusia yang sangat rentan menjadi kebimbangan semua pihak, yang akan menguji keberkesanan komunikasi sosial diantara masyarakat dalam menghadapi tekanan daripada wabak COVID-19 ini.

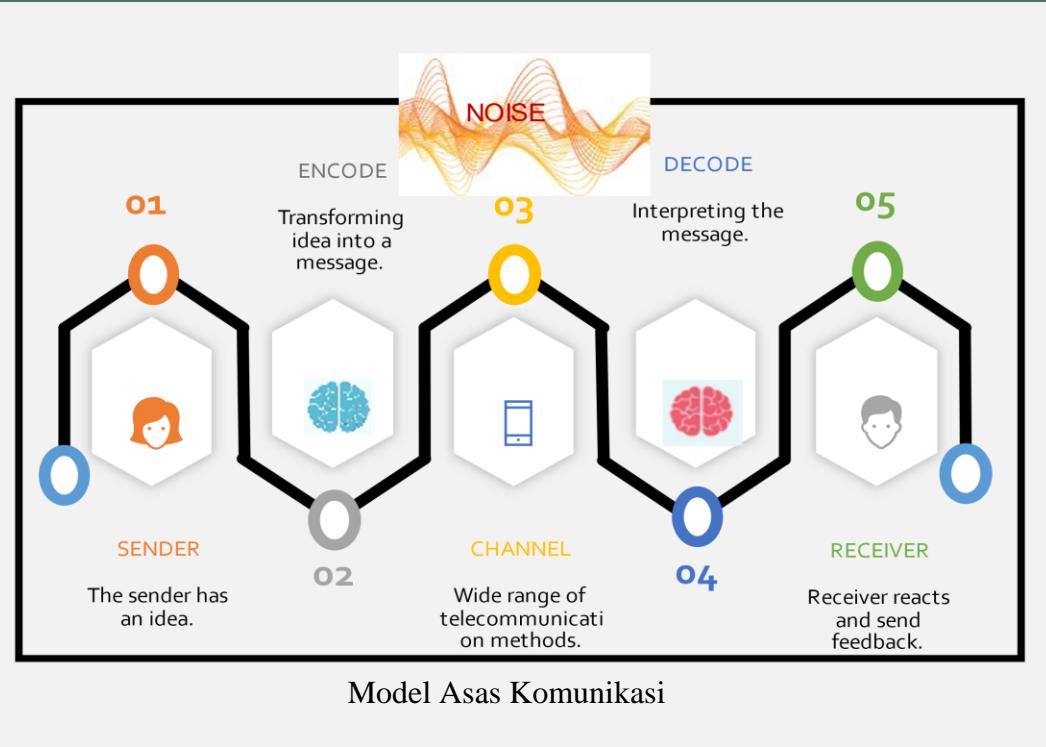


Lembah Klang dan Pantai Timur disamping musim monsun serta kejadian air pasang. Banjir di Lembah Klang merupakan banjir yang paling ketara memandangkan keadaan luar jangka ini jarang berlaku di kawasan Lembah Klang berbanding di negeri Pantai Timur terutamanya ketika musim monsun. Hal ini juga telah menyebabkan puluhan ribu orang awam terpaksa dipindahkan dan ada juga yang terkorban serta kehilangan harta benda. Sifat banjir ini yang tidak terjangka, terutamanya di Lembah Klang disifatkan sebagai antara banjir-banjir terburuk dalam sejarah Malaysia moden, dan digelarkan sebagai "banjir seratus tahun" oleh pihak kerajaan. Natijahnya, bencana banjir ini juga telah mencetuskan darurat kemanusiaan yang besar yang perlu dipikul melalui kerjasama daripada pihak kerajaan dan orang awam. Antaranya adalah kerjasama kearah komunikasi sosial yang berkesan dalam memastikan mangsa bencana dapat ditenangkan dan diringankan bebannya selain mampu menyokong segala usaha pihak kerajaan dalam membantu rakyat dan juga negara yang sedang berdepan dengan bencana banjir ini.

Dengan keadaan wabak dan juga bencana bajir yang melanda negara sejak beberapa tahun, mahupun bulan yang lepas, komunikasi dilihat memainkan peranan penting bagi kehidupan manusia, kerana manusia itu sendiri dikenali sebagai individu yang bersosial. Setiap saat pasti manusia di dunia ini melakukan komunikasi, baik komunikasi verbal mahupun sebaliknya. Komunikasi adalah salah satu isu asas yang penting dalam perhubungan dan interaksi antara seseorang individu dengan individu ataupun kumpulan individu yang lain. Komunikasi ialah perhubungan yang wujud di antara penghantar (*sender*), yang merupakan individu yang menghantar mesej, dan penerima (*receiver*), yang akan menjadi penerima dan pembawa mesej tersebut. Kedua-dua berkongsi maklumat dan melalui maklumat tersebut mereka berkomunikasi. Walaupun, kadang-kadang proses komunikasi ini tidak begitu mudah dan kadang-kadang menimbulkan kekeliruan kerana adanya unsur-unsur lain seperti konteks, campur tangan, persoalan, dan kekeliruan yang ada di sekeliling mesej tersebut.



Bencana Banjir di Lembah Klang



Model Asas Komunikasi

Model Asas Komunikasi menerangkan bagaimana proses komunikasi secara asasnya berlaku bermula daripada penghantar sehingga kepada penerima melalui saluran (channel) komunikasi yang ada. Model ini dapat menjadi rujukan asas dalam membentuk kaedah komunikasi sosial yang berkesan untuk memastikan kesiapsiagaan rakyat Malaysia dalam menghadapi musibah dan bencana yang telah berlaku mahupun dimasa akan datang.

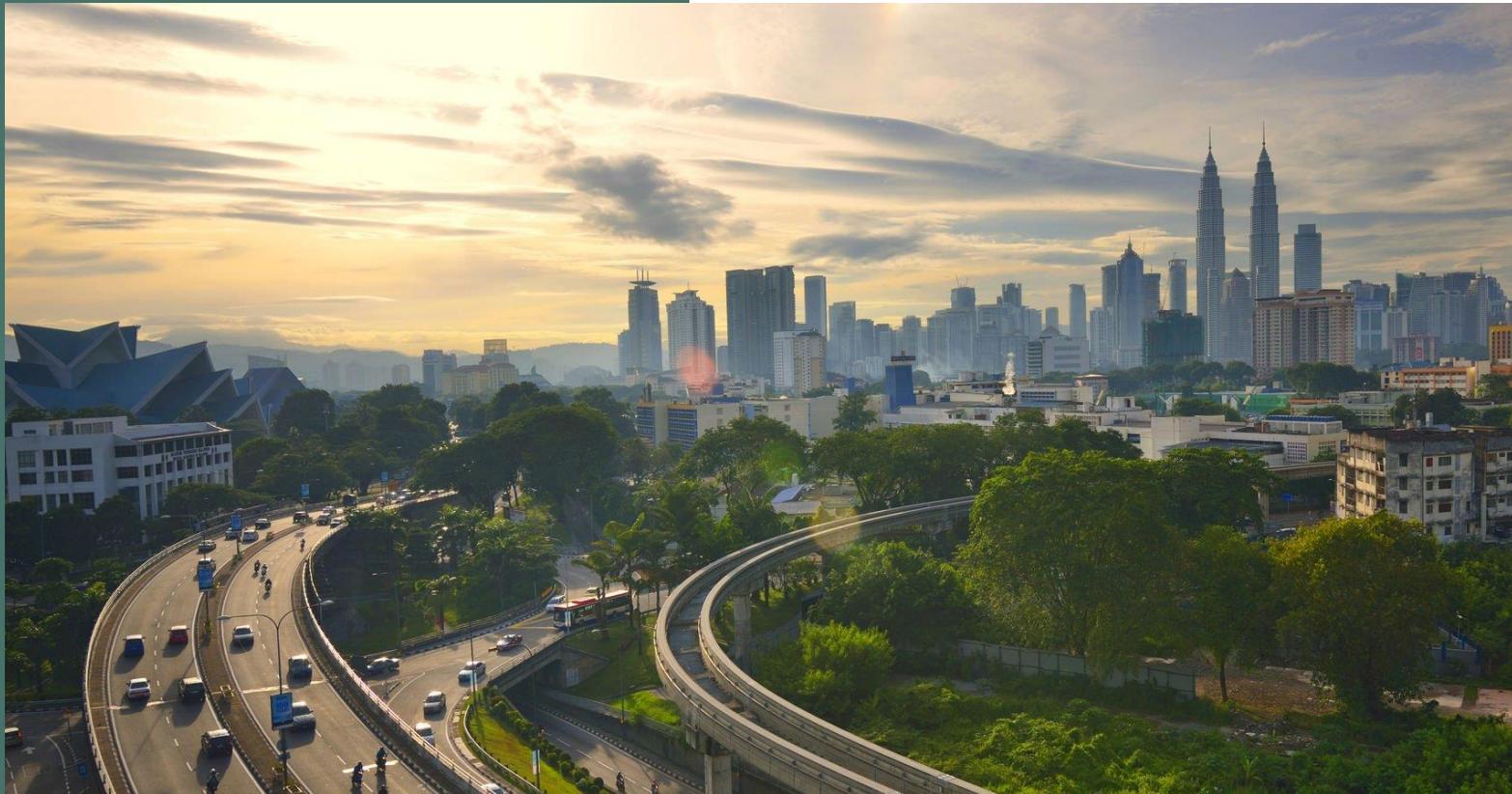
Komunikasi sosial merujuk kepada isu-isu seperti komunikasi, maklumat, ekspresi, peranan media massa dan industri budaya. Seluruh dimensi kehidupan manusia dipenuhi dengan komunikasi. Oleh yang demikian, komunikasi sosial adalah komunikasi asas dan penting ketika membina pendapat umum.

Komunikasi yang dilakukan dengan baik dan efisien membolehkan bermulanya jambatan dialog berlaku dalam kalangan pelaku sosial yang berbeza dan dengan ini, sumbangsih langsung dibuat untuk mengukuhkan komunikasi dan perbincangan sesama individu dan kumpulan untuk memperoleh kebahagiaan dan juga terhindar dari tekanan serta ketegangan. Melalui komunikasi sosial kita dapat memenuhi keperluan emosi dan meningkatkan kesihatan mental terutamanya buat mangsa-mangsa yang sedang berhadapan dengan wabak COVID-19 dan juga bencana banjir. Selain daripada itu, kita sebagai masyarakat yang besar serta berbilang agama, kaum dan bangsa akan belajar tentang makna cinta, kasih sayang, simpati, keintiman, rasa hormat, rasa bangga, irihati, bahkan kebencian melalui komunikasi sosial ini, samada secara berkesan ataupun tidak.

Oleh itu, dengan mengambil kira komunikasi yang menentukan pembangunan insan, adalah tepat dan penting bahawa penyertaan dan pengetahuan orang ramai mengenai pengaruh komunikasi sosial dan semua kemudahan teknologi yang dikaitkan dengannya akan membantu masyarakat secara umum. Dalam erti kata lain, kepentingan menggunakan komunikasi sosial secara berhemah dan bertanggungjawab adalah sangat penting untuk pembangunan diri sendiri khususnya dan pembangunan masyarakat amnya. Komunikasi sosial akan menjadi lebih baik dan efisien sekiranya kita mengamalkan batas-batas komunikasi penting seperti adanya sikap simpati, empati, toleransi, prihatin dan memikul tanggungjawab sesama kita terutamanya apabila kita berkongsi maklumat musibah dan bencana di media sosial. Kita perlu memahami dan menyelami emosi mangsa terutamanya, kerana mereka yang lebih terkesan dengan musibah, ibarat kata pepatah berat mata yang memandang, berat lagi bahu yang memikul. Ini adalah kerana bukan mudah untuk mangsa melupakan tragedi tersebut, terutama bagi yang kehilangan ahli keluarga, manakala nilai kerugian harta benda pula tidak terkira jumlahnya.

Oleh yang demikian, kita semua sebagai rakyat Malaysia haruslah menyahut seruan kerajaan dengan memberikan pemahaman dan juga kesedaran dalam bersiap-siaga menghadapi bencana di masa hadapan walaupun kita tidak menjangkakannya melalui kaedah komunikasi sosial yang berkesan. Contohnya seperti menghebahkan tindakan siap siaga yang dikeluarkan oleh NADMA, memberikan kata-kata semangat dan positif kepada mangsa, mendoakan mangsa dan menunjukkan sifat perpaduan dan empati kepada mangsa dan juga seluruh rakyat Malaysia tanpa mengira kaum mahupun perbezaan pendapat yang wujud dalam kalangan kita.

Selain daripada usaha pihak kerajaan mewujudkan jawatankuasa pengurusan risiko selepas bencana, adalah menjadi tanggungjawab kita semua untuk memastikan bahawa kita semua menjalankan tanggungjawab kita selepas berlakunya bencana dan juga bersiap sedia dalam menghadapi kemungkinan bencana di masa hadapan. Justeru, diharapkan semua pihak kerajaan mahupun rakyat mengambil iktibar daripada sejarah hitam yang mencemari kepesatan pembangunan negara ke arah yang lebih baik dan mapan.



PENCAPAIAN FAKULTI

PENCAPAIAN FAKULTI

Disediakan oleh: Dr. Wan Normila Mohamad

Tahniah!

ANUGERAH KUALITI REKTOR ANTARA BAHAGIAN (AKRAB 2021)

TEMPAT KETIGA FAKULTI/JABATAN

PEMENANG BIDANG TUJAHAN PENGURUSAN DAN PEMBANGUNAN STAF

Penulis:

ZaidatulHusna Mohd Isnani

Dr. Wan Normila Mohamad

Hafisah Yaakob

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen

Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli

Hilwana Abd. Karim

Tengku Sharifeleani Ratul Maknu Tengku Sulaiman

Nur Alia Amirnordin

Dr. Nurazilah Zainal

Norhaniza Md. Akhir

Mohd Elfee Ab Rashid

Iskandar Ariffin

Tahniah!

ANUGERAH

Dr. Nurazilah Zainal

1. Anugerah Penyelia Terbaik 2021
2. Anugerah Penyelidik Terbaik 2021

*Kelompok Sains Sosial & Kemanusiaan, Hari Kemuncak Inovasi & Kualiti 2021,
UiTM Cawangan Negeri Sembilan*

Nur Fadhlina Zainal Abedin

Best Paper Award, 10th International Conference on University Learning and
Teaching 2021 (InCULT), 1-2 Disember 2021

“SDGs Knowledge and Sustainability Behaviour: A Study of United Kingdom and
Malaysia Tertiary Students”

Best Video Award, 10th International Conference on University Learning and
Teaching 2021 (InCULT), 1-2 Disember 2021

“Awareness and Attitudes of Undergraduate Students towards Plagiarism: Are There
Any Differences between Genders?”

LANTIKAN KHAS

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen
Timbalan Pengurus 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 BARU

Bashir Ahmad Bin Shabir Ahmad
AJK Pendapatan FPP

Dr. Nurazilah Zainal
Bendahari FPP

Maziah Mohamed Arif
Ketua Editor, Majalah Aspirasi FPP

GERAN PENYELIDIKAN

Dr. Nurazilah Zainal (Ketua) (UiTM), Dr. Jamilah Mohd Mahyideen (UiTM), Prof. Dr. Annuar Md Nassir (UPM), Prof. Madya Dr. Mohamed Hariri Bakri (UTEM) dan Prof. Dr. Law Siong Hook (UPM)
Fundamentals Research Grant Scheme (FRGS)

Tajuk: Modelling the Growth of Microfinance Institutions for Post Covid-19 Recovery: A New Future for the Poor

2021 – 2023 – **RM67 200**

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**

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**

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**

PENYELIAAN

PASCA-SISWAZAH

Dr. Nurazilah Zainal

Penyelia Utama (Main Supervisor)
 Che Nurul Huda Che Bahrun
 Doctor of Philosophy (PhD)
 Fakulti Pengurusan dan Perniagaan
 UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Penyelia Utama (Main Supervisor)
 Saiyidah Aisyah Binti Anwar Azmy
 Master of Science
 Fakulti Pengurusan dan Perniagaan
 UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Penyelia Bersama (Co-Supervisor)
 Ruzzle Affandee Bin Abdul Sarah
 Master of Science
 Fakulti Pengurusan dan Perniagaan
 UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Dr. Wan Normila Mohamad

Penyelia Bersama (Co-Supervisor)
 Saiyidah Aisyah Binti Anwar Azmy
 Master of Science
 Fakulti Pengurusan dan Perniagaan
 UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen

Penyelia Bersama (Co-Supervisor)
 Che Nurul Huda Che Bahrun
 Doctor of Philosophy (PhD)
 Fakulti Pengurusan dan Perniagaan
 UiTM Cawangan Negeri Sembilan

SARJANA MUDA

KURSUS ADS511

Dr. Wan Normila Mohamad
Zaidatulhusna Mohd Isnani
Hafisah Yaakob

KURSUS CS2904

Bashir Ahmad Shabir Ahmad

LANTIKAN LUAR KAMPUS

Dr. Wan Normila Mohamad

Panel Penasihat
 Program Diploma Kesetiausahaan (DSK)
 Jabatan Perdagangan (JP)
 Politeknik Sultan Idris Shah (PSIS)

Pemeriksa Luar (External Examiner)
 Master of Business Administration in Healthcare Management (MBAHM)
 International Medical University (IMU)

Mohd Elfee Ab Rashid

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

Jurulatih Kecemerlangan Operasi (Operational Excellence Trainer - InQKA)

Zaidatul Husna Mohd Isnani

Jurulatih Kecemerlangan Operasi (Operational Excellence Trainer - InQKA)

Penilai Luar iQMS

Editor/Pewasit Jurnal Inovasi Malaysia (JURIM)

Dr. Nurazilah Zainal

Felo Institut Kepimpinan dan Pengurusan (ILD)
 Bandar Enstek

Perunding Pembangunan Kepimpinan Lembaga Pengarah Universiti Awam
 Akademi Kepimpinan Pendidikan Tinggi (AKEPT)

Penasihat Akademik Program
 Diploma Pengurusan Perniagaan Kolej Vokasional, Kementerian Pendidikan Malaysia (KPM)

Ahli Bersekutu

1. Pusat Kecemerlangan Pengajian Tinggi (HICoE) UiTM
2. Accounting Research Institute (ARI)

AJK Mesyuarat Pengurusan Dalaman, Institut Kepimpinan dan Pembangunan (ILD) UiTM

AJK Penilaian Konsultant, Institut Kepimpinan dan Pembangunan (ILD) UiTM

LANTIKAN DALAMAN KAMPUS

Dr. Wan Normila Mohamad

1. Ahli Jawatankuasa Akademik Negeri (JAN)
2. Auditor Dalaman
3. Panel Penemuduga Zakat UiTMCNS
4. Panel Penemubual Ketidakhadiran Kuliah UiTMCNS
5. Ahli Jawatankuasa Memorandum Persefahaman/Memorandum Perjanjian (MoU/MoA) Bersama Universiti/Institusi Antarabangsa, FPP Seremban

Tengku Sharifeleani Ratul Maknu

Tengku Sulaiman

1. Timbalan Ketua Sistem Audit
2. Mentor Projek Keusahawanan Pelajar UiTMCNS
3. Ahli Jawatankuasa Pemantauan
4. Profesionalisma Pensyarah (Pro-Pens)
5. Ahli Jawatankuasa Jadual Waktu FPP

Hafisah Yaakob

1. Ahli Jawatankuasa Pemantauan Profesionalisma Pensyarah (Pro-Pens)
2. Panel Penemuduga Zakat UiTMCNS
3. AJK Biro PEWANI Ekonomi dan Keusahawanan Negeri Sembilan
4. Ahli Jawatankuasa Memorandum Persefahaman/Memorandum Perjanjian (MoU/MoA) Bersama Universiti/Institusi Antarabangsa, FPP Seremban

Zaidatul Husna Mohd Isnani

1. Koordinator ICEPs
2. Ahli Jawatankuasa Jadual Waktu FPP
3. Auditor Dalaman
4. Mentor Projek Keusahawanan Pelajar UiTMCNS

Dr. Nurazilah Zainal

1. Penemuduga Pemohon Zakat
2. Panel Penilai Geran FRGS UiTMCNS
3. Ahli Jawatankuasa Memorandum Persefahaman/Memorandum Perjanjian (MoU/MoA) Bersama Universiti/Institusi Antarabangsa, FPP Seremban

Mohd Elfee Ab Rashid

1. Ahli Jawatankuasa Penilaian Risiko
2. Jawatankuasa *Task Force Hal Ehwal Akademik* UiTMCNS
3. Penulis Bersama Laporan AKNC UiTMCNS

Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli

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

Nur Alia Amirnordin

1. Penyelaras Keusahawanan Sosial (MASMED)
2. Ahli Jawatankuasa Memorandum Persefahaman/Memorandum Perjanjian (MoU/MoA) Bersama Universiti/Institusi Antarabangsa, FPP Seremban

Norhaniza Md Akhir

1. Penyelaras Keusahawanan Siswa (MASMED)
2. Mentor Projek Keusahawanan Pelajar

Hilwana Abd Karim

1. Penyelaras Latihan Keusahawanan MASMED

Dr. Jamilah Mohd Mahyideen

1. Panel Penemuduga Zakat UiTMCNS

Maziah Mohamed Arif

1. Auditor Dalaman

Datin Maria Hj. Kamarulzaman

1. Auditor Dalaman

PANEL JEMPUTAN DALAMAN & LUARAN

Dr. Nurazilah Zainal

Reviewer

Journal of Academia UiTM Negeri Sembilan

International Journal of Economics and Management (SCOPUS)

1. The Effect of Microfinance Program on Rural Clients Assets Accumulations in Bangladesh
2. Sustainability of Stock Market against COVID-19 Pandemic

Asia Pacific Management Counting Journal (ESCI)

1. A Banking The Unbanked Through Pradhan Mantra Jan Dhan Yojana - A Revolutionary Financial Inclusion Program
2. Factors Influencing On Effectiveness Of Individual Investor's Decision Making: An Empirical Study On The Sri Lankan Stock Market
3. Bounded Rationality in Bank Officers' Credit Decision for SME Lending in Malaysia: A Conceptual Framework

Nur Fadhlina Zainal Abedin

Reviewer

4th Advances in Business Research International Conference (ABRIC 2022)

1. The Impact of Social Media Interactions on Consumer Decision Making in Saudi Arabia
2. Antecedents of Customer Loyalty towards Traditional Coffee Shops (Kopitiams) among Youth in Malaysia

International Virtual Conference on Office Technology Management 2022

1. The Impact of Covid-19 on The Event Management Industry

Jury

1. Infographic - Sustain The World Virtual Camp 2022
2. Big Stage ENT00: Business Model Canvas (BMC) Video Pitching Competition, FPP UiTM Rembau
3. Sabah International Virtual Innovation & Invention Competition (2nd SIVIIC)

Dr. Wan Normila Mohamad

Reviewer

Dove Medical Press, Patient Preference and Adherence

1. The Healthcare Needs of International Clients: A Qualitative Study

Zaidatulhusna Mohd Isnani

Reviewer

Jurnal Inovasi Malaysia (JURIM)

Hafisah Yaakob

Reviewer

International Journal of Islamic Economics, Business and Entrepreneurship

PENERBITAN

Scopus

Dr. Nurazilah Zainal

1. Rahim, N. . F., Bakri, M. H., Fianto, B. A., **Zainal**, N., & Hussein Al Shami, S. A. (Accepted/In press). Measurement and structural modelling on factors of Islamic Fintech adoption among millennials in Malaysia. *Journal of Islamic Marketing*. <https://doi.org/10.1108/JIMA-09-2020-0279>.
2. NHHM Noor, WYRW Yusof, MH Bakri, NRAM Noor, **N Zainal (2022)**. Efficiency Analysis of Islamic Banks in Indonesia. *Journal of Positive School Psychology* 6 (3), 495–504-495–504

Hilwana Abd Karim

1. Azhar, Farah & Rahim, Zati & Fahami, Norasyikin & Abdul Rahim, Siti Khatijah Nor & **Karim, Hilwana. (2022)**. Investing in Malaysian healthcare using technique for order preference by similarity to ideal solution. *Indonesian Journal of Electrical Engineering and Computer Science*. 25. 1723. 10.11591/ijeecs.v25.i3.pp1723-1730.

Nur Fadhlina Zainal Abedin

1. ZHOU, R., **Abedin, N. F. Z.** & Paramasivam S. Sustainable Development Goals Knowledge and Sustainability Behaviour: A Study of British and Malaysian Tertiary Students. *Asian Journal of University Education*, [S.I.], v. 18, n. 2, p. 430-440, apr. 2022. ISSN 2600-9749. Available at: <<https://myjms.mohe.gov.my/index.php/AJUE/article/view/17997>>.doi: <https://doi.org/10.24191/ajue.v18i2.17997>.

MyCite

Dr. Wan Normila Mohamad

1. Lim, Y. S., Ng, T. H., **Mohamad, W. N.** & Lim, C. E. (2022). Facebook live: How it affects the purchase intention of generation Y in Malaysia?, *Journal of Business Management and Accounting*, 12(1) January, 25-49. <https://doi.org/10.32890/jbma2022.12.1.2>

Akhbar

Dr. Nurazilah Zainal

UtusanTV.com "Kadar OPR Meningkat, Apa Implikasi Terhadap Rakyat, Ekonomi?

PERTANDINGAN INOVASI

GOLD AWARD

Norasyikin Abdullah Fahami, Zati Halwani Abd Rahim, Farah Waheeda Azhar, Dr. Siti Khatijah Nor Abdul Rahim dan **Hilwana Abd Karim**

Title: e-Invest

Creations De UiTM. International Mega Innovation Carnival 2022

SILVER AWARD

Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli, Dr. Jamilah Mohd Mahyideen, Hafisah Yaakob dan Nooraza Tukiran

Title: Conquering the Iron Throne: Ecocraft-Nomic

Educational Design, Games, Invention & Innovation Competition (EDGIIC 2022)

Nur Fadhlina Zainal Abedin, Dr. Faridah Pardi dan Dr. Ama' Rashidah Idris

Title: Educational Panacea to Entrepreneurship

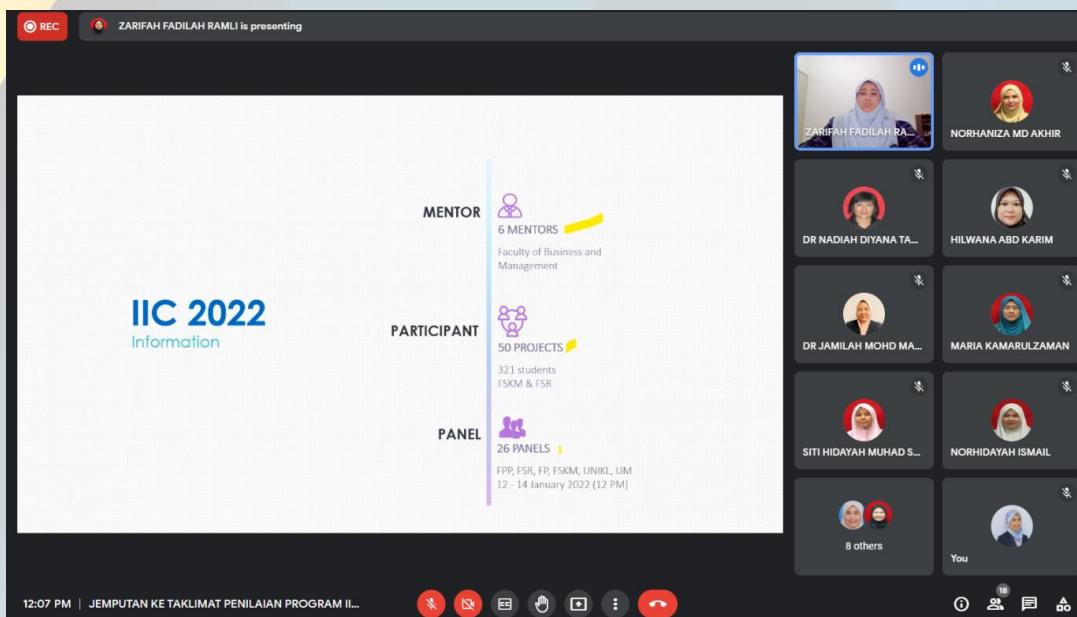
Educational Design, Games, Invention & Innovation Competition (EDGIIC 2022)

AKTIVITI FAKULTI

AKTIVITI FAKULTI

Disediakan oleh: Mohd Elfee Ab Rashid, Maziah Mohamed Arif, Tengku Sharifeleani Ratul Maknu Tengku Sulaiman dan Norhaniza Md Akhir

Innovation Idea Celebration 3 (IIC3)



Innovation Idea Celebration 3 (IIC3) merupakan satu program pertandingan yang telah dijalankan pada Mac 2022 bagi mengetengahkan idea kreatif pelajar yang mengambil subjek ENT600. Program ini merupakan kerjasama bersama MASMED Seremban. Program ini berbentuk video pitching yang menggunakan kaedah saluran online seperti YouTube untuk penilaian produk inovasi yang dihasilkan oleh 321 pelajar FSKM dan FSR yang mengambil kod kursus ENT600. Ianya juga melibatkan penilaian para panel penilai dari kalangan pensyarah sebagai kaedah “check & balance”.

Program ini adalah berbentuk pembudayaan keusahawanan yang lebih ringkas dimana ianya bertujuan memberi pendedahan atas mengenai aspek keusahawanan dan produk inovasi kepada mahasiswa/mahasiswi yang masih dalam pengajian di UiTM.

Rentetan program ini, pelajar bukan sahaja dapat mengasah kreativiti, cara menghasilkan keuntungan tetapi pelajar dapat meningkatkan skill dalam pembikinan video dan juga membantu masyarakat melalui idea produk ciptaan mereka.

Business Idea Competition (BIC 2)

BUSINESS IDEA COMPETITION 2022

SILA ISI SEMUA MAKLUMAT DENGAN BETUL DAN LENGKAP SEBELUM 14 JAN 2022, JAM 1PETANG.

Email *

Valid email

This form is collecting emails. [Change settings](#)

PROGRAM *

AM225

BUSINESS IDEA COMPETITION (BIC) 2: VIDEO PITCHING EVALUATION FORM

INSTRUCTIONS:

Video evaluation are based on the following scale and marks range (julat markah).

Please fill in the marks according to the criteria below.

Please provide the TOTAL SCORE after completing the assessment.

DUE DATE: 21th Jan 2022, Friday, 1PM.

Email *

Valid email

This form is collecting emails. [Change settings](#)

Program ini adalah suatu platform kepada pembentangan idea perniagaan pelajar yang merupakan penilaian akhir kursus ENT530 (*Principles of Entrepreneurship*). Ianya telah berlangsung selama satu minggu bermula 14 hingga 21 Januari 2022 yang lalu. Program ini terbahagi kepada tiga fasa iaitu pertama, pendaftaran pelajar dan penyerahan video pembentangan secara atas talian.

Fasa kedua pula telah berlangsung dengan sesi taklimat rubrik pemarkahan kepada barisan panel penilai yang telah dilantik. Ianya diaakan secara atas talian dengan menggunakan aplikasi *Google Meet*. Taklimat tersebut telah disampaikan oleh Puan Zaidatulhusna Mohd Isnani, Pensyarah Kanan di Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Kampus Seremban. Barisan panel penilai dilantik dari kalangan pensyarah yang mengajar, berpengalaman serta mereka mahir dalam selok belok idea perniagaan sesuatu perniagaan/syarikat.

Fasa terakhir merupakan sesi penilaian kepada video pembentangan pelajar. Selama tiga hari diperuntukkan untuk panel penilai menonton dan menilai pembentangan pelajar dengan mengambil kira semua kriteria yang terdapat didalam rubrik (lampiran 3). Akhir sekali, markah dikumpulkan dan diserahkan kepada pensyarah pelajar yang terlibat bagi tujuan rekod pemarkahan.

Webinar Penggunaan MS TEAM



Sesi Perkongsian ini dijalankan di peringkat dalaman Fakulti Pengurusan Perniagaan UiTM Cawangan Negeri Sembilan Kampus Seremban pada 23hb Mac 2022. Sesi ini merupakan salah satu kursus berbentuk IT bagi memenuhi keperluan latihan staf 2020. Perkongsian kali ini adalah untuk membantu pensyarah menguasai proses pengajaran dan pembelajaran musim ODL (Open Distance Learning).

Antara matlamat sesi perkongsian ini adalah:

1. Perkongsian informasi MS TEAM sebagai platform alternatif untuk pengajaran dan kerja kolaborasi di kalangan staf FPP Kampus Seremban.
2. Memberi pendedahan kepada staf teknik menggunakan aplikasi MS TEAM secara interaktif dalam syarahan/kuliah atas talian.
3. Latihan praktik kepada pensyarah menggunakan aplikasi MS TEAM.

Program Infaq Ramadhan

Program Infaq Ramadhan ini adalah program tahunan yang dijalankan oleh Fakulti Pengurusan dan Perniagaan dalam bulan Ramadhan. Sumbangan dalam bentuk kewangan oleh staf fakulti akan dikumpulkan untuk tujuan penyediaan makanan iftar kepada pelajar kampus Seremban yang menginap di kolej kediaman. Selain untuk mendapatkan keberkatan sempena bulan puasa ini, program ini juga bertujuan untuk berkongsi rezeki antara staf fakulti dan juga pelajar. Aktiviti pengagihan makanan ini bermula pada jam 4 petang yang dilaksanakan di ruang legar Masjid kampus Seremban yang disampaikan sendiri oleh staf fakulti.



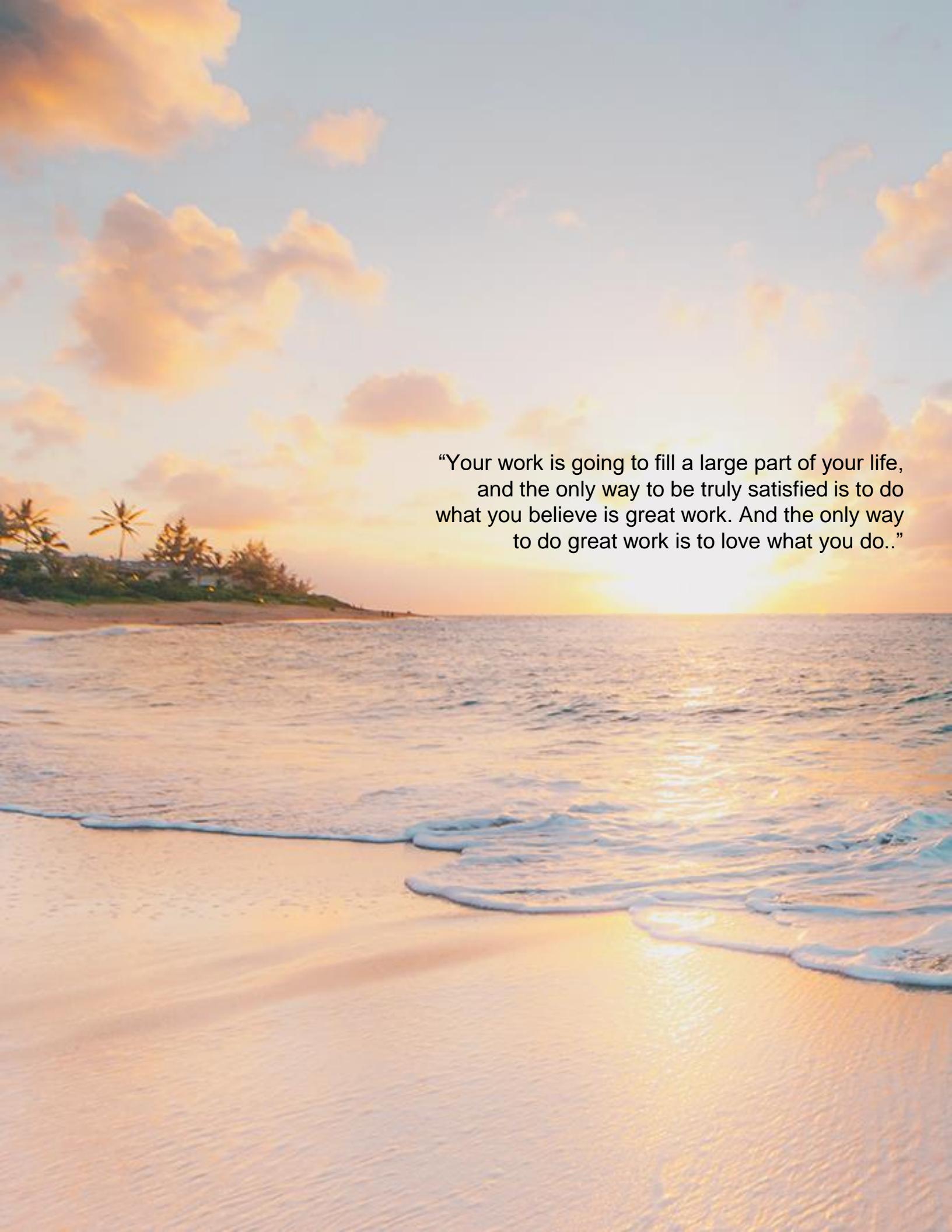
Webinar

Collaborative Teaching

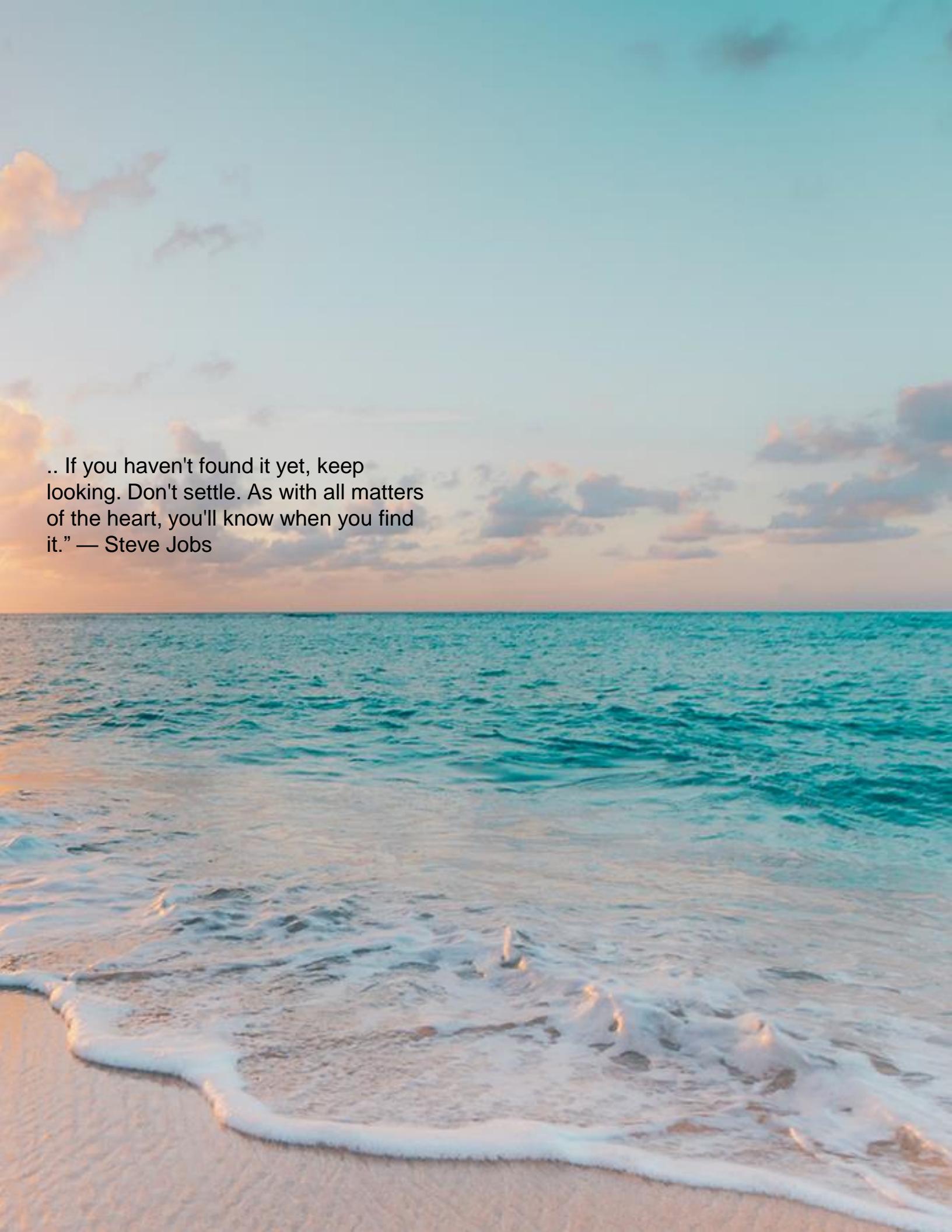
Satu webinar perkongsian maklumat berkaitan “Collaborative Teaching” telah dijalankan secara atas talian pada 22 April 2022. Program anjuran Fakulti Pengurusan dan Perniagaan ini bertujuan untuk memberi pendedahan kepada warga fakulti berkaitan dengan pelaksanaan Collaborative Teaching samaada di peringkat kebangsaan dah juga di peringkat antarabangsa. Selain itu, webinar ini juga bertujuan untuk menggalakan warga fakulti untuk bergiat aktif dalam melaksanakan Collaborative Teaching ini kerana ianya bukan sahaja merupakan matlamat Kementerian Pengajian Tinggi Malaysia kepada semua warga pensyarah di seluruh IPT dan IPTS malah menjadi salah satu Key Performance Index (KPI) yang perlu di capai oleh UiTM Cawangan Negeri Sembilan.



Sesi perkongsian selama 2 jam ini telah disampaikan oleh Ts Mohamad Shahrimi Hashim yang merupakan salah seorang ahli jawatankuasa “Taskforce” Bahagian Hal Ehwal Akademik UiTM Cawangan Negeri Sembilan. Beliau juga merupakan pensyarah kanan dari Pusat Pengajian Fakulti Sains Gunaan Kampus Kuala Pilah. Walaupun objektif asal program webinar ini hanya terbuka kepada staf akademik FPP sahaja tetapi atas permintaan ramai webinar ini juga turut disertai oleh beberapa warga akademik dari kampus Kuala Pilah dan juga Rembau.

A wide-angle photograph of a tropical sunset. The sky is filled with large, billowing clouds that are bathed in warm orange and yellow light from the setting sun. The horizon line is low, showing a sandy beach in the foreground where small waves are breaking. A cluster of palm trees stands on the left side of the beach. The overall atmosphere is peaceful and inspiring.

“Your work is going to fill a large part of your life,
and the only way to be truly satisfied is to do
what you believe is great work. And the only way
to do great work is to love what you do..”

A wide-angle photograph of a sunset over the ocean. The sky is filled with scattered clouds, some of which are illuminated with warm orange and yellow hues from the setting sun. The ocean waves are a deep turquoise color, and they are crashing onto a light-colored sandy beach in the foreground. The overall atmosphere is peaceful and contemplative.

.. If you haven't found it yet, keep looking. Don't settle. As with all matters of the heart, you'll know when you find it." — Steve Jobs

ISSN 2735-0525

A standard one-dimensional barcode is positioned in the center of the white rectangular area. It consists of vertical black bars of varying widths on a white background.

9 772735 052005