

**FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN
UITM CAWANGAN NEGERI SEMBILAN KAMPUS SEREMBAN**

ASPIRASI

EDISI 2, 2025

ISSN : 2735-0525

**GREEN IS THE NEW "GOLD":
PELABURAN ESG DALAM DUNIA
YANG SEMAKIN PANAS**

**SYED NORHAIMI SYED ZIN:
Mengubah Persepsi
Pertanian Malaysia**

**TRANSFORMASI PEMBELAJARAN
DALAM ERA DIGITAL**

**Generasi Z:
Merentas Evolusi
Pembelajaran dan Dunia
Pekerjaan**



ASPIRASI FPP

EDISI 2, 2025

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
©2025 Hakcipta Terpelihara

ASPIRASI FPP

ISI KANDUNGAN

01 ASPIRASI

Syed Norhaimi Syed Zin:
Petani Moden yang Mengubah Persepsi Pertanian Malaysia

04 KEPIMPINAN

Pemimpin: 'Ikut Buku' VS 'Ikut Nafsu'

07 PENGURUSAN STRATEGI

Inovasi & Strategi Digital: Kunci Daya Saing
Usahawan Kecil

11 PEMBANGUNAN DIRI/MOTIVASI

Pengaruh Latihan Pembangunan Diri terhadap
Kesejahteraan Psikologi Pekerja

14 KEWANGAN

"Green is a new Gold"
Pelaburan ESG dalam Dunia yang Semakin Panas

17 EKONOMI

Illicit Financial Flows (IFFs): Ancaman
Tersembunyi kepada Ekonomi Negara

22 IDEA PERNIAGAAN

Menerjah Dunia Digital:
Pemasaran Digital yang Anda Perlu Tahu

27 MEDIA SOSIAL

Transformasi Pembelajaran Dalam Era Digital

30 TEKNOLOGI

Inovasi, Ekonomi, dan Teknologi: Pentingkah
Paten?

33 UMUM

Generasi Z: Merentas Evolusi Pembelajaran
dan Dunia Pekerjaan

36 PENULIS TAMU

Scam Pelaburan: Kenapa Masih Ramai
Menjadi Mangsa?

40 AKTIVITI FAKULTI

47 PENCAPAIAN FAKULTI

SIDANG REDAKSI

PENAUNG

PROF. DR. YAMIN YASIN

PENASIHAT

PROF. MADYA TS. DR. NOORLIS AHMAD

PROF. MADYA DR. SITI SARA IBRAHIM

PENGERUSI

YM TENGKU SHARIFELEANI RATUL MAKNU

TENGKU SULAIMAN SHARIFADDIN

KETUA EDITOR

DR. FARIDAH BINTI PARDI

EDITOR

DR. WAN NORMILA MOHAMAD

PROF. MADYA DR. NURAZILAH ZAINAL

NURUL HANIN IZZAT SANIN

SETIAUSAHA

HAFISAH YAAKOB

BIRO KEWANGAN

MOHD ELFEE AB RASHID

BIRO PENERBITAN

NOORAZA TUKIRAN

MAZIAH MOHAMED ARIF

PENYUNTING BAHASA

NUR ALIA AMIRNORDIN

ZAIDATULHUSNA MOHD ISNANI

DR. JAMILAH MOHD MAHYIDEEN

NUR FADHLINA ZAINAL ABEDIN

REKABENTUK & GRAFIK

NURHANANI AFLIZAN MOHAMAD RUSLI

HILWANA ABD KARIM

KOMUNIKASI

NORHANIZA MD AKHIR

ISKANDAR ARIFFIN

PERCETAKAN

DR. BASHIR AHMAD SHABIR AHMAD



اَبُو سَيِّدِي تَكْوَلُو كَلِمَاتَا
UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Fakulti
Pengurusan
dan Perniagaan





DARI PENA KETUA EDITOR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh dan Salam Sejahtera.

Syukur ke hadrat Ilahi kerana dengan izin-Nya, Majalah Aspirasi Edisi Kedua 2025 dapat diterbitkan. Setinggi penghargaan dihulurkan kepada semua pihak yang terus memberikan sokongan sehingga edisi ini berjaya direalisasikan.

Sebagai Ketua Editor, saya berbangga mempersembahkan edisi yang mengetengahkan artikel berinformasi dan relevan dengan dunia perniagaan, teknologi serta pembangunan diri masa kini. Mengangkat tema “Aspirasi Melangkaui Batasan”, edisi ini mencerminkan usaha kami meneroka idea baharu yang lebih strategik dan inovatif.

Sorotan Edisi 2/2025:

- **Transformasi & Inovasi:** Kupasan mengenai strategi digital untuk usahawan kecil dan peranan patensi dalam ekosistem teknologi, serta kisah inspirasi Petani Moden, Syed Norhaimi Syed Zin.
- **Kewangan & Ekonomi Mapan:** Tinjauan mendalam tentang Pelaburan ESG sebagai aliran masa depan dan isu aliran kewangan haram yang menjejaskan ekonomi negara.
- **Sumber Manusia & Kepimpinan:** Perbincangan mengenai latihan pembangunan diri dan dilema kepimpinan antara pendekatan berprinsip dan beremosi.
- **Era Digital & Generasi Baharu:** Potensi pemasaran digital, transformasi pembelajaran dan cabaran Generasi Z dalam dunia pekerjaan.
- **Isu Semasa:** Kolum penulis tamu mengupas isu semasa berkaitan Scam Pelaburan yang masih menjerat ramai.



Dr. Faridah Pardi
Ketua Editor

Edisi ini turut memuatkan rangkuman aktiviti serta pencapaian ahli Fakulti Pengurusan dan Perniagaan (FPP), UiTM Kampus Seremban sebagai penghargaan atas komitmen warga fakulti dalam memacu kecemerlangan. Semoga setiap halaman majalah ini menjadi sumber inspirasi dan manfaat kepada para pembaca. Teruskan mengejar aspirasi kerana setiap kejayaan bermula dengan cita-cita. Sekian, terima kasih dan selamat membaca.

Yang Ikhlas,

Dr. Faridah Binti Pardi
Ketua Editor Majalah Aspirasi
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan
UiTM Kampus Seremban

Syed Norhaimi Syed Zin: Petani Moden yang Mengubah Persepsi Pertanian Malaysia

“Usia bukan penghalang kejayaan,” sebuah motto yang menjadi pegangan hidup.

**HAFISAH YAAKOB,
WAN NORMILA MOHAMAD,
JAMILAH MOHD MAHYIDEEN,
NURHANANI AFLIZAN MOHAMAD RUSLI**

PENULIS



Syed Norhaimi Syed Zin, 60 tahun, merupakan seorang usahawan tani yang berjaya membuktikan bahawa bidang pertanian moden mampu menjanjikan masa depan yang cerah. Berasal dari Pulau Tawar, Jerantut, beliau ialah anak peneroka Felda Sungai Tekam yang telah meniti pelbagai pengalaman sebelum memilih untuk menumpukan sepenuh perhatian kepada pertanian. Dengan semangat gigih, kesungguhan, serta keinginan belajar secara berterusan, beliau kini dikenali sebagai salah seorang petani moden yang menjadi rujukan masyarakat. Bagi sesetengah orang, usia adalah alasan untuk berehat. Namun bagi Syed Norhaimi, usia hanyalah angka. Baginya, “Usia bukan penghalang kejayaan,” sebuah motto yang menjadi pegangan hidup. Sejarah hidup beliau adalah kisah tentang keberanian mencuba, jatuh bangun dalam dunia pertanian, dan akhirnya berdiri teguh sebagai seorang petani moden yang disegani.

Akar Kehidupan: Dari Felda ke Dunia Pertanian

Dilahirkan dalam keluarga peneroka di Felda Sungai Tekam, Syed Norhaimi menghabiskan zaman kanak-kanaknya dengan suasana kampung yang penuh dengan kehidupan ladang. Pendidikan formal beliau berakhir dengan SPM, namun semangat menimba ilmu tidak pernah pudar. Sebelum bergelar petani sepenuh masa, beliau meniti pelbagai pengalaman kerjaya. Antara jawatan terakhir yang pernah disandang ialah Penyelia Ladang Unit Biakklon Sawit, diikuti dengan jawatan sebagai Pegawai Pemasaran RISDA (Kopjet) antara tahun 2005 hingga 2009. Namun, jiwa dan minat beliau sentiasa condong kepada dunia pertanian. Maka bermulalah satu perjalanan panjang, berliku, tetapi penuh dengan warna-warni pengalaman.

Dari Salak ke Strawberry: Eksperimen Awal

Langkah awal beliau bermula dengan kebun salak sekitar tahun 1990. Dengan 1000 pokok, tanaman ini diusahakan hampir tiga dekad sehingga tahun 2020. Walaupun mencabar, pengalaman ini membentuk daya tahan dan kefahaman mendalam tentang ilmu pertanian.

Tidak berhenti di situ, Syed Norhaimi beralih kepada penanaman strawberi di Taman Seri Embun antara tahun 2015 hingga 2018. Mengusahakan lebih 1000 pasu strawberi, projek ini menarik perhatian media. Beliau mendapat liputan akhbar Utusan Malaysia dan New StraitsTimes, dengan jolokan “Little Cameron”. Walaupun akhirnya dihentikan akibat serangan parasit pada tanaman, pengalaman ini menjadi batu loncatan untuk mencuba bidang baharu.



Varieti anggur yang diusahakan oleh beliau ialah Jupiter, Dixon, Baikonor, Ninel, Krasotka, Velez, Jubilee, Heliodor, Lorano, Transfiguration, Rumba, Faith, Golden Musqat, Everest dan Monte Cristo



Peternakan: Dari Lobster ke Arnab Pedaging

Syed Norhaimi juga tidak takut bereksperimen dalam bidang peternakan. Beliau pernah menternak lobster air tawar menggunakan tangki air dari tahun 2015 hingga 2017. Namun, masalah kawalan pH air menyebabkan anak benih mati, dan projek ini terpaksa dihentikan.

Selepas itu, beliau beralih kepada peternakan arnab pedaging (2018–2021). Permintaan pasaran ada, tetapi kos makanan yang semakin meningkat menjadi cabaran besar. Walaupun projek ini tidak bertahan lama, ia menambah lagi koleksi pengalaman berharga dalam dunia agropreneur.

Kejayaan Emas: Dunia Lebah Kelulut & Anggur

Jika ditanya apa yang benar-benar mengangkat nama Syed Norhaimi, jawabannya adalah lebah kelulut dan anggur.

Sejak tahun 2012, beliau giat menternak lebahkelulut, menghasilkan madu yang mendapat permintaan tinggi. Namun, bintang utama perjalanan hidupnya ialah anggur.

Bermula sebagai hobi pada 1990 dengan tiga pasu vine grape variati Isabela yang masam, kini beliau mula serius menanam table grape (anggurmanis) pada tahun 2019 yang terkenal di negara-negara beriklim sederhana.

Keunikan anggur ini ialah ia mula berbunga seawal 6–7 bulan selepas ditanam, dengan hasil masak dalam 3–4 bulan. Pokok anggur mampu berbuah sehingga tiga kali setahun, namun Syed Norhaimi memilih dua kali setahun demi kelestarian pokok. Lebih menarik, satu pokok mampu menghasilkan sehingga 100 gugusan buah apabila matang, dan

berpotensi hidup hingga 500 tahun!

Kejayaan ini bukan sahaja menepis persepsi bahawa anggur tidak sesuai ditanam di iklim tropika, malah menjadikan beliau sebagai pelopor yang membuka mata masyarakat Malaysia.

Pengiktirafan & Liputan Media

Kejayaan Syed Norhaimi menanam anggur di Malaysia mendapat perhatian ramai. Tanaman beliau dilawati oleh Pengarah Pertanian Negeri Pahang sebanyak tiga kali. Projek anggur beliau di Pusat Pertanian Temin, Jerantut sejak 2020 juga membuktikan kejayaan inovasi ini.

Beliau pernah menjadi tetamu jemputan di radio THR Geger Pantai Timur, muncul dalam berita wilayah di TV1, serta rancangan Nona TV3. Kehadiran pelawat ke kebunnya juga luar biasa – pernah mencecah 1000 orang serentak pada musim perayaan, sehingga mendapat liputan akhbar Sinar Harian.



Cabaran & Pengalaman Pahit

Namun, kejayaan tidak datang tanpa air mata. Syed Norhaimi pernah mengalami kerugian besar seperti:

1. Projek lobster air tawar gagal kerana faktor teknikal.
2. Tanaman strawberi musnah akibat serangan parasit.
3. Peternakan arnab pedaging tidak dapat menampung kos makanan.
4. Tanaman anggur pula sering diganggu kera, burung, dan cuaca buruk.

Tetapi beliau tidak pernah berhenti. Baginya, kegagalan adalah guru terbaik.

Sumbangan kepada Masyarakat

Ilmu tidak disimpan sendiri. Syed Norhaimi aktif berkongsi pengalaman melalui kursus penanaman anggur di Pusat Pertanian Temindan Taman Seri Embun. Usaha ini membantu ramai belia dan petani kecil memulakan langkah dalam bidang pertanian moden.

Inspirasi & Pesanan

Bagi Syed Norhaimi, kejayaan bukan sekadar hasil tuaian, tetapi keberanian untuk mencuba, jatuh, dan bangun semula. Pesan beliau jelas:

“Terus berusaha, terus gigih walau apajua rintangan yang dihadapi.”

Kisah beliau membuktikan bahawa walaupun pendidikan formal terhenti pada tahap SPM, ilmu boleh ditimba melalui pengalaman, kursus, dan eksperimen tanpa henti.

Bagi pembaca yang ingin mengikuti lebih dekat aktiviti pertanian dan perkongsian pengalaman beliau, Syed Norhaimi turut berkongsi perkembangan kebunnya melalui platform media sosial. Video pendek mengenai tanaman anggur, kelulut serta aktiviti pertanian lain boleh ditonton di akaun TikTok beliau :

https://www.tiktok.com/@anggurdarulmakmur?_t=ZS-8z3c7k2I2z&_r=1

Manakala perkongsian gambar dan maklumat tambahan boleh diikuti melalui laman Facebook beliau [Syed Norhaimi BenYahya].

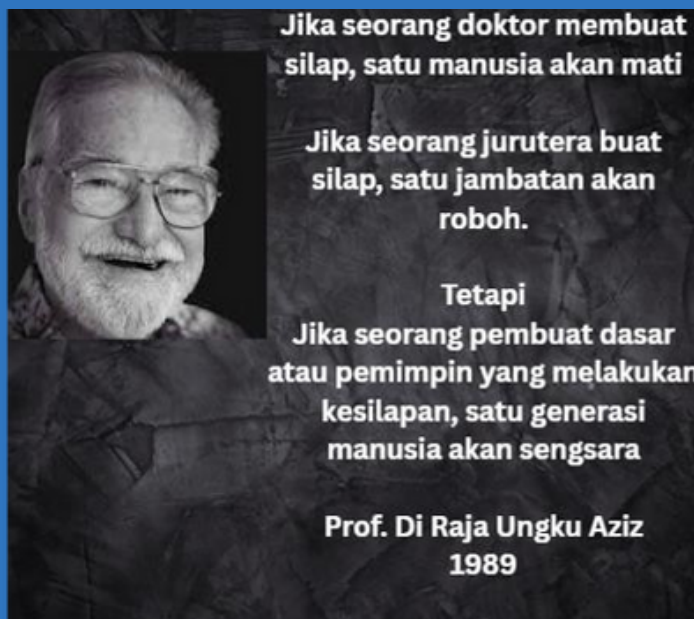
Penutup

Syed Norhaimi Syed Zin adalah lambang petani moden Malaysia – seorang yang berani melangkaui sempadan, menukar skeptis kepada realiti, dan membuktikan bahawa pertanian mampu menjadi bidang yang bernilai tinggi. Dalam setiap kegagalan, beliau menemui kekuatan baharu. Dalam setiap kejayaan, beliau menanam inspirasi untuk generasi akan datang.



Gambar sekitar Majlis perasmian Kebun Anggur oleh Dato' Seri Syed Ibrahim Syed Ahmad Exco Kerajaan Negeri Pahang pada 26hb Januari 2024.





"Nabi merupakan pemimpin kita dan contoh pemimpin sepanjang zaman. Atas nilai untuk mencontohi kepemimpinan Nabi itu, Pemimpin seharusnya mampu menzhahirkan kepemimpinan yang boleh menjadi contoh..."

**Tuan Guru Nik Aziz Nik Mat
1931-2015**



**NUR ALIA AMIRNORDIN,
HILWANA ABD KARIM,
TENGKU SHARIFELEANI RATUL MAKNU
TENGKU SULAIMAN,
NORHANIZA MD AKHIR,
ZAIDATULHUSNA MOHAMMAD ISNANI**

PENULIS

Pemimpin: 'Ikut Buku' VS 'Ikut Nafsu'

Apakah yang menentukan keberkesanan sesebuah institusi?. Adakah kemajuan ditentukan oleh kemodenan teknologi, jumlah sumber kewangan atau kekuatan modal insan semata-mata? Hakikatnya, faktor terpenting adalah kepimpinan. Seorang pemimpin diibaratkan seperti nakhoda kapal, yang menentukan sama ada pelayaran berakhir dipelabuhan kejayaan atau tenggelam di tengah lautan, bergantung kepada kebijaksanaan dan kecekapan nakhodanya.

Dalam konteks organisasi moden, kepimpinan boleh dilihat dari dua dimensi berbeza. Ada pemimpin yang berlandaskan prinsip serta peraturan, atau dalam kata lain pemimpin yang mengikut buku. Namun, terdapat juga pemimpin yang lebih terdorong membuat keputusan berasaskan emosi dan kehendak peribadi, iaitu pemimpin yang mengikut nafsu. Kedua-dua penelekatan ini memberi kesan besar, bukan sahaja terhadap prestasi institusi, malah turut mempengaruhi reputasi, kepercayaan, serta daya tahan dalam jangka panjang.

Pemimpin Ikut Buku Lebih Berkesan

Pemimpin yang ikut buku berpegang teguh kepada prinsip Rule of Law, prosedur, serta nilai moral yang menjadi asas tadbir urus baik (good governance). Mereka sedar bahawa kuasa kepimpinan bukanlah hak mutlak, tetapi amanah yang wajib ditunaikan dengan penuh akautabiliti.

Kepimpinan yang bersifat formal, berstruktur dan berlandaskan peraturan dapat menjamin kesaksamaan dalam membuat keputusan. Setiap tindakan pemimpin sebegini berpandukan dokumen rasmi, garis panduan atau prosedur operasi standard (SOP) yang telah ditetapkan. Halini menjadikan pentadbiran lebih konsisten, teratur, dan berkesan.

Sebagai contoh, pemimpin institusi yang berprinsip akan memastikan sistem pengurusan kewangan, sumber manusia, dan perkhidmatan pelanggan dilaksanakan mengikut piawaian yang jelas. Walaupun kadangkala prosesnya kelihatan lambat, hasilnya lebih terjamin kerana ia menutup ruang untuk penyalahgunaan kuasa. Seperti kata pepatah, "biar lambat asalkan selamat", kepimpinan yang ikut buku akhirnya lebih memberi manfaat jangka panjang.

Risiko Pemimpin Ikut Nafsu

Pemimpin yang ikut nafsu pula mengambil pendekatan bertentangan. Mereka membuat keputusan berdasarkan kehendak peribadi, emosi atau kepentingan kelompok tertentu. Gaya ini sering menampilkan ciri-ciri autokratik yang menekan warga organisasi serta menimbulkan ketidakadilan dalam pentadbiran.

Kesan kepemimpinan ikut nafsu terhadap institusi amat ketara. Pertama, ia menyebabkan ketidakstabilan struktur organisasi kerana keputusan sering berubah-ubah tanpa asas yang kukuh. Kedua, wujud ketidakjelasan arahan sehingga warga organisasi hilang arah dan motivasi. Ketiga, berlaku kemerosotan moral dan disiplin kerja apabila kakitangan merasakan usaha mereka tidak dihargai atau dipinggirkan.

Tambahan pula, keputusan yang tidak berlandaskan data atau prosedur meningkatkan risiko kegagalan mencapai objektif jangka panjang. Institusi akhirnya dilihat tidak cekap,

Tambahan pula, keputusan yang tidak berlandaskan data atau prosedur meningkatkan risiko kegagalan mencapai objektif jangka panjang. Institusi akhirnya dilihat tidak cekap, tidak berintegriti, malah kehilangan kepercayaan daripada pihak berkepentingan. Situasi ini boleh diumpamakan “harapkan pagar, pagar makan padi” - pemimpin yang sepatutnya menjaga institusi akhirnya merosakkannya dari dalam.



Implikasi Gaya Kepimpinan Terhadap Pentadbiran Institusi

Gaya kepemimpinan memberi kesan langsung kepada pentadbiran institusi. Pemimpin yang ikut buku mewujudkan budaya kerja yang stabil, telus dan profesional. Mereka membina keyakinan warga organisasi kerana keputusan yang dibuat tidak bersifat diskriminasi, sebaliknya berpandukan keadilan dan peraturan.

Sebaliknya, pemimpin yang ikut nafsu mencipta suasana kerja yang penuh ketidakpastian. Konflik dalaman mudah tercetus, pekerja kehilangan motivasi, dan akhirnya produktiviti merosot. Lebih membimbangkan, reputasi institusi terjejas, bukan sahaja di mata warga organisasi, tetapi juga dalam kalangan pihak luar seperti pelanggan, rakan kongsi atau pelabur.

Implikasi ini membuktikan bahawa gaya kepemimpinan bukan sekadar mempengaruhi prestasi semasa, tetapi menentukan daya tahan jangka panjang sesebuah organisasi.

Bagaimana Memperkukuh Kepimpinan Ikut Buku dalam Institusi?

Bagi memastikan kepimpinan berlandaskan prinsip dapat diamalkan dengan berkesan, beberapa strategi boleh dilaksanakan:

Sistem Audit Dalaman dan Akauntabiliti

Audit kewangan dan pengoperasian yang dijalankan secara berkala dapat mengesan kelemahan serta mencegah salah laku kepimpinan. Mekanisme *whistleblowing* pula memberi ruang kepada warga organisasi melaporkan salah guna kuasa dengan selamat.

Latihan Kepimpinan Beretika

Program pembangunan kepimpinan perlu memberi tumpuan kepada nilai integriti, keadilan, dan tanggungjawab sosial. Teori *servant leadership* boleh dijadikan asas, kerana ia menekankan peranan pemimpin sebagai penjaga amanah yang mengutamakan kebajikan warga organisasi.

Komunikasi Terbuka dan Inklusif

Dasar komunikasi dua hala yang bersifat telus antara pemimpin dan warga organisasi berupaya memperkukuh tahap penglibatan. Apabila kakitangan diberi ruang menyuarakan pandangan, rasa kepunyaan bersama (*sense of ownership*) akan terbina.

Pemantapan Struktur Tadbir Urus

Carta organisasi yang jelas, prosedur operasi standard (SOP) yang konsisten, serta garis kuasayang teratur dapat mengelakkan keputusandibuat mengikut kehendak peribadi pemimpin. Struktur kukuh menjadi benteng pertahanan institusi. Lantikan kepimpinan atau peneraju setiap unit di dalam organisasi mesti berdasarkan tahap kecekapan mereka bukan kerana pilih kasih atau pengaruh politik semata. Spesifikasi tugas mestilah jelas supaya tiada pihak yang mengambil kesempatan dalam pembahagian kerja dan ini juga dapat membantu dalam penilainya kpi yang adil dan telus.

Penilaian Prestasi yang Objektif

Sistem Key Performance Indicators (KPI) yang telus membolehkan keberkesanan kepimpinan diukur secara berfakta. Ini mengurangkan penilaian berdasarkan hubungan peribadi atau kesetiaan, dan menekankan pencapaian sebenar organisasi.

**Pemimpin yang baik menginspirasi
pasukannya untuk berjuang, bukan
kerana perintah, tetapi kerana mereka
percaya pada tujuan yang mereka
perjuangkan**

Sun Tzu



Kesimpulan

Secara tuntas, perbandingan antara pemimpin yang ikut buku dengan pemimpin yang ikut nafsu menunjukkan peranan besar gaya kepimpinan terhadap keberkesanan pentadbiran institusi. Pemimpin ikut buku mampu mewujudkan kestabilan, integriti dan kecekapan, manakala pemimpin ikut nafsu hanya mengundang konflik, ketidakcekapan dan keruntuhan organisasi.

Justeru, strategi seperti audit dalaman, latihan beretika, komunikasi terbuka, struktur tadbir urus kukuh, serta penilaian prestasi perlu dijadikan tonggak kepimpinan dalam setiap institusi. Oleh itu, untuk menjamin kelestarian dan maruah institusi, setiap pemimpin harus sentiasa memimpin berlandaskan prinsip, bukan tunduk kepada nafsu. Hanya dengan kepimpinan berasaskan buku, sesebuah organisasi akan terus relevan, dihormati, dan berjaya mencapai matlamat jangka panjangnya.

INOVASI & STRATEGI DIGITAL: KUNCI DAYA SAING USAHAWAN KECIL

Iskandar Ariffin,
Mohd Elfee Ab Rashid,
Bashir Ahmad Shabir Ahmad

Pendahuluan

Uusahawan Kecil dan Sederhana (PKS) merupakan tunjang penting dalam pembangunan

ekonomi negara. Di Malaysia, PKS merangkumi lebih 97% daripada jumlah perniagaan berdaftar dan menyumbang secara signifikan terhadap Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) serta peluang pekerjaan. Dalam landskap perniagaan masa kini, teknologi digital telah mengubah cara pelanggan berinteraksi dengan produk dan perkhidmatan. Jika dahulu pembeli



bergantung kepada kedai fizikal, kini mereka boleh membuat pesanan, pembayaran, serta menilai sesuatu produk hanya melalui telefon pintar. Oleh sebab itu, usahawan PKS perlu memahami serta menguasai pengurusan strategik untuk kekal relevan, berdaya saing, dan mampu berkembang bukan sahaja di pasaran tempatan malah ke peringkat antarabangsa.

Kepentingan Pengurusan Strategi bagi PKS

Pengurusan strategik boleh ditakrifkan sebagai satu proses merancang, melaksanakan, dan menilai tindakan perniagaan untuk mencapai objektif tertentu. Ia bukan sahaja melibatkan perancangan kewangan, tetapi turut merangkumi pemasaran, operasi, inovasi, dan pembangunan sumber manusia.

Tanpa pengurusan strategik yang baik, PKS berisiko untuk tidak berkembang atau lebih buruk lagi terpaksa gulung tikar. Hal ini kerana dalam era digital, pelanggan mempunyai banyak pilihan dan boleh membuat perbandingan dengan mudah. Harga, kualiti, testimoni pelanggan, dan reputasi perniagaan dapat dilihat hanya dalam beberapa saat.

Sebagai contoh, kedai makan kecil yang hanya bergantung kepada pelanggan sekitar kawasan mungkin berdepan kesukaran apabila pesaing mula menggunakan aplikasi penghantaran makanan seperti **GrabFood**, **ShopeeFood**, dan **FoodPanda**. Tanpa strategi yang jelas, kedai tersebut akan kehilangan pelanggan kepada pesaing yang lebih pantas menyesuaikan diri dengan perubahan digital.

Strategi Digitalisasi PKS

Salah satu langkah strategik paling penting bagi PKS ialah mengaplikasikan digitalisasi dalam perniagaan. Digitalisasi bukan sahaja bermaksud menggunakan media sosial, tetapi melibatkan keseluruhan proses perniagaan.

Pemasaran Digital

Jika dahulu promosi dilakukan melalui risalah, poster atau papan iklan, kini strategi pemasaran beralih kepada platform digital seperti Facebook, Instagram, TikTok, dan Shopee Live. Melalui platform ini, usahawan boleh menargetkan kumpulan pelanggan yang lebih spesifik, mengurangkan kos promosi, dan meningkatkan keberkesanan kempen pemasaran.

Contohnya, seorang usahawan tudung di Kelantan berjaya menggandakan jualan dengan menggunakan TikTok Live. Beliau menyiarkan sesi jualan secara langsung, memberi penerangan tentang jenis kain, serta menawarkan promosi masa terhad. Strategi ini berjaya menarik bukan sahaja pelanggan tempatan, tetapi juga dari Singapura dan Brunei.

E-Dagang dan Platform Jualan

Selain pemasaran, strategi pengurusan digital juga melibatkan penggunaan platform e-dagang. PKS kini boleh berniaga di Shopee, Lazada, Zalora, atau Amazon untuk mencapai pasaran lebih luas. Dengan platform ini, usahawan tidak perlu bergantung sepenuhnya pada kedai fizikal.

Sebagai contoh, ketika pandemik COVID-19 melanda, ramai usahawan kecil terpaksa menutup kedai sementara. Namun, mereka yang pantas beralih kepada e-dagang berjaya mengekalkan aliran pendapatan. Syarikat kecil yang menjual kuih tradisional, misalnya, mula menjual produk mereka melalui Shopee. Hasilnya, pelanggan dari negeri lain yang sebelum ini tidak mengenali jenama mereka kini boleh membuat pesanan dengan mudah.

Sistem Pembayaran Digital

Kaedah pembayaran tanpa tunai seperti Touch'n Go eWallet, Boost, GrabPay, dan DuitNow QR juga merupakan strategi penting. Ia bukan sahaja memudahkan pelanggan, malah membolehkan peniaga menyimpan rekod transaksi dengan lebih sistematik. Rekod digital ini boleh digunakan untuk tujuan analisis kewangan serta memudahkan usahawan memohon pinjaman atau geran daripada institusi kewangan.

Inovasi sebagai Strategi PKS

Selain digitalisasi, inovasi juga menjadi sebahagian daripada pengurusan strategik. Inovasi tidak semestinya melibatkan teknologi canggih, tetapi boleh merujuk kepada cara baharu dalam menghasilkan produk, memberi perkhidmatan, atau menambah nilai kepada pelanggan.

Contohnya, seorang usahawan makanan tradisional di Johor mengubah cara penyajian kuih dengan pembungkusan moden yang lebih menarik serta mesra alam. Strategi ini bukan sahaja mengekalkan warisan makanan tradisional, tetapi juga berjaya menarik minat generasi muda yang lebih prihatin terhadap kelestarian alam sekitar.

Contoh Kejayaan PKS dalam Era Digital

ZUS Coffee adalah contoh PKS berjaya mengembangkan perniagaan melalui pemasaran digital. Bermula dengan kedai kecil di Kuala Lumpur, pemilik jenama ini menggunakan Instagram dan TikTok untuk sehingga berjaya menembusi pasaran luar negara seperti Singapura, Philipines dan Brunei. Selain itu PKS lain yang berjaya dalam era digital adalah

seperti Signature Market (Makanan Sihat & Lifestyle), Hermanos Tailors (Fesyen Custom), Maryam Patisserie (Kek & Pastrri Online), Inside Scoop (Ais Krim Tempatan Premium) dan Kaison (Dekorasi Rumah & Lifestyle). Kejayaan ini membuktikan bahawa PKS yang mengamalkan pengurusan strategik berasaskan digital mampu bersaing dengan jenama antarabangsa.

Cabaran dalam Pengurusan Strategik PKS

Walaupun strategi digital dan inovasi membuka peluang besar, PKS tetap berdepan pelbagai cabaran.

Kekurangan pengetahuan teknologi

Ramai usahawan kecil masih kurang mahir menggunakan platform digital dengan efektif.

Modal terhad

Peralihan kepada digital memerlukan kos tertentu seperti pembelian peralatan, langganan sistem, atau kos pemasaran dalam talian.

Persaingan sengit

PKS bukan sahaja bersaing sesama sendiri, tetapi juga dengan syarikat besar yang mempunyai sumber lebih kukuh.

Namun, cabaran ini boleh diatasi dengan bijak. Kerajaan Malaysia menyediakan pelbagai bentuk bantuan seperti Geran Digitalisasi PKS di samping pelbagai kursus latihan keusahawanan digital ditawarkan oleh agensi seperti SME Corp, MARA, dan TEKUN bagi membimbing usahawan tempatan.

Kesimpulan

Kesimpulannya, pengurusan strategik merupakan elemen penting yang menentukan kejayaan PKS dalam era digital. Dengan perancangan yang teliti, pengurusan strategi yang menyeluruh, serta kesediaan untuk berubah, usahawan kecil dan sederhana boleh mengatasi cabaran persaingan global. Era digital bukan lagi pilihan tetapi satu keperluan. Usahawan yang berani melaksanakan strategi digitalisasi, inovasi, dan pengurusan kewangan yang cekap akan lebih mudah menembusi pasaran yang luas. Jika PKS Malaysia terus melangkah ke arah pengurusan strategik yang mampan, tidak mustahil lebih banyak jenama tempatan mampu berdiri sama tinggi dengan syarikat antarabangsa.

PENGARUH LATIHAN PEMBANGUNAN DIRI TERHADAP KESEJAHTERAAN PSIKOLOGI PEKERJA

Penulis:

Nooraza Tukiran
Maziah Mohamad Arif



Dalam dunia kerja hari ini, cabaran pekerja semakin kompleks. Tuntutan kerja yang tinggi, perubahan teknologi yang pantas, serta gaya hidup moden yang sibuk sering menjadikan pekerja berasa letih, tertekan, dan kurang bersemangat. Keadaan ini memberi kesan bukan sahaja kepada individu, malah kepada organisasi secara keseluruhan.

Namun, banyak kajian menunjukkan bahawa pekerja yang diberikan ruang dan peluang untuk meningkatkan diri melalui latihan pembangunan diri lebih sejahtera dari segi psikologi. Mereka lebih positif, lebih bermotivasi, dan lebih produktif. Persoalannya, bagaimana sebenarnya latihan pembangunan diri ini mampu mempengaruhi kesejahteraan psikologi pekerja?

Apa Itu Latihan Pembangunan Diri?

Latihan pembangunan diri merujuk kepada usaha berterusan untuk memperbaiki kemahiran, sikap, dan potensi individu. Ia tidak hanya berfokus pada kemahiran teknikal seperti penggunaan perisian atau prosedur kerja, tetapi turut menekankan kemahiran insaniah seperti pengurusan masa, komunikasi berkesan, kecerdasan emosi, kepimpinan, pengurusan stress dan juga pembangunan minda positif.

Bagi pekerja, latihan sebegini ibarat “sumber tenaga baharu” yang menyuntik keyakinan, memberi arah yang lebih jelas, serta membantu mereka menghadapi cabaran kerja dengan lebih matang.

Kesejahteraan Psikologi: Lebih daripada Sekadar Tidak Stres

Apabila bercakap tentang kesejahteraan psikologi, ramai yang membayangkan sekadar tidak mengalami tekanan atau masalah emosi. Hakikatnya, konsep ini jauh lebih luas. Menurut ahli psikologi Carol Ryff, kesejahteraan psikologi merangkumi beberapa aspek penting iaitu penerimaan diri yang mana pekerja mampu untuk menerima kekuatan dan kelemahan diri. Hubungan positif juga penting bagi memastikan pekerja mempunyai interaksi yang sihat dengan orang lain. Selain daripada itu kuasa autonomi pekerja perlu wujud supaya mampu membuat keputusan tanpa terlalu bergantung pada orang lain. Kemahiran menguasai persekitaran adalah penting agar pekerja bijak menyesuaikan diri dengan cabaran kerja. Pekerja juga perlu mempunyai matlamat hidup yang mana masing-masing mempunyai visi dan hala tuju yang jelas. Akhir sekali pekerja juga perlu menumpukan kepada pertumbuhan peribadi supaya sentiasa ada keinginan dan berusaha untuk memperbaiki diri. Seorang pekerja yang sejahtera dari segi psikologi bukan sahaja lebih bahagia, tetapi juga lebih cemerlang di tempat kerja.



Bagaimana Latihan Pembangunan Diri Membantu?

1. Meningkatkan Keyakinan Diri - Pekerja yang diberi latihan pembangunan diri akan berasa lebih yakin kerana mereka menguasai ilmu baharu. Keyakinan ini membantu mereka berdepan tugas mencabar dengan tenang.
2. Mengurangkan Tekanan - Latihan seperti pengurusan stres atau kecerdasan emosi membekalkan pekerja dengan strategi mengawal emosi. Mereka lebih mampu menguruskan tekanan tanpa mudah berputus asa.
3. Membina Hubungan Sosial Positif - Program pembangunan diri biasanya melibatkan aktiviti berkumpulan. Ini mengukuhkan ikatan antara pekerja, mewujudkan rasa kekitaan, dan meningkatkan semangat kerja berpasukan.
4. Memberi Arah dan Tujuan - Apabila pekerja didedahkan dengan latihan kepimpinan atau motivasi, mereka lebih jelas tentang matlamat peribadi dan organisasi. Rasa “ada tujuan” ini penting untuk mengelakkan rasa bosan atau terjebak dalam rutin semata-mata.
5. Menyemai Minda Positif - Latihan pembangunan diri menekankan pemikiran positif. Dengan mindset yang betul, pekerja lebih mudah melihat cabaran sebagai peluang, bukan ancaman.

Manfaat untuk Organisasi

Pembangunan diri pekerja bukan sahaja memberi kesan positif kepada individu, malah membawa impak besar kepada organisasi secara keseluruhan. Apabila pekerja diberi peluang memperbaiki kemahiran, meningkatkan pengetahuan dan mengurus kesejahteraan diri, organisasi akan meraih banyak faedah jangka pendek dan panjang. Antara manfaatnya adalah seperti berikut:

Produktiviti Meningkat

Pekerja yang mengikuti latihan pembangunan diri biasanya lebih cekap dan berdisiplin. Mereka mampu mengurus masa dengan lebih baik, menyelesaikan tugas dengan berkesan, serta menghasilkan kualiti kerja yang lebih tinggi. Ini secara langsung meningkatkan produktiviti organisasi.

Kreativiti dan Inovasi

Latihan pembangunan diri melatih pekerja untuk berfikir secara kritis dan kreatif. Hasilnya, pekerja lebih berani mencuba idea baharu, menyumbang cadangan inovatif, dan membantu organisasi kekal relevan dalam persaingan.

Motivasi dan Komitmen Tinggi

Apabila pekerja merasakan majikan memberi peluang pembangunan diri, mereka akan lebih bermotivasi dan komited. Rasa dihargai membuatkan pekerja lebih setia kepada organisasi.

Mengurangkan Tekanan dan Konflik

Latihan seperti pengurusan stres, kecerdasan emosi, atau komunikasi berkesan membantu pekerja mengawal emosi. Ini mengurangkan konflik di tempat kerja dan mewujudkan suasana kerja yang harmoni.

Meningkatkan Kualiti Kepimpinan

Pekerja yang melalui pembangunan diri lebih bersedia memegang peranan kepimpinan. Mereka lebih yakin membuat keputusan, mengurus pasukan, serta memberi inspirasi kepada rakan sekerja.

Kadar Pertukaran Pekerja Rendah

Organisasi yang memberi fokus kepada pembangunan diri menunjukkan mereka mengambil berat tentang pekerja. Ini mendorong pekerja untuk kekal lama dalam organisasi, sekaligus mengurangkan kos pengambilan dan latihan pekerja baharu.

Meningkatkan Reputasi Organisasi

Syarikat yang dikenali sebagai organisasi yang prihatin terhadap pembangunan diri pekerja akan mendapat imej positif. Ini bukan sahaja menarik bakat baharu (*talent attraction*), malah meningkatkan keyakinan pelanggan dan rakan kongsi.



Cadangan untuk Majikan

Untuk memastikan latihan pembangunan diri benar-benar memberi kesan, organisasi boleh melakukan beberapa perkara seperti menyediakan latihan berterusan bukan sekali-sekala, menggabungkan latihan teknikal dan insaniah, memberi ruang kepada pekerja mempraktikkan ilmu baru melibatkan semua peringkat yang terdiri daripada staf sokongan hingga pengurusan tertinggi dan menilai keberkesanan program melalui maklum balas pekerja.



Kesimpulan: Latihan yang Membina Insan

Latihan pembangunan diri bukan sekadar aktiviti sampingan tetapi pelaburan besar untuk organisasi. Ia membina pekerja yang lebih yakin, tenang, bermotivasi dan sejahtera dari segi psikologi. Pekerja yang bahagia adalah aset penting kerana mereka akan menyumbang lebih banyak tenaga, idea dan kreativiti untuk mencapai kejayaan organisasi.

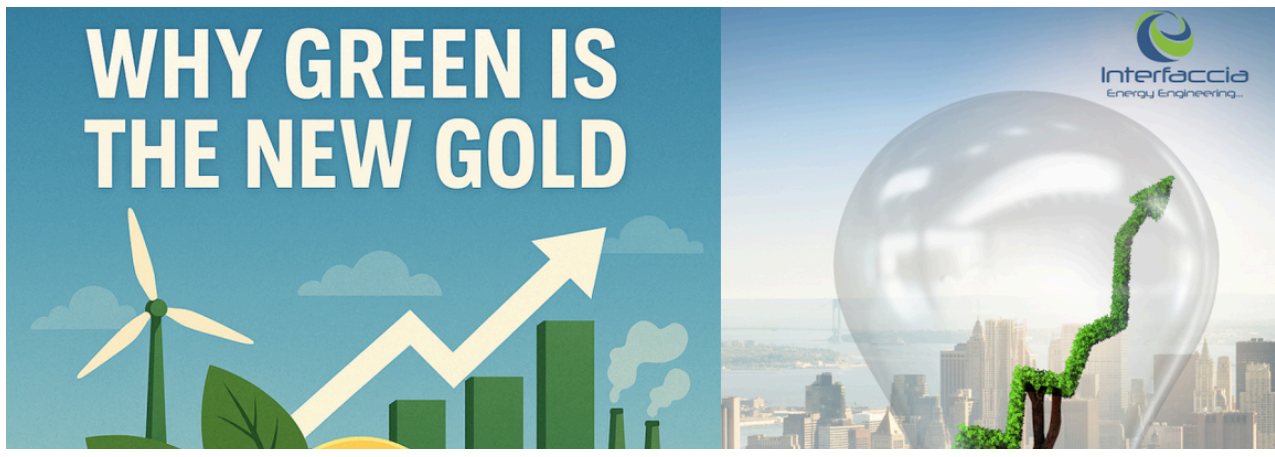
Oleh itu, majikan dan pekerja perlu melihat latihan pembangunan diri sebagai jalan untuk bukan sahaja meningkatkan kerjaya, tetapi juga membentuk kehidupan yang lebih seimbang dan bermakna.

Rujukan

<https://leadwayconsult.com/2018/12/13/kepentingan-pembangunan-dan-latihan-dalam-organisasi/>

<https://mysyarikat.com/kepentingan-latihan-pekerja-untuk-manfaat-syarikat/>

<https://ir.uitm.edu.my/55505/1/55505.pdf>



“GREEN IS A NEW GOLD” PELABURAN ESG DALAM DUNIA YANG SEMAKIN PANAS

Mohd Elfee Ab Rashid

Iskandar Arifin

Bashir Ahmad Shabir Ahmad

Dalam dunia yang semakin dipengaruhi oleh perubahan iklim, ketidakpastian sosial, dan tuntutan terhadap akauntabiliti korporat, peraturan pelaburan sedang berubah. Zaman pelaburan yang hanya mementingkan keuntungan kewangan telah berlalu. Kini, para pelabur mula bertanya soalan yang lebih mendalam: Adakah syarikat ini mampan? Beretika? Tahan terhadap risiko iklim? Soalan-soalan ini membentuk asas kepada pelaburan ESG, strategi yang menggabungkan faktor Alam Sekitar, Sosial, dan Tadbir Urus dalam analisis kewangan.



Dahulu dianggap sebagai pendekatan khusus untuk pelabur yang beretika, ESG kini menjadi arus perdana. Pada tahun 2025, pelaburan ESG bukan sekadar tentang berbuat baik—ia adalah tentang mengurus risiko, merebut peluang, dan melindungi portfolio untuk masa depan. Dalam era baharu ini, hijau adalah emas baharu.

Memahami ESG: Melangkaui Laporan Kewangan

Pelaburan ESG menilai syarikat berdasarkan tiga tonggak utama:

Alam Sekitar: Bagaimana syarikat memberi kesan kepada alam sekitar? Termasuk pelepasan karbon, kecekapan tenaga, pengurusan sisa, dan daya tahan iklim.

Sosial: Bagaimana syarikat melayani manusia? Merangkumi amalan buruh, penglibatan komuniti, kepelbagaian, dan hak asasi manusia.

Tadbir Urus: Bagaimana syarikat ditadbir? Melibatkan struktur lembaga, ketelusan, etika, dan hak pemegang saham.

Berbeza dengan pelaburan tradisional yang hanya menumpukan kepada metrik kewangan, pelaburan ESG mengambil kira faktor bukan kewangan yang boleh mempengaruhi prestasi jangka panjang. Kajian menunjukkan bahawa syarikat dengan profil ESG yang kukuh cenderung untuk mengatasi pesaing, menarik bakat terbaik, dan lebih tahan terhadap krisis.



Risiko Iklim: Isyarat Baharu dalam Dunia Kewangan

Perubahan iklim bukan lagi isu alam sekitar yang jauh —ia adalah ancaman kewangan yang nyata. Peningkatan paras laut, cuaca ekstrem, dan dasar iklim yang berubah telah mengganggu rantai bekalan, merosakkan aset, dan mengubah landskap industri.

Sebagai tindak balas, pengawal selia di seluruh dunia mula bertindak. Suruhanjaya Sekuriti Malaysia telah memperkenalkan garis panduan pelaporan kemampanan, manakala Bank Pusat India mewajibkan simulasi tekanan iklim ke atas portfolio pinjaman. Rangka kerja global seperti TCFD dan ISSB pula mendesak syarikat untuk mendedahkan risiko dan peluang berkaitan iklim.

Perubahan ini mendorong peralihan dalam tingkah laku pelabur. Dana ESG kini menggabungkan pemodelan senario iklim, analisis jejak karbon, dan peruntukan bon hijau. Projek infrastruktur, terutamanya dalam tenaga boleh diperbaharui, pengurusan air, dan pengangkutan Lestari, menarik pelaburan ESG pada tahap tertinggi.



Cabaran dan Kontroversi

Walaupun berkembang pesat, pelaburan ESG berdepan beberapa cabaran. Greenwashing—dimana syarikat melebih-lebihkan atau memalsukan usaha kemampanan mereka menjadi kebimbangan utama. Pelabur kini menuntut data yang lebih telus, pengesahan pihak ketiga, dan metrik yang diseragamkan.

Terdapat juga tentangan politik. Di sesetengah negara, ESG dikritik sebagai ideologi atau anti-perniagaan. Namun, hujah kewangan untuk ESG tetap kukuh: syarikat dengan prestasi ESG yang lemah lebih berisiko dikenakan denda, kerosakan reputasi, dan gangguan operasi.

Pasaran swasta turut menghadapi cabaran. Berbeza dengan syarikat tersenarai awam, syarikat swasta sering kurang telus, menjadikan penilaian ESG lebih sukar. Apabila ekuiti swasta dan modal teroka semakin menerima ESG, piawaian pengumpulan dan pelaporan data perlu ditingkatkan.



Melabur untuk Masa Depan

Pelaburan ESG bukan lagi satu trend, ia adalah satu transformasi. Ketika risiko iklim menjadi kebimbangan utama pelabur, ESG menawarkan kerangka untuk menavigasi ketidakpastian dan membina daya tahan. Syarikat yang memimpin dalam ESG bukan sahaja melindungi alam sekitar—mereka juga meletakkan diri untuk kejayaan jangka panjang.

Bagi pelabur, mesejnya jelas: kemampanan bukan satu pengorbanan, ia adalah satu strategi. Dalam dunia yang semakin panas, pelaburan paling bijak mungkin bukan dalam bahan api fosil atau teknologi spekulatif, tetapi dalam perniagaan yang menyelaraskan keuntungan dengan tujuan. Dalam landskap kewangan baharu ini, *hijau adalah emas Baharu* dan mereka yang menerimanya akan membentuk masa depan pelaburan.

Rujukan

<https://www.investopedia.com/>

<https://www.thecorporategovernanceinstitute.com/>

<https://corporatefinanceinstitute.com/>

ILLICIT FINANCIAL FLOWS (IFFs)

ANCAMAN TERSEMBUNYI KEPADA EKONOMI NEGARA

Nur Fadhlina Zainal Abedin, Faridah Pardi, Eley Suzana Kasim & Jamilah Mohd Mahyideen

Illicit Financial Flows (IFFs) atau aliran kewangan tidak sah merupakan satu fenomena yang sering dipandang sepi kerana sifatnya yang tersembunyi dan kompleks. Ia merujuk kepada pergerakan wang yang keluar dari sesebuah negara melalui saluran yang menyalahi undang-undang, tidak direkodkan, atau bertentangan dengan peraturan kewangan sedia ada. Aktiviti seperti pengelakan cukai, pengubahan wang haram, penyeludupan, pemindahan harga (trade misinvoicing), serta rasuah merupakan antara punca utama berlakunya IFFs.

Walaupun tidak kelihatan secara langsung dalam kehidupan seharian rakyat, IFFs memberi kesan yang sangat besar kepada ekonomi negara. Dana yang sepatutnya digunakan untuk pembangunan, seperti pembinaan sekolah, hospital, infrastruktur awam dan sokongan sosial, akhirnya mengalir keluar tanpa pulangan. Menurut laporan Global Financial Integrity (GFI), negara membangun

kehilangan ratusan bilion dolar setiap tahun akibat IFFs, menjadikan ia satu "ancaman tersembunyi" yang menghakis asas pertumbuhan ekonomi.

Dalam konteks Malaysia, isu IFFs bukanlah perkara baharu. Laporan antarabangsa pernah meletakkan Malaysia sebagai salah sebuah negara dengan jumlah aliran keluar kewangan tidak sah yang tinggi, khususnya pada era 2000-an.



Hakikat ini menimbulkan persoalan besar tentang tahap ketelusan sistem kewangan, kecekapan penguatkuasaan undang-undang, dan integriti institusi negara. Justeru, memahami mekanisme, kesan, serta langkah mengekang IFFs amat penting dalam memastikan kelestarian ekonomi negara.



Bagaimana IFFs Berlaku?

Illicit Financial Flows (IFFs) tidak berlaku secara terang-terangan, sebaliknya melalui mekanisme yang licik, sistematik, dan sukar dikesan. Wang yang mengalir keluar ini biasanya disamarkan seolah-olah transaksi sah, sedangkan hakikatnya ia berakar daripada penipuan, manipulasi, atau jenayah kewangan. Antara cara utama IFFs berlaku adalah:

1. Pemindahan Harga (*Trade Misinvoicing*)

Merupakan teknik paling biasa dalam perdagangan antarabangsa. Syarikat atau pihak tertentu dengan sengaja melebihi atau mengurangkan nilai invoice import dan eksport. Tujuannya untuk mengelak cukai, mengurangkan bayaran kastam, atau memindahkan keuntungan ke luar negara. Contohnya, sebuah syarikat mengeksport minyak sawit dengan nilai lebih rendah daripada harga pasaran, manakala keuntungan sebenar disimpan di akaun luar pesisir.

2. Pengelakan Cukai & Rasuah

Individu atau syarikat yang kaya dan berkuasa mencari jalan mengelak membayar cukai dengan menggunakan rangkaian akaun luar negara. Dana daripada aktiviti rasuah juga disalurkan keluar supaya tidak dapat dikesan oleh pihak berkuasa tempatan.

3. Pengubahan Wang Haram (*Money Laundering*)

Hasil daripada aktiviti jenayah seperti penyeludupan, dadah, atau penipuan kewangan disamarkan melalui transaksi sah. Biasanya menggunakan bank antarabangsa, syarikat 'shell', atau pelaburan luar negara untuk membersihkan wang kotor tersebut.

4. Institusi Kewangan Luar Pesisir & '*Financial Secrecy Jurisdictions*'

Negara atau wilayah yang dikenali sebagai pusat kewangan rahsia membenarkan akaun tanpa identiti jelas. Hal ini memberi ruang kepada pengaliran dana haram tanpa pengawasan ketat.

5. Penyeludupan Fizikal Wang Tunai

Walaupun kelihatan tradisional, membawa keluar wang tunai secara fizikal ke luar negara masih berlaku, terutama dalam jumlah besar.



Illicit Financial Flows

Kesan IFFs kepada Ekonomi Negara

Illicit Financial Flows (IFFs) membawa kesan yang mendalam kepada struktur ekonomi sesebuah negara. Walaupun alirannya tidak mudah dilihat, implikasi jangka pendek dan jangka panjangnya amat membebankan kerajaan, rakyat, dan keseluruhan sistem pembangunan. Antara kesan utama ialah:

1. Kehilangan Hasil Kerajaan

Dana yang sepatutnya diperoleh melalui cukai, duti kastam, dan hasil perdagangan hilang begitu sahaja. Akibatnya, kerajaan kekurangan sumber kewangan untuk membiayai pembangunan infrastruktur, pendidikan, kesihatan, dan program sosial.

2. Penyusutan Pelaburan Domestik

Modal yang dibawa keluar tidak digunakan untuk membiayai projek tempatan atau memperkukuh industri dalam negara. Ini menjejaskan peluang pekerjaan, memperlambatkan pertumbuhan ekonomi, dan mengurangkan daya saing syarikat tempatan.

3. Ketidakseimbangan Ekonomi dan Kestabilan Makro

Aliran keluar kewangan dalam jumlah besar menjejaskan imbalan pembayaran negara. Rizab pertukaran asing berkurangan, menyebabkan mata wang domestik tertekan dan lebih mudah terdedah kepada kejutan luaran.

4. Melemahkan Institusi dan Tadbir Urus

IFFs sering berkait dengan rasuah, kronisme, dan salah guna kuasa. Lama-kelamaan, ia menghakik kepercayaan masyarakat terhadap institusi kewangan, pentadbiran cukai, dan badan penguatkuasaan undang-undang.

5. Jurang Ketidaksamaan Sosioekonomi

Golongan elit kaya yang terlibat dalam IFFs semakin bertambah makmur, manakala golongan sederhana dan miskin menanggung kos melalui kenaikan cukai atau pengurangan perkhidmatan awam. Hal ini meningkatkan jurang pendapatan dan melemahkan keadilan sosial.

6. Kesan terhadap Reputasi Antarabangsa

Negara yang sering dikaitkan dengan tahap IFFs yang tinggi dianggap berisiko dari sudut integriti kewangan. Ini boleh menjejaskan keyakinan pelabur asing dan hubungan dengan institusi kewangan antarabangsa.

Usaha Menangani IFFs

Menangani Illicit Financial Flows (IFFs) memerlukan strategi menyeluruh kerana sifatnya yang kompleks dan merentas sempadan. Usaha ini perlu dijalankan secara serentak di peringkat domestik, antarabangsa, melalui inovasi teknologi, serta kesedaran masyarakat.

1. Peringkat Domestik

Penguatan Undang-undang dan Polisi

Malaysia telah menggubal Anti-Money Laundering, Anti-Terrorism Financing and Proceeds of Unlawful Activities Act (AMLA) yang menjadi tonggak penting dalam membanteras pengubahan wang haram dan pengaliran kewangan tidak sah. Undang-undang ini membolehkan pihak berkuasa menyiasat serta mengambil tindakan tegas terhadap transaksi kewangan mencurigakan.

Peranan Institusi Penguatkuasaan

Agensi seperti Suruhanjaya Pencegahan Rasuah Malaysia (SPRM), Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN), dan khususnya Bank Negara Malaysia (BNM) memainkan peranan utama. Contohnya BNM terus memperkukuh usaha memerangi jenayah kewangan dengan:

- Memastikan pematuhan terhadap piawaian antarabangsa.
- Mengoptimumkan penggunaan teknologi moden.
- Memperluas kerjasama dengan pelbagai pihak berkepentingan dalam melaksanakan strategi mitigasi.

Ketelusan Tadbir Urus

Peningkatan ketelusan dalam pengurusan kewangan kerajaan, pengukuhan sistem audit, serta pengurangan jurang birokrasi membantu mengecilkan ruang untuk rasuah, ketirisan, dan penyalahgunaan dana awam.

2. Peringkat Antarabangsa**Kerjasama Multilateral**

Malaysia aktif dalam inisiatif global seperti Financial Action Task Force (FATF) dan OECD Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) yang membendung pengelakan cukai serta pemindahan keuntungan syarikat multinasional.

Pertukaran Maklumat Automatik

Perjanjian dengan negara lain membolehkan data akaun luar pesisir dikongsi secara lebih telus, seterusnya menjejak pemili sebenar aset kewangan.

Agenda Pembangunan Lestari (SDG 16.4)

Usaha mengurangkan aliran kewangan haram menjelang 2030 menjadi sebahagian daripada komitmen Malaysia terhadap Matlamat Pembangunan Lestari PBB.

3. Peranan Teknologi

Penggunaan big data analytics, kecerdasan buatan (AI), dan blockchain membantu pihak berkuasa mengesan corak transaksi luar biasa. Teknologi ini membolehkan pengawasan kewangan dilaksanakan dengan lebih cekap, pantas, dan menyeluruh.

4. Kesedaran Masyarakat

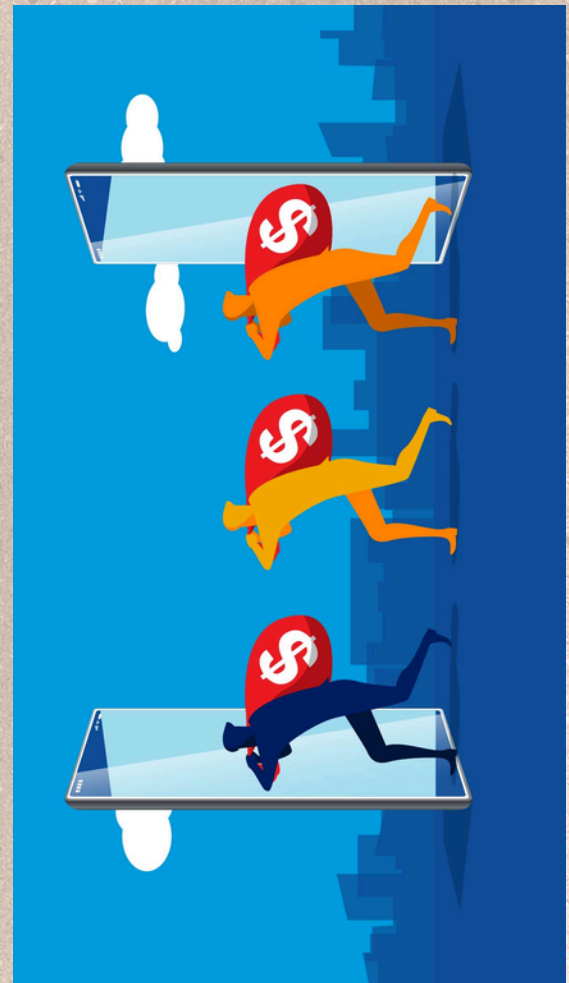
IFFs bukan sekadar isu elit atau syarikat besar, tetapi memberikesan langsung kepada kesejahteraan rakyat. Pendidikan kewangan dan kempen kesedaran mampu membentuk sikap menolak rasuah, menentang pengelakan cukai, dan mendukung integriti kewangan.

Kesimpulan

Illicit Financial Flows (IFFs) ialah ancaman senyap yang mampu menggugat kestabilan ekonomi negara jika tidak ditangani secara serius. Walaupun ia tidak kelihatan dalam kehidupan seharian rakyat, kebocoran hasil negara melalui pengelakan cukai, rasuah, pengubahan wang haram, dan pemindahan harga memberi kesan yang sangat besar. Ia menyebabkan kehilangan hasil kerajaan, kelembapan pelaburan domestik, hinggalah kepada melemahkan institusi serta memperluas jurang ketidaksamaan sosial.

Malaysia telah mengambil pelbagai langkah dalam mengekang IFFs, termasuk pengukuhan undang-undang, pengawasan ketat oleh agensi penguatkuasaan, kerjasama antarabangsa, dan penggunaan teknologi kewangan moden. Peranan Bank Negara Malaysia (BNM) dalam memperkukuh pematuhan piawaian antarabangsa serta memperluas kerjasama strategik juga menjaditunjang penting dalam usaha ini.

Namun begitu, kejayaan memerangi IFFs tidak boleh bergantung kepada kerajaan semata-mata. Ia memerlukan sinergi daripada semua pihak iaitu sektor swasta yang beretika, institusi kewangan yang telus, serta masyarakat yang menolak rasuah dan salahguna kuasa. Dengan langkah kolektif dan berterusan, Malaysia berpotensi menutup ruang kebocoran kewangan, memperkukuh asas tadbir urus, dan memastikan kekayaan negara benar-benar dimanfaatkan untuk kesejahteraan rakyat.





NORHANIZA MD AKHIR,
TENGKU SHARIFELEANI
RATUL MAKNU,
ZAIDATULHUSNA MOHD
ISNANI,
HILWANA ABD KARIM,
NUR ALIA AMIRNORDIN

Penulis

MENERJAH DUNIA DIGITAL: PEMASARAN DIGITAL YANG ANDA PERLU TAHU

22

Sejak pandemik COVID-19 pada tahun 2020, corak tingkah laku pengguna di Malaysia berubah dengan ketara. Hari ini, 97.4% rakyat Malaysia menggunakan internet, dan 62.9% membuat carian dalam talian sebelum membeli. Ini bermakna pelanggan anda sedang mencari produk atau perkhidmatan sepertimana yang anda tawarkan—setiap hari, secara online.

Lebih penting lagi, dunia pemasaran digital terus berkembang dengan pesat. Dari penggunaan AI dalam SEO, hingga kemunculan pelbagai platform baharu setiap tahun, perniagaan yang gagal menyesuaikan diri berisiko ketinggalan jauh.

Dalam dunia serba digital hari ini, pemasaran bukan lagi sekadar menyebarkan mesej tanpa arah. Ia menuntut kreativiti, analisis data yang tepat, dan strategi yang terancang. Pemasaran digital boleh dianggap sebagai evolusi daripada kaedah tradisional, yang kini diperkukuh dengan kelebihan teknologi—seperti keupayaan menjejak tingkah laku pengguna dan mensasarkan audiens secara spesifik.

Kini, hampir semua perniagaan sudah terlibat dalam pemasaran digital dalam pelbagai bentuk — sama ada melalui laman web, Facebook, TikTok, atau sekurang-kurangnya dengan kehadiran di Instagram. Persoalannya, adakah anda benar-benar memahami skop penuh pemasaran digital dan bagaimana ia mampu membawa perubahan besar kepada perniagaan anda?

Kenapa Pemasaran Digital Penting?

1. Semua orang ada akses di online
97% rakyat Malaysia menggunakan internet setiap hari.
 2. Kos lebih berpatutan
Lebih murah daripada iklan tradisional, sesuai untuk semua bajet.
 3. Target pelanggan tepat
Iklan boleh disasarkan terus kepada golongan yang berminat.
 4. Mudah diukur
Setiap klik, like, dan pembelian boleh dianalisis untuk lihat keberkesanan.
 5. Bina hubungan jangka panjang
Media sosial & e-mel bantu bina kepercayaan serta kesetiaan pelanggan.
- Ringkasnya, pemasaran digital penting kerana ia membuka peluang yang luas, kos efektif, dan beri kawalan penuh kepada anda untuk berkembang bersama pelanggan dalam dunia online.





Apa itu Pemasaran Digital?

Pemasaran digital merujuk kepada penggunaan teknologi digital, seperti internet, media sosial, dan alat digital lain untuk mempromosikan produk atau perkhidmatan kepada pelanggan.

Secara ringkasnya, pemasaran digital ialah segala aktiviti pemasaran yang menggunakan platform dan saluran digital untuk berhubung dengan pelanggan.

Ini termasuk pemasaran melalui laman web, media sosial seperti laman web dan blog, enjin carian (Google, Bing), media sosial (Facebook, Instagram, TikTok, X), e-mel & WhatsApp Business, iklan dalam talian dan aplikasi mudah alih yang lain.

Jika dibandingkan dengan pemasaran tradisional yang bergantung kepada media cetak, radio atau televisyen, pemasaran digital memberi kelebihan untuk berinteraksi secara langsung dengan pelanggan dan mengukur keberkesanan kempen secara tepat.

Strategi Pemasaran Digital yang Bijak

Dalam dunia digital yang pantas berubah, kejayaan pemasaran memerlukan strategi yang jelas dan terarah.

Strategi pemasaran digital ibarat peta perjalanan yang membimbing perniagaan mencapai matlamat melalui saluran digital.

Untuk memastikan perjalanan ini berjaya, terdapat faktor-faktor penting yang mesti diberi perhatian.

Strategi pemasaran digital yang baik mestilah berfokuskan pelanggan, berasaskan data, konsisten, kreatif, serta fleksibel dengan perubahan trend.

Strategi pemasaran digital yang bijak merangkumi memahami audiens, menetapkan objektif yang jelas, memilih platform yang tepat, menghasilkan kandungan berkualiti (termasuk video dan kandungan interaktif), mengguna pakai teknologi AI untuk peribadatan, menggunakan iklan berbayar seperti Google Ads dan Meta Ads, serta sentiasa mengukur dan menganalisis hasil untuk penambahbaikan berterusan.

Matlamat Pemasaran Digital

Kalau dulu pemasaran hanya bergantung pada risalah, papan iklan, atau iklan TV, kini segalanya berubah. Pemasaran digital hadir sebagai 'senjata' baru yang bukan sekadar untuk mempromosi produk atau perkhidmatan, tetapi lebih daripada itu.

Apa sebenarnya matlamatnya?

Dekat dengan pelanggan – bukan sekadar jual, tapi bina hubungan yang lebih rapat dan mesra.

Bina keyakinan jenama – supaya orang kenal, percaya, dan setia dengan produk kita.

Gunakan data dengan bijak – fahami apa yang pelanggan suka, tarik perhatian mereka, ajak berinteraksi, dan akhirnya dorong mereka buat pembelian.

Pendek kata, pemasaran digital ini adalah gabungan strategi, teknologi, dan kreativiti. Bila kena caranya, ia boleh jadi kelebihan besar yang buat perniagaan anda bukan sekadar nampak relevan, tapi sentiasa selangkah ke depan berbanding pesaing.



Pemilihan Platform Digital yang Sesuai

Dalam ekosistem digital yang semakin berkembang, terdapat pelbagai saluran yang boleh dimanfaatkan untuk tujuan promosi dan interaksi bersama pelanggan. Setiap platform mempunyai ciri dan kekuatan tersendiri—contohnya media sosial berfungsi sebagai ruang membina komuniti dan kesedaran jenama, manakala enjin carian dan laman web lebih sesuai untuk meningkatkan keterlihatan produk serta menjana prospek baharu. Strategi pemasaran digital yang berkesan bergantung kepada pemilihan dan penggunaan platform yang tepat.

Oleh itu, strategi yang berkesan memerlukan analisis terhadap sasaran audiens, jenis perniagaan, serta objektif pemasaran supaya pemilihan platform benar-benar memberi impak positif terhadap pertumbuhan perniagaan.

Enam Jenis Pemasaran Digital yang Utama:

1. Pemasaran Enjin Carian (SEM)

Search Engine Marketing, disingkat SEM, adalah sebuah strategi pemasaran untuk meningkatkan visibiliti sebuah laman web di halaman mesin pencarian seperti Google.

Singkatnya, SEM dapat diertikan sebagai kegiatan membeli trafik dengan membayar mesin pencari seperti Google. Pemasaran yang menggunakan SEM akan melakukan personalisasi terhadap profil sasaran pasaran yang diinginkan. Maka, SEM dianggap sangat efektif sebagai alat pemasaran digital. Ianya termasuklah SEO dan PPC.

SEM ini termasuklah:

Pengoptimuman Enjin Carian (Search Engine Optimization / SEO)

SEO membantu meningkatkan kedudukan laman web dalam hasil enjin carian secara organik melalui penstrukturan kandungan dan laman web yang strategik.

Bayar per Klik (Pay-per-click / PPC)

Ini adalah bentuk pengiklanan dimana pelabur membayar setiap kali iklan diklik. Ia membantu mendapatkan visibiliti segera dan menarik trafik sasaran secara langsung.



2. Perhubungan Awam Digital (Digital Public Relation)

Meningkatkan kredibiliti dan imej melalui ulasan pihak ketiga, siaran media, blog, dan hubungan dengan influencer. Juga menyokong SEO melalui backlink.

3. Pemasaran Rakan Kongsi (Affiliate Marketing)

Pemasaran afiliasi, juga dikenali sebagai pemasaran influencer, melibatkan kolaborasi dengan pakar industri atau 'influencer' dalam talian untuk mempromosikan produk atau perkhidmatan. Mereka berkongsi melalui pos, blog atau video dan menerima bayaran atas usaha mereka.

4. Iklan Paparan (Display Advertising)

Iklan berformat visual—seperti banner dan video—yang dipaparkan di laman web dan aplikasi untuk memperkukuh kesedaran jenama.

5. Pemasaran melalui E-mel (Email Marketing)

Walaupun media sosial dan aplikasi semakin popular, pemasaran e-mel tetap berkesan. Isebahagian daripada strategi kandungan dan membolehkan penjejakan terbuka (open rates) serta kadar klik (click-through rates) dianalisis untuk penyampaian yang lebih tepat.

6. Pemasaran Media Sosial (Social Media Marketing)

Menggunakan platform media sosial seperti Facebook, Instagram, Twitter, dan lain-lain untuk mencapai dan berinteraksi dengan pengguna secara langsung; pemasaran ini penting untuk penglibatan pengguna dan kesedaran jenama. Ini termasuklah:



Sumber: runningrobots.com

Pemasaran Kandungan (Content Marketing)

Pemasaran kandungan menggunakan penceritaan dan perkongsian maklumat untuk meningkatkan kesedaran jenama. Kandungan seperti blog, e-buku, video, dan podcast bertujuan memberi nilai kepada pengguna dan membina hubungan yang berterusan, bukan sekadar menjual secara langsung.



Sumber: thevocket.com

TikTok kini muncul sebagai platform utama pilihan usahawan perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS) di Malaysia untuk mempromosikan serta memasarkan produk mereka. Antara contoh kejayaan dapat dilihat melalui pencipta kandungan tempatan seperti Pinn Yang dan Khairul Aming, yang berjaya menggunakan kekuatan perdagangan sosial bagi membantu PMKS tempatan menjana jualan yang tinggi.

Tren Utama Pemasaran Digital di Malaysia (2024-2025)

Dunia pemasaran digital di Malaysia semakin rancak dan penuh dengan perubahan menarik. Dengan penembusan **internet yang mencecah lebih 89%** serta media sosial yang sudah menjadi sebahagian daripada gaya hidup, perniagaan kini perlu lebih kreatif untuk menarik perhatian pengguna.

Infografik ini merangkumkan **tren pemasaran digital utama untuk 2024-2025** yang sedang membentuk cara perniagaan berhubung dengan pelanggan mereka. Jom kita lihat apa yang sedang "panas" di dunia digital Malaysia!



Kesimpulan

Malaysia menunjukkan peralihan yang kuat kearah pemasaran digital—dengan platform sosial, pencarian, dan video menjadi pemuat utama. Teknologi seperti AI, pemperibadian dan pengalaman mendalam (AR/VR, metaverse) mendominasi landskap.

Bagi pengguna, tingkah laku yang mengutamakan mudah-alih, carian suara dan keinginan untuk jenama yang menjalankan tanggungjawab sosial menjadi faktor utama. Untuk berjaya, jenama perlu fleksibel, mengintegrasikan berbilang saluran, dan menerapkan pendekatan yang relevan serta beretika tempatan.

Tambahan lagi, tren pemasaran digital di Malaysia jelas menunjukkan bahawa pengguna semakin pintar, cerewet, dan mahukan pengalaman yang lebih peribadi. Perniagaan yang pantas menyesuaikan diri dengan perubahan ini bukan saja akan kekal relevan, malah mampu mendahului pesaing.

Rujukan

<https://thevocket.com/khairul-aming-1-juta-shopee/>

<https://runningrobots.com/blog/how-you-can-help-your-digital-marketing-specialists-during-your-seo-process/>



ERA DIGITAL

Penulis: Iskandar Ariffin
Mohd Elfee Ab Rashid
Bashir Ahmad Shabir Ahmad



Dunia pendidikan hari ini mengalami transformasi besar hasil daripada perkembangan teknologi digital. Media sosial yang pada awalnya dicipta untuk tujuan komunikasi dan hiburan, kini telah berkembang menjadi salah satu alat penting dalam menyokong proses pembelajaran. dan pensyarah tidak lagi hanya bergantung kepada kaedah konvensional seperti kuliah di kelas, papan putih, atau buku teks. Sebaliknya, mereka mula memanfaatkan platform media sosial seperti Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, dan WhatsApp sebagai medium untuk menyampaikan ilmu.



Kebanyakan pelajar, khususnya generasi Z dan Alpha, lebih cenderung menggunakan gajet dan media sosial dalam kehidupan seharian. Justeru, pendekatan ini menjadikan proses pembelajaran lebih dekat dengan gaya hidup pelajar, interaktif, serta mudah difahami. Artikel ini akan membincangkan beberapa strategi pensyarah dalam menggunakan media sosial untuk pembelajaran, berserta contoh-contoh terkini yang relevan

Strategi Media Sosial

Strategi 1: Menggunakan TikTok untuk Micro-Learning

TikTok bukan sekadar platform hiburan, malah kini digunakan secara meluas sebagai medium pendidikan. Pensyarah boleh menghasilkan video pendek berdurasi 30–60 saat yang padat dengan isi penting. Konsep micro-learning ini membantu pelajar memahami topik sukar dengan lebih cepat kerana disampaikan secara ringkas dan visual.

Contoh :

Seorang pensyarah Matematik menggunakan TikTok untuk mengajar cara cepat menyelesaikan soalan persamaan. Video beliau mendapat ribuan tontonan kerana penyampaian yang santai tetapi berkesan.

Pensyarah Sejarah membuat TikTok berbentuk storytelling mengenai tokoh-tokoh dunia. Pelajar lebih mudah ingat fakta sejarah kerana dipersembahkan dalam bentuk cerita bergambar dan muzik latar.

Strategi 2: YouTube sebagai Platform Pembelajaran

YouTube sesuai untuk penyampaian topik yang lebih panjang. Pensyarah boleh memuat naik kuliah, nota video, atau demonstrasi eksperimen. Platform ini juga membolehkan pelajar mengulang tayang video mengikut keselesaan masing-masing.

Contoh:

Pensyarah Sains memuat naik video eksperimen makmal ke YouTube supaya pelajar yang tidak dapat hadir secara fizikal masih boleh mengikuti pembelajaran.

Seorang pensyarah Fizik menggunakan animasi di YouTube untuk menerangkan hukum Newton, menjadikan pelajar lebih cepat memahami konsep abstrak.

Strategi 3: WhatsApp & Telegram untuk Komunikasi & Tugasan

Walaupun bukan aplikasi khusus untuk pendidikan, WhatsApp dan Telegram merupakan media sosial paling praktikal kerana hampir semua pelajar menggunakannya. Pensyarah boleh menubuhkan group kelas untuk berkongsi nota, pautan video, dan pengumuman tugasan.

Contoh:

Ketika pandemik COVID-19, kebanyakan pensyarah menggunakan WhatsApp Group untuk menggantikan komunikasi kelas bersemuka.

Telegram pula semakin popular kerana mempunyai fungsi "channel" dan "bot" yang boleh memudahkan pensyarah memberi kuiz automatik dan menggunakan Telegram Poll untuk mendapatkan maklum balas segera daripada pelajar tentang topik yang mereka kurang faham.

Strategi 4: Facebook & Instagram untuk Pembelajaran Visual

Facebook dan Instagram sesuai untuk perkongsian infografik, poster digital, nota bergambar, dan sesi live streaming. Visual yang menarik membantu pelajar mengingat isi pelajaran dengan lebih mudah.

Contoh:

Pensyarah Bahasa Inggeris membuat Instagram Reels dengan tip penggunaan tatabahasa harian. Pelajar lebih mudah mengingat kerana disertakan contoh situasi sebenar.

Sesetengah pensyarah menggunakan Facebook Live untuk mengadakan kuliah jarak jauh. Ia membolehkan pelajar berinteraksi secara langsung dengan mengemukakan soalan di ruangan komen. Disamping itu, penggunaan Instagram untuk berkongsi video pendek, resipi kulinari sebagai sebahagian daripada pembelajaran program masakan.



Strategi Media Sosial

Strategi 5: Gamifikasi melalui Media Sosial

Gamifikasi bermaksud menggunakan elemen permainan dalam pembelajaran. Pensyarah boleh menjadikan media sosial lebih interaktif dengan kuiz, cabaran, atau pertandingan kecil.

Contoh:

Pensyarah Kimia menggunakan TikTok Challenge untuk pelajar menghasilkan video eksperimen ringkas di rumah.

Pensyarah perniagaan menggunakan Instagram Story "quiz" untuk menguji kefahaman pelajar tentang konsep pemasaran.

Pensyarah juga boleh menggunakan WhatsApp Quiz mingguan sebagai cara menyeronokkan untuk menguji pengetahuan pelajar.

Kesimpulan

Secara keseluruhannya, media sosial bukan lagi sekadar platform hiburan tetapi telah menjadi alat yang berkesan untuk pendidikan. Dengan strategi yang sesuai, pensyarah dapat menjadikan pembelajaran lebih interaktif, menarik, dan relevan dengan dunia pelajar. TikTok boleh digunakan untuk micro-learning, YouTube untuk kuliah panjang, WhatsApp dan Telegram untuk komunikasi pantas, manakala Facebook dan Instagram untuk pembelajaran visual.

Dalam era digital ini, kejayaan pensyarah bukan hanya bergantung kepada kepakaran mengajar di dalam kelas, tetapi juga keupayaan mereka memanfaatkan teknologi yang dekat dengan pelajar. Jika dimanfaatkan dengan baik, media sosial boleh mengubah wajah pendidikan — menjadikannya lebih inklusif, kreatif, dan berkesan.

Rujukan Akademik & Jurnal

Junco, R. (2012). The relationship between frequency of Facebook use, participation in Facebook activities, and student engagement. *Computers & Education*, 58(1), 162–171.

Greenhow, C., & Lewin, C. (2016). Social media and education: Reconceptualizing the boundaries of formal and informal learning. *Learning, Media and Technology*, 41(1), 6–30.

Al-Sharqi, O. Z., Hashim, K., & Kutbi, I. (2015). Perceptions of social media impact on students' social behavior: A comparison between Arts and Science students. *International Journal of Education and Social Science*, 2(4), 122–131.



INOVASI, EKONOMI DAN TEKNOLOGI: PENTINGKAH PATEN?

Wan Normila Mohamad, Jamilah Mohd Mahyideen, Hafisah Yaakob, Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli & Zahari Md. Rodzi



Harta intelek (IP) adalah komponen penting pertumbuhan dan pembangunan ekonomi di mana-mana negara. Paten, khususnya, memainkan peranan penting dalam mempromosikan inovasi dengan menyediakan pencipta dan perniagaan hak eksklusif untuk hasil ciptaan. Ini membantu menghalang orang lain daripada membuat, menggunakan atau menjual ciptaan pereka untuk tempoh tertentu, sebagai pertukaran untuk pendedahan umum sesuatu ciptaan. Ia juga memberi insentif kepada pencipta untuk melabur dalam penyelidikan dan pembangunan (R&D) dalam mencipta teknologi baharu, yang boleh menjana pendapatan, mewujudkan pekerjaan dan menggalakkan kesan limpahan dalam industri lain. Di Malaysia, paten telah memainkan peranan penting dalam menggalakkan inovasi dan pertumbuhan ekonomi dalam pelbagai sektor.

Paten dan Inovasi

Inovasi adalah kunci kepada pertumbuhan ekonomi, dan paten memberi insentif kepada inovasi dengan memberikan hak eksklusif pencipta kepada ciptaannya. Paten juga menggalakkan pencipta untuk melaburkan masadan sumber dalam penyelidikan dan pembangunan (R&D) untuk ciptaan baharu dan berguna. Tanpa paten, pencipta mungkin tidak mempunyai insentif yang mencukupi untuk melabur dalam R&D. Tambahan pula, pihak tertentu dengan mudah akan menyalin dan mengaut keuntungan daripada ciptaan tanpasebarang pampasan. Paten menggalakkan penyebaran teknologi dengan membenarkan pencipta melesenkan paten mereka kepada syarikat yang berminat, yang boleh membawa kepada inovasi selanjutnya. Di Malaysia, paten memainkan peranan penting dalam mempromosikan inovasi dalam pelbagai sektor. Industri semikonduktor negara telah mendapat manfaat yang besar daripada paten.

Perkembangan industri semikonduktor di Malaysia telah dimulakan pada tahun 1970-an, dan kerajaan melaksanakan dasar untuk menarik syarikat multinasional melabur di negara ini. Paten memainkan peranan penting dalam menarik syarikat melabur dalam industri semikonduktor Malaysia, kerana ia menyediakan rangka kerja undang-undang untuk melindungi pelaburan R&D syarikat. Hari ini, industri semikonduktor Malaysia antara salah satu yang paling rancak di dunia, dengan pemain utama seperti Intel, AMD, dan Infineon yang menyumbang ke arah pembangunan penciptaan inovasi di negara ini.

Paten juga telah menyumbang kepada pertumbuhan industri teknologi Malaysia yang berkembang maju, dan paten memainkan peranan penting dalam membolehkan syarikat dalam sektor ini melindungi ciptaan dan mengkomersialkan produk yang dicipta. Sebagai contoh, syarikat teknologi Malaysia, Aemulus Holdings telah memperoleh paten untuk peralatan ujian semikonduktornya, yang digunakan untuk menguji prestasi semikonduktor dalam pelbagai aplikasi.



Paten promosi Inovasi bidang Bioteknologi

Bidang bioteknologi adalah antara contoh perkembangan paten dalam mempromosikan inovasi di Malaysia. Industri bioteknologi Malaysia telah berkembang dengan ketara selama bertahun-tahun, dan paten telah memainkan peranan penting dalam pembangunan industri ini. Paten telah membolehkan syarikat bioteknologi tempatan melindungi ciptaannya, menarik pelabur dan mengkomersialkan produk yang dicipta.



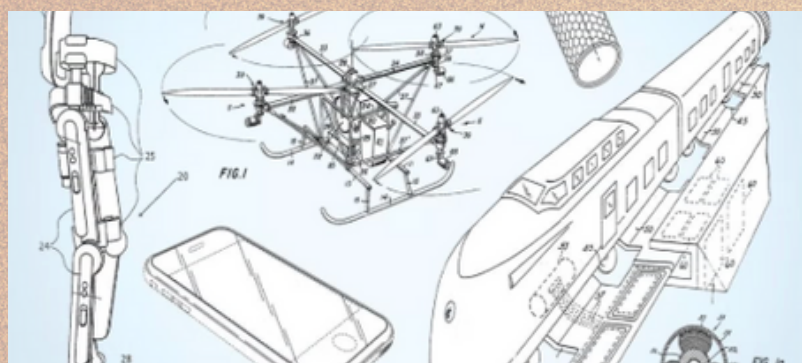
Sebagai contoh, syarikat bioteknologi Malaysia, Bioalpha Holdings telah memperoleh paten untuk teknologi pengekstrakan proprietarinya, yang digunakan untuk menghasilkan suplemen kesihatan semula jadi. Paten syarikat telah membantunya mendapatkan pembiayaan dan perkongsian, yang membolehkannya mengembangkan operasinya dan memasuki pasaran baharu.



Paten dan Pertumbuhan Ekonomi

Paten bukan sahaja menggalakkan inovasi tetapi juga menyumbang kepada pertumbuhan ekonomi. Paten mencipta nilai ekonomi dengan membolehkan pencipta mengkomersialkan ciptaan baharu dan menjana pendapatan. Paten juga mewujudkan pekerjaan dengan menyediakan rangka kerja undang-undang untuk syarikat melabur dalam R&D dan mengeluarkan produk yang dicipta. Ia juga boleh mencipta kesan limpahan dengan membolehkan syarikat melesenkan paten mereka kepada syarikat yang berminat, yang boleh membawa kepada penciptaan perniagaan dan industri baharu.

Di Malaysia, paten telah menyumbang dengan ketara kepada pertumbuhan ekonomi negara. Kerajaan telah mengiktiraf kepentingan paten dalam menggalakkan pertumbuhan ekonomi dan telah melaksanakan dasar untuk menggalakkan pembangunan Intellectual Property (IP). Sebagai contoh, kerajaan telah menubuhkan Perbadanan Harta Intelek Malaysia (MyIPO) untuk mengurus sistem IP negara dan memberi sokongan kepada pencipta dan perniagaan. MyIPO menyediakan pelbagai perkhidmatan, seperti carian dan pemeriksaan paten, pendaftaran paten, dan penguatkuasaan IP, yang membolehkan pencipta melindungi ciptaan rekapipta yang dicipta dan mengkomersialkan produk masing-masing.



Peranan Paten kepada Industri Automotif dan Elektronik

Paten memainkan peranan penting dalam memperkukuh sektor teknologi di Malaysia, khususnya industri automotif dan elektronik. Dalam sektor automotif, Proton Holdings memperoleh paten bagi teknologi enjin Campro, yang membolehkan mereka melindungi pelaburan R&D dan melesenkan teknologi tersebut kepada syarikat lain. Ini menjana pendapatan tambahan dan membuka peluang perniagaan baharu. Sementara itu, dalam sektor elektronik, Inari Amertron turut memperoleh paten teknologi yang membolehkan mereka meluaskan operasi melalui pelesenan. Kedua-dua contoh ini membuktikan bahawa paten bukan sahaja melindungi inovasi, tetapi turut menjadi alat strategik untuk pertumbuhan dan daya saing ekonomi negara.

Cabaran dan Kepentingan Paten di Malaysia

Paten penting untuk menggalakkan inovasi dan membantu pertumbuhan ekonomi. Namun, masih ada cabaran seperti kurangnya kesedaran tentang harta intelek (IP) dalam kalangan pencipta dan perniagaan. Ramai tidak tahu cara melindungi ciptaan mereka. Masalah lain ialah pelanggaran hak IP. Walaupun undang-undang sudah diperkukuh, kes pelanggaran masih berlaku dan boleh menjejaskan nilai ciptaan serta semangat untuk membuat kajian. Untuk maju, kerajaan perlu tingkatkan kesedaran tentang IP dan membantu pencipta. Kerjasama dengan negara lain juga penting bagi melindungi ciptaan Malaysia di peringkat antarabangsa.



Kesimpulan

Paten penting untuk galakan inovasi dan membantu pertumbuhan ekonomi negara. Ia memberi insentif kepada pencipta untuk melabur dalam R&D dan menghasilkan ciptaan baharu yang berguna. Ciptaan yang dipatenkan boleh dikomersialkan, menjana pendapatan, serta membuka peluang perniagaan dan pekerjaan baharu. Kerajaan mengiktiraf peranan penting paten dan telah melaksanakan dasar untuk menyokong pencipta dan perniagaan. Industri seperti automotif, elektronik, bioteknologi, dan semikonduktor menunjukkan bagaimana paten menyumbang kepada pembangunan negara. Dengan sokongan berterusan, sistem paten akan terus menjadi pemangkin kepada kemajuan ekonomi dan inovasi di Malaysia.

Rujukan

<https://www.intellect-worldwide.com/2023/04/20/the-role-of-patents-in-promoting-innovation-and-economic-growth-in-malaysia/>



GENERASI Z:

MERENTASI EVOLUSI PEMBELAJARAN DAN DUNIA PEKERJAAN

Penulis

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

Dalam landskap sosial dan ekonomi yang semakin kompleks dan digital, muncul satu generasi yang membentuk semula definisi pembelajaran dan pekerjaan iaitu Generasi Z (Gen Z). Dikenali sebagai golongan yang lahir antara pertengahan 1990-an hingga awal 2010-an, Gen Z tidak lagi sekadar pengguna teknologi; mereka adalah nadi ekonomi digital. Mereka generasi pertama yang benar-benar “digital native”, tidak pernah kenal dunia tanpa internet. Kehidupan mereka dibentuk oleh revolusi digital, akses maklumat segera, serta norma kerja yang fleksibel dan tidak lagi terikat pada kerangka konvensional.

Pembelajaran bagi generasi ini bukan lagi terhad kepada dewan kuliah dan buku teks. Sebaliknya, mereka lebih cenderung kepada kaedah interaktif, pembelajaran mikro, dan pengalaman praktikal yang memberi makna. Dalam dunia pekerjaan pula, nilai tradisional seperti kestabilan dan jawatan tetap mula bersaing dengan keinginan terhadap fleksibiliti, keseimbangan hidup dan pekerjaan, serta keperluan untuk berkembang secara berterusan. Dalam dunia TikTok, kandungan yang tulen (authentic) mempunyai kuasa yang jauh lebih besar berbanding platform media sosial lain. Pengguna TikTok lebih menyukai video yang asli dan menarik berbanding kandungan yang telah disunting secara berlebihan dan dipersembahkan secara tersusun seperti yang biasa dihasilkan untuk Instagram atau Facebook. Gaya penyampaian yang berbeza inilah yang memberikan pencipta kandungan di TikTok kelebihan untuk menjalin hubungan yang lebih erat dengan peminat atau pengikut mereka, sesuatu yang sukar diperoleh di platform lain. Ini juga menjadikan TikTok sebagai sebuah platform yang meriah namun pada masa yang sama berpotensi menjadi lombong emas kepada pencipta kandungan yang mampu mencapai keseimbangan sempurna antara keaslian danelemen pemasaran.

Siapa Gen Z?

Gen Z merujuk kepada mereka yang dilahirkan antara tahun 1997 hingga sekitar 2012. Mereka merupakan generasi pertama yang membesar sepenuhnya dalam dunia yang sudah diselubungi oleh teknologi digital. Tidak seperti generasi sebelumnya, khususnya Millennial, yang mengalami fasa peralihan daripada era analog kepada era digital, Gen Z dilahirkan terus ke dalam ekosistem digital dunia yang penuh dengan skrin sentuh, sambungan internet berkelajuan tinggi, media sosial, dan kecerdasan buatan.

Bagi Gen Z, akses segera kepada maklumat bukan sekadar satu kelebihan, tetapi satu kebiasaan hidup. Mereka tidak perlu menunggu berita di kaca televisyen atau meneliti ensiklopedia untuk mendapatkan maklumat. Sebaliknya, hanya dengan beberapa ketikan diskrim telefon pintar, segala persoalan boleh dijawab dalam masa beberapa saat.

Ini membentuk mentaliti pantas, keinginan terhadap kesegeraan, dan tahap kesabaran yang lebih rendah terhadap proses atau sistem yang dianggap lambat atau tidak efisien.

Dalam kehidupan seharian, multitasking adalah sesuatu yang biasa. Menonton YouTube sambil menyiapkan tugas dan membalas mesej di media sosial adalah rutin harian yang tidak pelik bagi mereka. Mereka juga lebih cenderung kepada ekspresi diri melalui kandungan digital seperti vlog, TikTok, dan podcast.

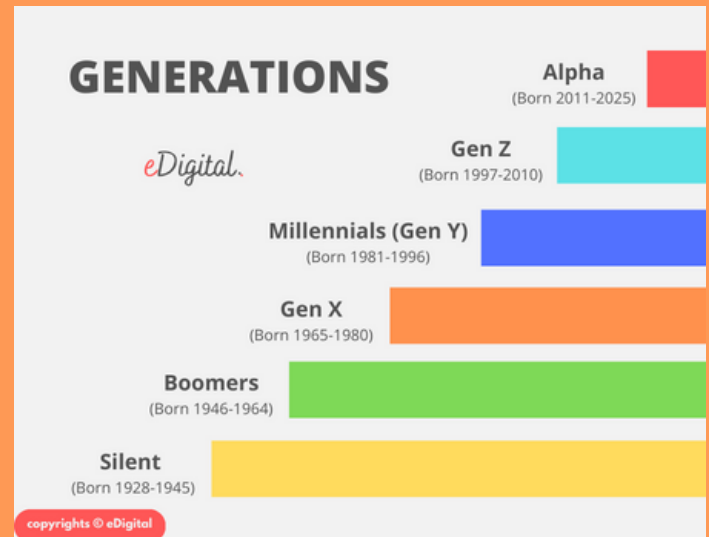
Namun, gaya hidup digital ini turut hadir dengan cabaran seperti tumpuan yang singkat, tekanan media sosial, serta keperluan untuk sentiasa dilihat relevan. Oleh itu, penting untuk masyarakat memahami cara fikir, keutamaan dan nilai Gen Z supaya kita dapat berinteraksi dan menyokong mereka dengan lebih efektif, baik dalam pendidikan mahupun dunia pekerjaan.

“Bagi Gen Z, dunia digital bukan pilihan – ia adalah realiti hidup.”

Teknologi Nadi Kehidupan Gen Z

Bagi Gen Z, teknologi bukan sekadar alat. Ia adalah sebahagian daripada identiti mereka. Sejak kecil, mereka telah terdedah kepada telefon pintar, Wi-Fi, aplikasi mudah alih, dan pelbagai platform digital. Jika generasi sebelum ini belajar mengenali teknologi, Gen Z pula membesar dengannya, sekaligus menjadikan teknologi ibarat “darah daging” yang mengalir dalam setiap aspek kehidupan mereka. Berdasarkan satu laporan oleh Global Web Index (2024) menunjukkan bahawa 98% GenZ memiliki telefon pintar seawal usia belasan tahun dan mereka menghabiskan purata hampir 4 jam sehari di media sosial. Platform seperti TikTok, Instagram, dan YouTube bukan lagi sekadar tempat hiburan kosong. Ia telah menjadi saluran pembelajaran tidak formal, tempat mereka berkongsi kreativiti, mendapatkan maklumat semasa, membina komuniti, dan dalam banyak kes, menjana pendapatan. Ramai dalam kalangan mereka telah menjadi pencipta kandungan, pengengaruh digital, atau usahawan mikro sebelum mencecah umur 25 tahun.

Lebih menarik, Gen Z memanfaatkan teknologi untuk menyuarakan pendapat dan menyertai gerakan sosial. Mereka tidak takut bersuara mengenai isu seperti perubahan iklim, kesamarataan, atau kesihatan mental, semuanya melalui medium digital. Malah, dalam dunia Gen Z, “offline” adalah luar biasa, bukan norma. Mereka belajar, berinteraksi, dan bekerja dalam persekitaran maya, dari Google Classroom hingga Zoom Meeting, dari e-dagang ke gig economy. Oleh itu, mana-mana institusi atau organisasi yang ingin mendekati Gen Z perlu memahami satu realiti penting: bagi Gen Z, dunia digital bukan pilihan – ia adalah kehidupan sebenar.



Cara Belajar Baharu: Cepat, Visual, Interaktif

Pembelajaran bagi Generasi Z tidak lagi sekadar menghadiri kuliah dalam bilik berhawa dingin dan mencatat nota panjang lebar. Mereka generasi digital asli yang membesar dengan YouTube, TikTok, dan Google sebagai 'guru pertama'. Bagi mereka, maklumat bukan perlu dicari tetapi ia sudah tersedia di hujung jari. Justeru, mereka mahukan pembelajaran yang pantas, ringkas, bersifat visual dan mudah dihadap.

Konsep microlearning iaitu pembelajaran melalui kandungan bersaiz kecil seperti video berdurasi 1 hingga 5 minit, infografik, atau nota ringkas interaktif menjadi semakin digemari. Ia bukan sahaja menjimatkan masa, tetapi juga lebih mesra kepada rentang tumpuan yang singkat. Gen Z juga gemar kepada pendekatan gamifikasi, iaitu menggunakan elemen permainan dalam proses pembelajaran, seperti kuiz interaktif, leaderboard, dan sistem ganjaran digital.

Mereka lebih terlibat apabila belajar melalui pengalaman langsung, contohnya simulasi, perbincangan kes sebenar, atau projek kolaboratif dalam talian. Bagi Gen Z, ilmu itu perlu relevan, boleh diguna segera, dan berhubung langsung dengan dunia sebenar. Jika cara penyampaian tidak mengikut arus ini, jangan terkejut jika mereka beralih minat mereka kearah lain.

Cara Bekerja Baharu: Fleksibel, Bebas, Berdaya Digital

Apabila melangkah ke dunia kerjaya, Gen Z membawa paradigma baharu. Tidak seperti generasi terdahulu yang mengutamakan kestabilan dan pekerjaan 9.00 pagi – 5.00 petang, Gen Z lebih mementingkan fleksibiliti, keseimbangan hidup, dan tujuan kerja. Bagi mereka, kerjabukan sekadar sumber pendapatan tetapi ia mesti membawa nilai, kepuasan peribadi dan peluang untuk berkembang.

Inilah yang menjadikan mereka cenderung memilih model pekerjaan yang tidak konvensional seperti freelancing, kerja kontrak, ekonomi gig, dan kerja jarak jauh. Dengan teknologi sebagai tulang belakang, mereka boleh bekerja dari mana-mana tempat seperti kafe, rumah, malah semasa bercuti. Platform seperti Upwork, Fiverr, dan LinkedIn menjadi 'pejabat maya' mereka.

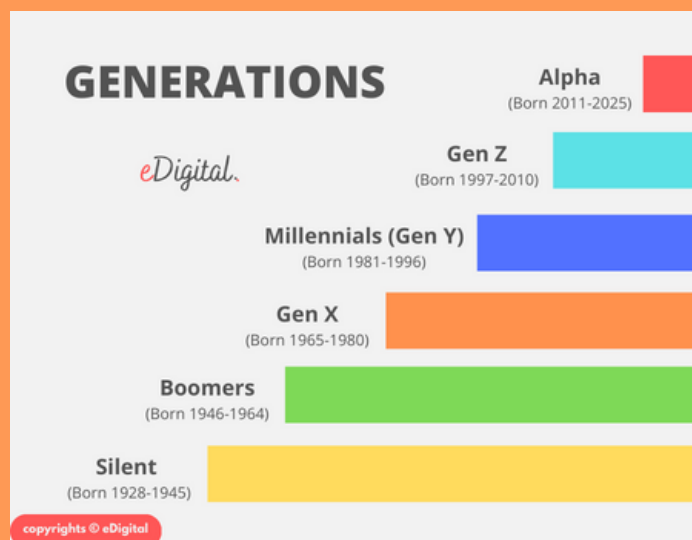
Mereka juga berani mencuba pelbagai pekerjaan dalam satu masa. Istilah "slasher" merujuk kepada individu dengan pelbagai kerjaya serentak (contoh: pereka grafik / penulis / content creator). Gen Z mahukan ruang untuk mengekspresikan kreativiti, bekerja dalam budaya yang terbuka dan menyokong kesejahteraan mental. Bagi majikan, memahami keperluan ini bukan sahaja menarik bakat muda, tetapi juga memastikan kelangsungan tenaga kerja masa depan.

Rujukan

GlobalWebIndex. (2024). Gen Z and the digital world: Usage trends and statistics. GWI.

<https://www.gwi.com/reports>

McCrindle, M. (2021). Understanding Generation Z: Characteristics and implications. McCrindle Research. <https://mccrindle.com.au>



Cabaran Dunia Digital

Namun, dunia digital bukanlah syurga tanpa sisi gelap. Walaupun media sosial menjadi ruang untuk berekspresikan kreativiti, ia juga memupuk budaya perbandingan diri secara tidak sedar. Gen Z sering terperangkap dalam perlumbaan untuk kelihatan sempurna. Bermula dari gaya hidup, rupa fizikal, hinggalah pencapaian peribadi. Tekanan ini menyumbang kepada peningkatan isu kesihatan mental seperti keresahan, kemurungan dan keletihan digital.

Tambahan pula, kestabilan ekonomi dan kerjaya menjadi kebimbangan utama. Dunia pekerjaan yang sentiasa berubah akibat kemajuan teknologi menuntut mereka untuk sentiasa menambah kemahiran (upskill) dan menyesuaikan diri dengan aliran baharu. Ironinya, teknologi yang membuka banyak pintu peluang juga mewujudkan persaingan yang semakin sengit, bahkan melangkaui sempadan geografi. Dalam dunia digital ini, siapa lambat akan ketinggalan dan ini memberi tekanan besar kepada generasi yang masih mencari hala tuju.

“

“Generasi Z tidak hanya menunggu masa depan. Mereka sedang mencipta masa depan itu – hari ini.”

”



PENULIS TAMU

ASPIRASI EDISI 2, 2025

Scam Pelaburan: Kenapa Masih Ramai Menjadi Mangsa?

**NOOR AZILLAH
MOHAMAD ALI**

Penipuan pelaburan di Malaysia telah berkembang pada kadar yang membimbangkan, bukan sahaja disebabkan kes yang dilaporkan secara berterusan tetapi juga peningkatan yang ketara dalam kerugian kewangan. Antara Januari hingga Julai 2025, 8655 individu telah ditipu, menanggung kerugian RM875 juta. Tren ini menandakan peningkatan pada tahun ini berbanding tahun-tahun sebelumnya. Di anggarkan lonjakan antara 60-70% dalam jumlah kes dan kerugian kewangan. Menurut Pengarah Jabatan Siasatan Jenayah Komersial (JSJK) Bukit Aman, Datuk Rusdi Mohd Isa mengatakan kenaikan hampir 61 peratus dari jumlah kes dan lebih 114 peratus bagi nilai kerugian dengan tiga modus operandi utama yang dikesan menjadi penyumbang kepada peningkatan mendadak jenayah pelaburan ini.

Polis Diraja Malaysia (PDRM), Bank Negara Malaysia (BNM), Suruhanjaya Sekuriti (SC) dan pelbagai agensi kerajaan giat melaksanakan pelbagai kempen kesedaran serta mengeluarkan senarai amaran kepada semua tentang aktiviti penipuan pelaburan yang kerap berlaku di Malaysia. Segala usaha yang dilaksanakan ini masih tidak berjaya untuk memberikan kesedaran mahupun penglibatan kepada Masyarakat. Ini terbukti dengan kadar peratusan mangsa scam pelaburan masih meningkat saban tahun. Kempen yang dibuat tidak menepati sasarannya. Itu menjadi persoalan banyak pihak? Kenapa masih ramai yang terjebak? Tidakkah mereka membaca kisah-kisah yang terpampang di dada akhbar tentang insan-insan yang tertipu dek scam pelaburan ini. Apakah yang bermain di benak fikiran mereka-mereka ini apabila berdepan dengan sindiket scam pelaburan ini.



Banyak faktor yang menjadi asas kepada terjerumusnya mangsa dengan scam pelaburan ini. Kita akan melihat daripada beberapa perspektif yang menjelaskan fenomena ini masih berlaku walaupun telah banyak usaha dilaksanakan bagi mengekang daripada ramai mangsa yang membuta tuli dalam melakukan pelaburan. Kita boleh bahagikan faktor mengapa scam pelaburan masih berlaku kepada beberapa bahagian iaitu atas kelemahan manusia itu sendiri, modus operandi yang semakin canggih dan tentang isu penguatkuasaan serta cabaran antarabangsa. Pertama kita lihat dari **aspek kelemahan manusia itu sendiri.**

i) Tarikan pulangan tinggi dan keinginan untuk cepat kaya.

Mangsa yang terpedaya kerana dijanjikan dengan pulangan yang tinggi dalam masa yang singkat. Fitrah manusia yang mudah tertarik kepada keuntungan yang segera tanpa ada usaha yang banyak. Selalunya pelaburan dijanjikan dengan pulangan tetap antara 10 peratus hingga 20 peratus tanpa sebarang risiko. Ini adalah satu penipuan yang jelas di mana nilai yang dijanjikan itu adalah tidak munasabah dalam dunia pelaburan yang sebenar. Perlu diingatkan bahawa setiap pelaburan adalah kadar risiko yang akan dihadapi seiringan dengan keuntungan. Tiada pelaburan tanpa risiko. Tahap tamak dalam diri seorang dan perasaan ingin cepat kaya dengan kadar segera menjadi pencetus kepada mangsa untuk menjadi penyumbang kepada scam pelaburan. Amaran telah diuar-uarkan di banyak platform tetapi tidak diendahkan disebabkan "takut terlepas peluang" atau fear of missing out (FOMO) telah menjadikan seseorang itu sanggup mengambil risiko tanpa melaksanakan semakan lanjut. Apabila perasaan ingin kaya cepat melebihi tindakan logik maka terjebaklah insan ini dalam jerat scam pelaburan.



ii) Kurangnya literasi kewangan dalam kalangan rakyat.

Menurut Bank Negara Malaysia (BNM) literasi kewangan adalah keupayaan individu untuk memahami konsep dan produk kewangan, di mana seseorang itu perlu membuat keputusan yang tepat tentang kewangan, simpanan dan juga pelaburan. Ramai yang masih tidak faham akan proses pelaburan yang sah berfungsi, apakah wujud risiko dalam pelaburan dan apakah tanda-tanda skim penipuan pelaburan. Sebagai contohnya, mereka perlu tahu di mana pelaburan yang sah dilakukan di Malaysia perlulah mestilah berdaftar di Suruhanjaya Sekuriti ataupun dibawah seliaan Bank Negara Malaysia. Jika perkara asas pun tidak ketahui maka dengan mudah scam pelaburan memanipulasi maklumat kepada pemangsa. Dengan menggunakan terma-terma teknikal atau menggunakan web yang canggih sehingga menutup minda individu dalam menilai mana yang benar dan mana yang batil.

iii) Tekanan ekonomi dan kos sara hidup

Faktor ekonomi juga faktor yang penting dalam isu ini. Dengan kos sara hidup yang semakin meningkat dan pendapatan yang tidak seimbang dengan perbelanjaan harian, memungkinan rakyat akan berusaha mencari alternatif untuk menambahkan pendapatan. Pihak scammer akan mengeksploitasikan keadaan kini dengan membangunkan skim pelaburan mereka sebagai satu cara yang mudah untuk keluar dari kepompong kemiskinan. Dengan penerangan janji-janji palsu sehingga individu termakan sehingga terjerat dan implikasinya adalah dengan kerugian yang besar. Impian jalan pintas yang mereka rasakan itu sehingga percaya bulat-bulat dengan maklumat yang mereka perolehi daripada pihak scammer.

Aspek kedua yang membawa kepada masih ramai yang masih terpedaya adalah kerana **modus operandi yang semakin canggih**. Cara bagaimana scammer ini memperdayakan mangsa sentiasa berubah sehingga tidak dapat dikesan. Modus operandi mereka sentiasa dimodifikasikan seiring dengan peredaran masa. Mereka kini lebih sofistikated, menggunakan teknologi dan strategi komunikasi yang meyakinkan. Pihak scammer akan menyediakan web yang menyerupai platform pelaburan yang sebenar sehingga mangsa akan terpedaya. Dalam masa yang sama juga, testimoni palsu juga disertakan bagi menambahkan lagi keyakinan bakal pelabur. Pihak scammer menyediakan manual yang lengkap cara berkomunikasi yang berkesan, mana mungkin individu merasa sangsi dengan skim pelaburan yang diperkenalkan. Penggunaan media sosial dan aplikasi pesanan segera bagi meyasarkan mangsa secara peribadi. Dengan kombinasi kemahiran psikologi dan teknologi mampu mewujudkan suasana bahawa pelaburan itu adalah sah dan berdaftar. Tambahan dengan bantuan kecerdasan buatan (AI) yang menjadi perhatian sejak kebelakangan ini menambahkan kaedah penipuan terkini daripada pihak scammer. Teknologi deepfake dengan meniru suara mahupun gambar tokoh terkenal dalam modus operandi mereka.



Manakala aspek ketiga adalah berkenaan **penguatkuasaan dan cabaran antarabangsa**. Banyak scammer beroperasi dari luar negara. Dimana pusat panggilan haram yang wujud bukan sahaja di Malaysia malahan di luar negara. Telah banyak tangkapan dilakukan oleh pihak berkuasa tetapi ada lagi mangsa yang tertipu. Jika pusat panggilan berada di Malaysia berkemungkinan besar pihak berkuasa mampu mendedahkan sindiket tersebut seperti dalam kes tangkapan oleh pihak Jabatan Siasatan Jenayah Komersil (JSJK) di mana serbuan telah dilakukan di Kuala Lumpur pada 1 Julai. Melalui sidang media yang dilaksanakan siasatan dilakukan selama 3 bulan sebelum tangkapan dibuat. Jika pusat panggilan scammer berada di luar negara, amatlah sukar untuk melakukan tangkapan kerana jika melibatkan pusat panggilan luar negara kerana sedia maklum proses undang-undang dan keperluan bekerjasama dengan pihak penguatkuasaan antarabangsa akan mengambil masa yang agak lama. Jadi apa yang boleh dilakukan di Malaysia hanya untuk memantapkan lagi kaedah program kesedaran dan penguatkuasaan yang terkini Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia dikenali sebagai Jangan Kena Scam!. Tambahan pula dengan tertubuhnya Pusat Respons Scam Kebangsaan ialah sebuah pusat kawalan khas di bawah seliaan Polis Diraja Malaysia (PDRM) yang mana penubuhan oleh kerajaan Malaysia bagi menangani penipuan kewangan dalam talian secara pantas dan bersepadu. Sesungguhnya bermacam cara dan kaedah akan terus dilaksanakan bagi mengekang kes lebih berleluasa. Cuma persoalannya banyak platform telah disediakan oleh pihak berkuasa tetapi masih ramai tidak membuat semakan untuk mencari kepastian tentang skim pelaburan yang dinyatakan.

Secara dasarnya pihak kerajaan melaksanakan pelbagai program dan juga kaedah yang terbaik bagi mengekang penambahan kes scam pelaburan ini. Cuma keberkesannya agak terbatas kerana faktor kelemahan manusia itu sendiri (faktor psikologi), perubahan teknologi yang scammer yang sentiasa terkini dan isu cabaran rentas sempadan. Bagi memastikan tidak akan bertambah lagi peratusan mangsa scam pelaburan ini, dicadangkan beberapa strategi baru perlu dilaksanakan seperti mengadaptasikan Kercedasaan Buatan (AI) dan automasi dalam menangani kes scam berleluasa. Kewangan teknologi (Fintech) dan Infrastruktur Kewangan perlu dimantapkan lagi dengan memperketatkan beberapa aspek yang mungkin masih ada perkara yang terlepas pandang. Kita berharap dengan gabungan pengetahuan yang telah disalurkan oleh semua pihak di Malaysia dan kerjasama mantap dari semua lapisan masyarakat, kita mampu mengurangkan risiko rakyat terus menjadi mangsa penipuan yang merugikan semua pihak yang terlibat.

Rujukan

<https://www.bnm.gov.my/financial-fraud-alerts>
<https://fenetwork.my>
<https://www.komunikasi.gov.my>
<https://nfcc.jpm.gov.my/index.php/ms/nsrc>
<https://www.buletintv3.my/jenayah/penipuan-pelaburan-tak-wujud-melonjak-60-peratus-lebih-rm750-juta-lesap>
<https://www.kosmo.com.my/2025/02/20/sin-diket-scammers-tumpas-46-warga-asing-pelbagai-negara-ditahan>
<https://www.astroawani.com/video/awani-745-x7kldw/jenayah-penipuan-pelaburan-setakat-2-februari-2025-x9douj8>



Puan Noor Azillah Binti Mohamad Ali adalah merupakan Pensyarah Kanan di dalam bidang Kewangan, dari Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Universiti Teknologi Mara Cawangan Selangor, Kampus Puncak Alam. Beliau juga merupakan ahli kumpulan Special Interest Group (SIG) - EMLD (Entrepreneurial Management and Leadership Development). Pengalaman beliau yang meluas hampir 20 tahun di dalam bidang pendidikan Kewangan (Literasi dan Pengurusan) telah menyumbang kepada penghasilan buku dan kertas kerja yang telah diterbitkan di pelbagai peringkat nasional dan antarabangsa.



AKTIVITI FAKULTI

Disediakan oleh: Tengku Sharifeleani Ratul Maknu Tengku Sulaiman Sharifaddin

‘STUDENTS MOBILITY’ DAN ‘RESEARCH MOBILITY’ BERSAMA UNIVERSITAS SEBELAS MARET, INDONESIA DARI 16 HINGGA 18 JUN 2025.



Alhamdulillah Program Lawatan Delegasi Fakulti Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Sebelas Maret (UNS) Ke UiTM Cawangan Negeri Sembilan, Kampus Seremban telah sempurna dijalankan pada 16 hingga 18 Jun 2025 yang lalu. MoA yang telah ditandatangani melancarkan perancangan yang dirangka bagi mencapai objektif yang telah dimeterai disamping mencapai KPI UiTM HEAPI152. Serama 5 delegasi dari UNS yang terdiri daripada 2 pensyarah kewangan dan 3 pelajar telah mengikuti aktiviti yang telah dirancang.



Syarahan Tamu dan “Sit In Class” merupakan agenda pada lawatan kali ini telah berjalan dengan jayanya. Semoga program seperti ini sentiasa mendapat sokongan dari semua pihak demi memertabatkan UiTM secara global.

AKTIVITI FAKULTI



Syarahan tamu dan perkongsian kepakaran dalam bidang kewangan dan ekonomi telah diberikan oleh Dosen Dr. Arum Setyowati dan Dosen Wahyu Trinarningsih kepada pelajar-pelajar UiTM Kampus Seremban yang mengambil subjek Kewangan dan Ekonomi.

'Students Exchange' kali ini melibatkan 3 pelajar dari UNS iaitu Alexander Gibson Xaverius Sihotang dari jurusan ekonomi dan Dina Lutfiasari bersama Muhammad Putra Al Amin adalah pelajar dari jurusan perakaunan. Bagi pelajar pula, mereka mengikut pelbagai kelas mengikut subjek yang telah dipilih dan ditetapkan. Waktu petang mereka dijalinan bersama pelajar Fakulti Sains Sukan Dan Rekreasi bagi riadah petang.

Pendedahan kepada budaya kuliah dan kehidupan seharian di Malaysia ini telah memberi pelajar pelajar ini pengalaman yang sangat baik. Semoga program yang dirangka kepada pelajar dan pensyarah ini memberi manfaat kepada kedua-dua pihak iaitu UNS dan UiTM dan semoga sukses dalam bidang masing-masing.

AKTIVITI FAKULTI

LAWATAN MINI FPP TEAM LEVEL 5 KE HATYAI, THAILAND



Selesai menunaikan tugas hakiki iaitu menanda dan memuat naik markah kedalam sistem, para pensyarah FPP Seremban mengambil peluang untuk melepaskan tekanan dan dipikul dengan membuat lawatan keluar negara iaitu ke Hatyai. Rombongan seramai 9 peserta yang diikuti oleh 7 pensyarah FPP, seorang mantan pensyarah FPP Seremban (Pn. Hajah Nor Azizah Mohammad Amin) dan seorang pelajar Institut Pendidikan Guru (Cik Qistina).



Percutian selama 3 hari 2 malam itu bermula 8 Ogos sehingga 10 Ogos 2025.

Perjalanan yang dirancang rapi bermula dari KL Sentral menaiki ETS sehingga ke sempadan Thailand. Menggunakan perkhidmatan pemandu pelancong yang baik di sana memudahkan segala aktiviti seperti menjamu selera, membeli belah dan melawat tempat-tempat yang menarik semasa berada disana.

Kecara keseluruhannya, percutian yang singkat ini telah memberi kesan yang positif terhadap silaturahim sesama warga FPP. Semoga FPP akan terus cemerlang dengan sumbangan dan ukhuwah yang teguh.

AKTIVITI FAKULTI

LAWATAN MINI FPP TEAM LEVEL 6 KE CHERATING, KUANTAN



Sementara team FPP Level 5 ke Hatyai, team FPP level 6 pula memanjangkan langkah ke Cherating. Percutian selama 3 hari 2 malam itu telah diikuti oleh 5 keluarga. Percutian yang pendek itu dipenuhi dengan aktiviti menjamu selera dan aktiviti pantai.

Anak-anak dan ibu bapa mendapat masa yang berkualiti bukan sahaja bersama keluarga malah bersama rakan rakan sekerja.

Walaupun dalam mode bercuti kami sempat juga membincangkan aktiviti fakulti secara tidak formal.



Semoga aktiviti seperti ini dapat diteruskan pada masa mendatang.

AKTIVITI FAKULTI

AHLIJAWATANKUASA KEBAJIKAN DAN KEMASYARAKATAN MENZIARAH RAKAN FPP DI KPJ SEREMBAN



Ahlijawatankuasa Kebajikan dan Kemasyarakatan yang terdiri daripada Nurhanani Aflizan Rusli, Dr. Jamilah Mohd Mahyideen, Hafisah Yaakob bersama rakan fakulti Norhaniza Md Akhir dan Koordinator fakulti telah meluangkan masa menziarah PM. Dr. Wan Normila Mohamad kerana serangan denggi di KPJ Seremban. Alhamdulillah PM. Dr. Wan Normila Mohamad telah Kembali sihat.

AKTIVITI FAKULTI

BACAAN YAASIN DAN DOA SELAMAT SEMPENA KEBERANGKATAN PN. NUR ALIA AMIRNORDIN DAN EN. MOHD ELFEE ABRASHID MENUNAIKAN IBADAH UMRAH



Satu majlis bacaan yaasin dan doa selamat yang diketuai oleh Penolong Pendaftar Kanan Unit Hal Ehwal Agama Islam iaitu Ustaz Puaad Osman telah selamat disempurnakan pada Jumaat yang barakah pada 22 Ogos 2025. Bacaan yaasin dan doa selamat ini dianjurkan oleh Pn. Nur Alia Amirnordin dengan niat memohon keselamatan, kesejahteraan, kesihatan dan kemudahan supaya perjalanan umrah beliau bersama suami dan juga En. Mohd Elfee Ab Rashid yang akan mengerjakan umrah pertama mereka dipermudahkan.

Semoga tetamu Allah swt ini diberi keberkatan yang penuh dengan kelembutan dan kasih sayang Allah ini mendapat umrah yang mabrur.

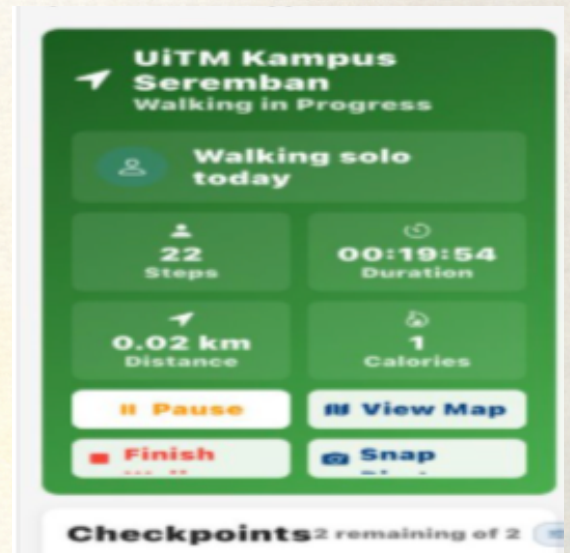
AKTIVITI FAKULTI

HAPPINESS WALK 2025 SEMPENA MENYAMBUT HARI KEMERDEKAAN KE 68

Sebagai rakyat yang berbangga dan berjiwa patriotik dalam menyambut Hari Kemerdekaan yang ke 68, pensyarah FPP telah sama sama mengikuti program yang dianjurkan dalam seluruh sistem UiTM iaitu Happiness Walk 2025.

Bermula dengan senamrobik sebelum memulakan acara. Program ini mempromosikan gaya hidup sihat dan kesejahteraan warga UiTM secara menyeluruh. Yang membawa mesej penting tentang keceriaan, kebersamaan dan kesihatan mental-fizikal sebagai asas kecemerlangan komuniti kampus.

Semoga program seumpama ini diteruskan dan menjadi pemangkin kepada gaya hidup sihat, ukhwah yang erat dan motivasi dalam menjalankan tugas dengan lebih produktif.



UCAPAN TAHNIAH KEPADA PROF. MADYA DR. NURAZILAH ZAINAL DI ATAS PELANTIKAN
SEBAGAI VISITING RESEARCH DI CARDIFF BUSINESS SCHOOL, CARDIFF UNIVERSITY
BERKUATKUASA DARI 1 JUN 2025 HINGGA 31 MEI 2026

Tahniah

Prof. Madya Dr. Nurazilah Zainal
atas pelantikan sebagai
VISITING RESEARCHER
Cardiff Business School
Cardiff University
berkuatkuasa pada
1 JUN 2025 - 31 MAY 2026

UTM
UNIVERSITI TEKNOLOGI
MALAYSIA
Bahagian Penyelidikan
Jaringan Industri,
Masyarakat dan Alumni

f PUMSA UTM Cawangan Negeri Sembilan
pjlmscns
PUMSA CMS
UTM at Cardiff
لله التوفيق

UCAPAN TAHNIAH DAN SYABAS ATAS KEJAYAAN MANUSCRIPT PM. DR. WAN NORMILA
MOHAMAD DI INTERNATIONAL JOURNAL OF HEALTH CARE QUALITY ASSURANCE, SCOPUS
BERSTATUS Q3

International Journal of Health Care Quality Assurance - Decision on Manuscript ID IJHCQA-09-2024-0084.R4



External

Inbox



International Journal of H... 02:30
to me, normalini_mk, zhufei2014... v



14-Aug-2025

Dear Mohamad, Wan Normila; Kassim, Normalini; FEI, ZHU

It is a pleasure to accept your manuscript IJHCQA-09-2024-0084.R4, entitled "ANALYZING THE IMPACT OF SERVICE QUALITY ON COMPANION'S SATISFACTION WITH THE MALAYSIAN PUBLIC HOSPITALS AMIDST THE COVID-19 PANDEMIC" in its current form for publication in International Journal of Health Care Quality Assurance. Please note, no further changes can be made to your manuscript.

This email will be followed by a second message containing a copy of your author accepted manuscript (AAM) which is the version that we will typeset and publish in the journal.

Your article will now go through editorial checks by Emerald's editorial team to ensure it meets our publication standards. These checks can take up to five days; we'll be in touch if we have any queries at this stage. Once this step has been completed you will receive an email directing you to Emerald Submit to select your publishing licence and submit your article to production. If you are publishing in one of our

UCAPAN TAHNIAH DAN SYABAS ATAS KEJAYAAN MENERIMA INTERNATIONAL
COLLABORATION RESEARCH GRANT PROGRAM "MITRASMART"



Sekalung TAHNIAH

PROF. MADYA DR. NURAZILAH ZAINAL (KETUA)
Universiti Teknologi MARA, Malaysia

DR. JAMILAH MOHD MAHYIDEEN
Universiti Teknologi MARA, Malaysia

TENGKU SHARIFELEANI RATUL MAKNU TENGKU SULAIMAN
Universiti Teknologi MARA, Malaysia

DR. ALDY FARIZ ACHSANTA
Universitas Sebelas Maret, Indonesia

DR. TASTAFTIYAN RISFANDY
Universitas Sebelas Maret, Indonesia

TOIFSA ROSITA DEWI
Universitas Sebelas Maret, Indonesia



atas kejayaan menerima
**International Collaboration Research
Grant Program "MITRASMART"**

berkuatkuasa pada
JULAI 2025 (2 TAHUN)

bertajuk:
NON-PERFORMING LOAN AND BANK LENDING IN INDONESIA

berjumlah:
RM 19,300.00



 PJJMSA UTM Cawangan Negeri Sembilan  pjjmscns  PJJMSA CNS 