FIRST EDITION

Beyond Lectures: Insights from Business Disciplines-

(Cultivating Writing Culture in Marketing, Management, Finance & Economics)

FACULTY OF BUSINESS MANAGEMENT

Beyond Lectures:
Insights from Business Discipline-
(*Cultivating Writing Culture in Marketing, Management, Finance & Economics)*

Editor
Dr Nor Azairiah Fatimah Othman

UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA
Cawangan Johor
Kampus Segamat

First Edition 2025
© Universiti Teknologi MARA (UiTM) Cawangan Johor Publications
Universiti Teknologi MARA
Johor Branch
Malaysia

All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means – electronic, photocopying, recording, or otherwise – without prior written permission from the publisher.

National Library of Malaysia
Cataloguing-in-Publication Data

Beyond Lectures: Insights from Business Disciplines
(Cultivating Writing Culture in Management, Marketing, Finance & Economics)

ISBN: 978-629-7647-04-3

Patron:
Assoc. Prof. Dr. Saunah Zainon
(Performing the Function of Rector, UiTM Johor Branch)

Advisors:
Assoc. Prof. Dr. Raja Adzrin binti Raja Ahmad
(Deputy Rector, Academic Affairs, UiTM Johor Branch)

Dr. Nor Hazila Ismail
(Head, Faculty of Business and Management, UiTM Johor Branch)

Chief Editors & Reviewers:
Dr. Nor Azairiah Fatimah Othman, Dr. Azila Jaini, Dr. Juliana Abdul Kadir, Dr. Tan Yan Ling, Dr. Dalila Abu Bakar, Dr. Zarith Sofia Jasmi, Dr. Suhaidi Elias, Yuslizawati Mohd Yusoff, Rudza Hanim Mohamed Anuar, Syaidatul Zarina Mat Din, Nazihah Omar, Tay Bee Hoong, Zanariah Abdul Rahman

Published by:
Universiti Teknologi MARA Johor Branch
Faculty of Business and Management
Research and Publication Unit,
Jalan Universiti, Off KM12 Jalan Muar,
85000 Segamat, Johor, Malaysia
Tel: (60)079352000
Fax: (60) 079352277

http://johor.uitm.edu.my
Printed in Malaysia

PREFACE

It is with great pleasure that we present Beyond Lectures: Insights from Business Disciplines (Cultivating Writing Culture in Management, Marketing, Finance & Economics), a collective effort of academicians from Faculty of Business and Management, UiTM Johor Branch, who are deeply passionate about advancing knowledge and sharing insights in their respective fields.

This book aims for cultivating a writing culture among academics while providing a platform for sharing research, reflections, and practical perspectives. Each chapter represents the unique expertise and experiences of the contributors, offering readers valuable insights into contemporary issues in management, marketing, finance, and economics.

The process of compiling and editing this book has been both challenging and rewarding. It has brought together diverse voices and ideas, which we hope will inspire readers to further explore, discuss, and apply these concepts in their own professional and academic contexts.

On behalf of the editorial team, I would like to express my sincere gratitude to all contributors for their dedication and commitment to this project. Special thanks are also extended to the reviewers, advisors, and the Faculty of Business and Management, UiTM Johor Branch, for their continuous support and encouragement throughout this publication journey.

We hope this book will serve as a valuable resource for students, academics, and practitioners alike, and that it will stimulate further interest and research in the dynamic field of business studies.

DR. NOR AZAIRIAH FATIMAH OTHMAN
Chief Editor
Research and Publication Unit
Faculty of Business and Management
UiTM Johor Branch
2025

FOREWORD

It is an honor for me to write the foreword for Beyond Lectures: Insights from Business Disciplines (Cultivating Writing Culture in Management, Marketing, Finance & Economics). This book is a testament to the dedication and collaborative spirit of our academic community at the Faculty of Business and Management, UiTM Johor Branch.

The chapters compiled in this volume reflect the diverse expertise of our lecturers, covering important themes in management, marketing, finance, and economics. This effort not only enriches the body of knowledge in these disciplines but also nurtures a strong writing culture among our academics, which is crucial in fostering critical thinking and scholarly contribution.

I congratulate the editorial team for their commitment and perseverance in bringing this project to fruition. Their efforts have resulted in a book that will undoubtedly serve as a valuable reference for students, lecturers, and industry practitioners.

It is my hope that this publication will inspire more academics to share their work, contribute to intellectual discourse, and strengthen the connection between theory and practice.

Congratulations to everyone involved in making this book a reality.

DR. NOR HAZILA ISMAIL
Head of School
Faculty of Business and Management
UiTM Cawangan Johor
2025

TABLE OF CONTENTS

PREFACE

FOREWORD

CHAPTER 1: ECONOMIC & SOCIAL LANDSCAPE

1	Bayaran Pencen KWSP Selari dengan Status Negara Menua	*Diana' binti Mazan, Dr Tan Yan Ling, Aidarohani binti Samsudin & Dr Fatin Farazh binti Yaacob*	1-2
2	Ekonomi Hijau: Peluang Baharu Malaysia	*Rosmah bt Abd Ghani@Ismail, Norfariza Mohd Ali, Siti Nordiyana Isahak & Dr Nur Fatihah Shaari*	3-5
3	The Power of Consumers in Controlling the Price of Goods: An Analysis from the Perspective of Consumer Sovereignty and Modern Market Mechanisms	*Bazri bin Abu Bakar, Mohd Azim bin Sardan, Dr Juliana Mohamed Abdul Kadir & Azman Ali*	6-7
4	Kesan Beban Kerja yang Ekstrem ke atas Produktiviti, Kewangan serta Institusi Kekeluargaan	*Dr Basaruddin Shah Basri, Rabiatul Alawiyah Zainal Abidin, Dr Suhaidi Elias & Kamal Fahrulrazy Rahim*	8-10
5	Dunia Pekerja Bebas	*Muharratul Sharifah binti Shaik Alaudeen & Roha binti Mohamed Noah*	11-12

CHAPTER2: FINANCIAL LITERACY & BEHAVIOR

6	Pengaruh Literasi Kewangan dan Kawalan Diri terhadap Pembelian Impulsif serta Kesejahteraan Kewangan Generasi Z	*Husnizam Hosin & Rudza Hanim Mohamed Anuar*	13-15
7	Menabung Seawal Usia Kanak-kanak Mampu Membentuk Disiplin Kewangan	*Yuslizawati binti Mohd Yusoff & Khairunnisa binti Rahman*	16-19
8	Peranan Organisasi Pembelajaran dalam Membentuk Tingkah Laku Inovatif	*Khairunnisa binti Rahman, Yuslizawati binti Mohd Yusoff, Nazihah binti Omar & Rudza Hanim binti Mohamed Anuar*	20-22
9	Beyond IQ: The Role of Emotional Intelligence and Spiritual Intelligence in Daily Life	*Zanariah Abdul Rahman, Syaidatul Zarina Mat Din & Dr Akmal Aini Othman*	23-25
10	Pempengaruh Mikro vs Makro: Siapa Lebih Memberi Impak?	*Sharmin bin Baba & Noor Insyirah binti Mohsin*	26-27
11	Generasi Z dalam Konteks Dunia Moden	*Zuraidah Sipon, Dr Muhammad Majid & Dr Norshahniza Sahari*	28-30

CHAPTER 3: INVESTMENT & FINANCIAL FUTURE

12	Pemilikan Harta Dalam Konteks Perancangan Kewangan Islam	*Ferri Nasrul & Nazihah Omar*	31-32
13	Fostering ESG Investing Among Malaysian Gen Z	*Ruziah A. Latif, Nurul Haida Johan & Zaibedah Zaharum*	33-35
14	Emas Sebagai Pilihan Bijak Pelabur	*Nurul Haida Johan, Ruziah A. Latif & Zaibedah Zaharum*	36-38
15	Simbiosis Baru dalam Pelaburan: Peranan AI dalam Analisa Teknikal	*Shashazrina binti Roslan & Dr Mazida Ismail*	39-40
16	Faktor yang Mempengaruhi Kesiapsiagaan Kewangan Individu dalam Perancangan Persaraan	*Husnizam Hosin & Rohanizan Md Lazan*	41-42

CHAPTER 4: POLICY, RISK & STRATEGY

17	Strategi Penetapan Harga dari Perspektif Ekonomi Islam	*Shahrinizam Mansor & Dr Nor Azairiah Fatimah Othman*	43-44
18	Risk Management and Policy Imperatives: Regulating Buy Now, Pay Later (BNPL) in Malaysia	*Oswald Timothy Edward & Suzana Hassan*	45-48
19	Insurance and ESG: Trends, Challenges and Future Strategies	*Oswald Timothy Edward & Masitah Omar*	49-51
20	Bank Digital di Malaysia: Era Baru Kewangan Digital	*Norhasniza binti Mohd Hasan & Tay Bee Hoong*	52-53
21	Does a Lower Rate of Employment Indicate a Good Economic Condition?	*Dr Mazida Ismail & Shashazrina Roslan*	54-55
22	ESG Integration in Oil & Gas Industry: A Case Study of Petronas Gas Berhad	*Dr Norashikin Ismail, Norhailiza Amir Hamzah, Mohamad Azwan Md Isa & Sharazad Haris*	56-58

CHAPTER 5: COMMUNITY SERVICE & KNOWLEDGE SHARING

23	Kewangan Islam Bersama Sek Men Sains Segamat	*Dr Maizura Md Isa, Dr Nor Hazila Ismail, Dr Norashikin Ismail & Mohd Khairul Ariff Noh*	59-60
24	Pelaburan Pemandangan Malam Kemerdekaan Hotel Sekitar KLCC	*Rabiatul Alawiyah Zainal Abidin, Dr Basaruddin Shah Basri, Kamal Fahrulrazy Rahim & Norhadaliza Abdul Rahman*	61
25	Perkongsian Akademik Projek SULAM MKT571: Ke Arah Penguasaan Pemasaran Kandungan Digital, Media Sosial dan Pemasaran Mudah Alih	*Muruga Chinniah, Dr Nor Hazila Ismail & Dr Mazida Ismail*	62-64
26	Operational Excellence 2025: Cultivating a Culture of Continuous Improvement	*Zanariah Abdul Rahman, Syaidatul Zarina Mat Din, Dr Akmal Aini Othman & Dr Suhaidi Elias*	65-67
27	Resepi Kejayaan 100Plus Melalui Strategi Pemasaran	*Dr. Norshahniza Binti Sahari, Dr. Noreen Noor binti Abd Aziz & Norlina Binti M.Ali*	68-69

BAYARAN PENCEN KWSP SELARI DENGAN STATUS NEGARA MENUA

Diana' Mazan, Aidarohani Samsudin, Dr Fatin Farazh Yaacob & Dr Tan Yan Ling

Pendahuluan

Malaysia secara rasmi diiktiraf sebagai negara menua sejak tahun 2021 dan dijangka mencapai status negara tua menjelang tahun 2048 apabila populasi warga berusia 65 tahun ke atas melebihi 14 peratus daripada jumlah keseluruhan penduduk (Astro Awani, 2025). Menteri Kewangan, Datuk Seri Amir Hamzah Azizan menjelaskan bahawa peralihan demografi ini bakal membawa implikasi besar terhadap sosioekonomi negara. Keadaan ini menjadi asas kepada cadangan pelaksanaan bayaran pencen secara bulanan bagi ahli Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) sebagai persediaan menghadapi cabaran kesejahteraan rakyat pada masa hadapan.

Pelaksanaan Bayaran Pencen

Cadangan pelaksanaan ini dirancang di bawah Rancangan Malaysia Ke-13 (RMK13) sebagai usaha untuk memastikan rakyat mempunyai sumber kewangan yang lebih mampan selepas bersara. Pelaksanaan bayaran pencen secara bulanan dilihat sebagai langkah penting untuk menyokong kelangsungan hidup warga emas, mengukuhkan jaminan pendapatan dalam jangka masa panjang serta mengurangkan risiko kemiskinan pada usia tua. Namun begitu, cadangan ini tidak bersifat mandatori, sebaliknya memberi fleksibiliti dan pilihan kepada ahli KWSP sama ada ingin memilih kaedah baharu atau mengekalkan mekanisme pengeluaran sedia ada (Berita RTM Nasional, 2025).

Isu utama yang mendorong kepada cadangan ini ialah kebimbangan terhadap kecenderungan sebilangan ahli KWSP yang menghabiskan simpanan dengan cepat sebaik sahaja pengeluaran penuh dibenarkan. Menteri Kewangan Kedua, Datuk Seri Amir Hamzah Azizan, menegaskan bahawa ramai ahli tidak mempunyai simpanan mencukupi pada akhir hayat disebabkan perbelanjaan yang tidak berhemah (MalaysiaGazette, 2025). Situasi ini bukan sahaja menjejaskan kualiti hidup warga emas, malah berpotensi meningkatkan kebergantungan mereka kepada bantuan kerajaan, sekali gus memberi tekanan kepada sistem perlindungan sosial negara.

Pendekatan Dua Komponen

Bagi menangani isu tersebut, struktur cadangan baharu mencadangkan agar simpanan KWSP dibahagikan kepada dua komponen utama. Komponen pertama ialah simpanan fleksibel yang membolehkan ahli mengeluarkan wang pada bila-bila masa mengikut keperluan. Komponen kedua pula ialah simpanan pendapatan iaitu agihan simpanan yang diberikan secara berkala atau bulanan sehingga habis. Pendekatan ini akan dilaksanakan secara automatik kepada ahli baharu manakala ahli sedia ada boleh memilih secara sukarela untuk beralih kepada sistem baharu ini. Datuk Shahar Abdullah turut menekankan bahawa pendekatan ini harus dilaksanakan secara fleksibel dan berteraskan pilihan agar tidak membebankan mana-mana pihak (Berita RTM Nasional, 2025).

Pada masa ini KWSP masih menjalankan kajian terperinci untuk meneliti kesesuaian dan keberkesanan cadangan ini. Kajian tersebut melibatkan pelbagai pihak bagi memastikan pelaksanaan yang adil, praktikal dan memberi manfaat maksimum kepada ahli. Sehingga cadangan ini dimuktamadkan, mekanisme pengeluaran KWSP sedia ada masih dikekalkan

Kesimpulan

Secara keseluruhannya, cadangan pelaksanaan bayaran pencen secara bulanan ini dilihat sebagai langkah proaktif kerajaan dalam menghadapi cabaran demografi negara yang sedang menuju ke arah masyarakat menua. Pelaksanaan ini bukan sahaja dapat membantu meningkatkan pengurusan kewangan yang lebih mampan, malah mampu menjamin kesejahteraan hidup warga emas dengan menyediakan pendapatan yang konsisten selepas persaraan.

Rujukan

Astro AWANI. (2025, Ogos 26). RMK13: Kerajaan rangka inisiatif, persiapan hadapi status 'Aged Society' menjelang tahun 2048. Astro AWANI. https://www.astroawani.com/berita-malaysia/rmk13-kerajaan-rangka-inisiatif-persiapan-hadapi-status-aged-society-menjelang-tahun-2048-535830

RTM. (2025, 4 Ogos). Cadangan pencen KWSP perlu fleksibel dan berasaskan pilihan. Portal Berita RTM. https://berita.rtm.gov.my/nasional/senarai-berita-nasional/senarai-artikel/cadangan-pencen-kwsp-perlu-fleksibel-dan-berasaskan-pilihan

MalaysiaGazette. (2025, 5 Ogos). Cadangan skim bayaran pencen KWSP secara bulanan masih dikaji. MalaysiaGazette. https://malaysiagazette.com/2025/08/05/cadangan-skim-bayaran-pencen-kwsp-secara-bulanan-masih-dikaji/

EKONOMI HIJAU: PELUANG BAHARU MALAYSIA

Rosmah Bt Abd Ghani@Ismail, Norfariza Mohd Ali, Siti Nordiyana Isahak & Dr Nur Fatihah Shaari

Pendahuluan

Dalam era globalisasi yang semakin mencabar, ekonomi hijau telah muncul sebagai satu pendekatan alternatif yang menawarkan penyelesaian holistik terhadap isu-isu alam sekitar dan sosial. Seperti yang ditakrifkan oleh Program Alam Sekitar Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu (UNEP, 2021), ekonomi hijau merangkumi sistem ekonomi yang berupaya meningkatkan taraf hidup dan keadilan sosial sambil meminimumkan impak negatif terhadap alam sekitar serta mengurangkan eksploitasi sumber semula jadi secara berlebihan. Bagi Malaysia, konsep ini membuka ruang untuk pelaksanaan strategi pembangunan yang lebih lestari dan berdaya tahan sejajar dengan komitmen negara terhadap agenda pembangunan mampan di peringkat antarabangsa.

Malaysia sememangnya berada pada kedudukan yang strategik untuk memanfaatkan potensi ekonomi hijau melalui limpahan sumber asli terutamanya dalam sektor tenaga yang boleh diperbaharui juga dikurniakan pelbagai bentuk sumber tenaga semula jadi seperti cahaya matahari yang konsisten, tenaga hidro daripada sistem sungai yang luas serta biojisim yang banyak khususnya hasil daripada industri kelapa sawit. Laporan Tenaga Boleh Baharu Malaysia oleh Kementerian Tenaga dan Sumber Asli (KeTSA, 2021) menganggarkan bahawa Malaysia berpotensi untuk menjana lebih daripada 20,000 megawatt tenaga boleh diperbaharui, dengan tenaga solar sebagai penyumbang utama. Menurut Tenaga Nasional Berhad (2023), kapasiti tenaga boleh diperbaharui Malaysia telah mencapai kira-kira 25% daripada campuran tenaga nasional pada tahun 2023 dan kerajaan telah menetapkan sasaran ambisius untuk mencapai 70% menjelang tahun 2050. Sasaran ini bukan sahaja mencerminkan komitmen negara terhadap peralihan tenaga bersih, tetapi turut mengukuhkan kedudukan ekonomi hijau sebagai enjin pertumbuhan baharu yang berupaya memacu kemampanan dan daya saing jangka panjang dalam lanskap tenaga negara.

Pertumbuhan Ekonomi

Selain berperanan sebagai pemacu transformasi kepada sistem tenaga negara, ekonomi hijau turut memiliki potensi besar untuk merangsang pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif, lestari dan berdaya tahan. Pembangunan sektor ini membuka ruang kepada pelbagai bentuk inovasi dan penciptaan nilai baharu, terutamanya dalam bidang tenaga boleh diperbaharui, pengurusan sisa pepejal, kejuruteraan alam sekitar dan teknologi rendah karbon. Sektor-sektor ini bukan sahaja mencipta peluang pekerjaan yang lebih lestari tetapi juga menstruktur semula pasaran buruh agar sejajar dengan prinsip pembangunan mampan. Bank Dunia (2020a, 2020b) menganggarkan bahawa peralihan global ke arah ekonomi hijau berpotensi mewujudkan sekitar 24 juta peluang pekerjaan baharu menjelang tahun 2030, dengan Malaysia dijangka memperoleh limpahan manfaat melalui pelaburan dalam ekosistem industri hijau yang lebih komprehensif dan tersusun.

Selain itu perubahan trend global yang semakin menekankan elemen kelestarian dan tadbir urus alam sekitar, sosial dan korporat (Environmental, Social and Governance, ESG) menjadikan Malaysia lebih berdaya saing dalam menarik pelaburan asing langsung (FDI). Pelabur antarabangsa kini lebih cenderung memilih negara yang menunjukkan komitmen terhadap agenda perubahan iklim dan kelestarian sumber. Dalam konteks ini, ekonomi hijau bukan sekadar memperkukuh daya saing negara di arena antarabangsa, malah menyediakan landasan strategik untuk mempercepat pembangunan teknologi hijau tempatan. Inovasi ini berperanan penting dalam memperkasa industri tempatan agar selari dengan aspirasi Malaysia dalam RMKe-12 untuk menjadi negara berpendapatan tinggi dan rendah karbon menjelang 2050 (Kementerian Ekonomi Malaysia, 2021).

Meskipun Malaysia menunjukkan komitmen yang semakin kukuh terhadap agenda ekonomi hijau, pelaksanaannya masih berdepan dengan pelbagai cabaran struktural dan institusi yang memerlukan perhatian serius. Antara cabaran utama ialah kekurangan koordinasi antara agensi kerajaan yang berkaitan, yang sering menyebabkan pertindihan dasar serta kelewatan dalam pelaksanaan inisiatif hijau. Selain itu, tahap kesedaran dan pemahaman masyarakat serta pihak industri terhadap prinsip ekonomi hijau masih rendah khususnya dalam kalangan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) yang sering kekurangan sumber dan kemahiran teknikal untuk melaksanakan amalan lestari (Abu Hassan et al, 2023).

Kebergantungan ekonomi negara terhadap industri berintensifkan karbon seperti minyak dan gas yang secara tidak langsung menyukarkan peralihan kepada model pembangunan rendah karbon. Walaupun pelbagai insentif telah diperkenalkan untuk menggalakkan penggunaan tenaga boleh diperbaharui dan teknologi hijau, insentif tersebut masih tidak mencukupi, tidak menyeluruh atau tidak sampai kepada kumpulan sasar yang tepat (OECD, 2022). Di samping itu, pelaburan dalam penyelidikan dan pembangunan (R&D) teknologi hijau di Malaysia masih dikategorikan rendah jika dibandingkan dengan negara maju yang lain, menyebabkan inovasi dalam sektor ini hanya bergerak secara perlahan. Ketidakseimbangan ini boleh mewujudkan jurang teknologi yang sukar ditangani dalam jangka pendek.

Dasar Strategik

Dalam usaha memacu pembangunan ekonomi hijau secara sistematik, kerajaan Malaysia telah memperkenalkan pelbagai dasar strategik. Antaranya ialah Dasar Teknologi Hijau Negara 2021–2030 yang menggariskan empat tonggak utama iaitu tenaga, alam sekitar, ekonomi dan sosial dengan objektif untuk mempercepat dan menggalakkan penggunaan teknologi hijau dalam semua sektor utama ekonomi (KASA, 2021). Dasar ini menekankan pendekatan "ekonomi hijau berasaskan inovasi" melalui pengukuhan infrastruktur, galakan pelaburan teknologi hijau serta pelaksanaan perolehan kerajaan hijau (green procurement). Selain itu dalam Rancangan Malaysia Kedua Belas (RMKe-12), kerajaan menetapkan sasaran untuk menjadikan ekonomi Malaysia lebih mampan dan berdaya tahan melalui strategi seperti peralihan kepada tenaga bersih, pengukuhan adaptasi iklim dan pengurangan pelepasan karbon secara berfasa. Matlamat utamanya ialah untuk menjadikan 70% daripada campuran tenaga negara berasal daripada sumber boleh diperbaharui menjelang 2050 serta mencapai sifar bersih pelepasan gas rumah kaca seawal 2050 (Unit Perancang Ekonomi, 2021). Namun begitu, pelaksanaan dasar-dasar ini memerlukan pemantauan rapi dan mekanisme pelaksanaan yang lebih tegas, terutama dari segi penyelarasan antara kementerian, pelaksanaan di peringkat negeri serta pemerkasaan pelaburan swasta.

Oleh itu bagi menjayakan pelaksanaan ekonomi hijau, ianya memerlukan pendekatan yang lebih menyeluruh merangkumi pembaharuan dasar, penyelarasan antara sektor, peningkatan literasi alam sekitar serta pelaburan strategik dalam teknologi hijau dan tenaga manusia tempatan. Pembentukan ekosistem hijau yang berdaya saing hanya boleh dicapai dengan gabungan usahasama kerajaan, sektor swasta dan masyarakat secara kolektif.

Secara keseluruhannya pelaksanaan ekonomi hijau di Malaysia bukan sekadar satu keperluan ekologi malah merupakan strategi pembangunan nasional yang penting untuk memastikan daya saing, kemampanan dan kesejahteraan jangka panjang negara. Melalui penerokaan potensi tenaga boleh diperbaharui, pembangunan industri hijau dan penyertaan aktif dalam pasaran global yang mementingkan prinsip ESG, Malaysia mampu menempatkan diri sebagai peneraju ekonomi hijau serantau. Namun begitu kejayaan transformasi ini bergantung kepada keberkesanan pelaksanaan dasar sedia ada seperti Dasar Perubahan Iklim Negara (DPIN 2.0) 2021–2030 dan Rancangan Malaysia Kedua Belas (RMKe-12), yang perlu disokong oleh komitmen politik yang kukuh, pelaburan yang konsisten dan penglibatan semua pihak berkepentingan.

Kesimpulan

Dalam jangka panjang, agenda ekonomi hijau perlu dijadikan teras kepada pembangunan nasional dengan merangka polisi berasaskan data, memperkukuh tadbir urus dasar serta

memperluas pendidikan dan latihan berkaitan kelestarian. Kerajaan juga perlu mewujudkan ruang inovasi yang kondusif bagi sektor swasta dan masyarakat umum untuk menyumbang secara aktif dalam membentuk ekosistem hijau yang inklusif. Sekiranya pendekatan holistik ini dapat dilaksanakan secara bersepadu, Malaysia bukan sahaja akan mencapai matlamat sifar bersih menjelang 2050 malah mampu menjadi model ekonomi hijau yang mapan dan progresif di peringkat antarabangsa.

Rujukan

THE POWER OF CONSUMERS IN CONTROLLING THE PRICE OF GOODS: AN ANALYSIS FROM THE PERSPECTIVE OF CONSUMER SOVEREIGNTY AND MODERN MARKET MECHANISMS

Bazri bin Abu Bakar, Mohd Azim bin Sardan, Dr Juliana Mohamed Abdul Kadir & Azman Ali @ Saip

Introduction

In today's free market economy, rising prices of goods often spark debate among the public, academics, and policymakers. Classical economic theory suggests that prices are determined when demand meets supply, portraying consumers as passive price takers. However, this view no longer reflects modern realities. Consumers today are active players, capable of influencing prices through individual and collective actions. This shift is driven by technology, increased awareness of consumer rights, and globalization that provides wider choices. This article explores the concept of consumer power in price control, focusing on consumer sovereignty and available mechanisms for action.

Consumer Sovereignty as a Theoretical Foundation

The concept of consumer sovereignty is a fundamental doctrine in economics which states that in a market economy, the consumer is "king." The desires and needs of consumers are the primary drivers of production decisions and pricing (Sirgy et al., 2021). According to this theory, firms that fail to meet consumer demands at a price deemed reasonable will lose customers to their competitors.

Consumer sovereignty operates through several key principles:

Freedom of Choice: Consumers are free to choose the goods or services they wish to purchase from the various options available in the market.

Perfect Information: Consumers are assumed to have access to complete information regarding the quality, price, and alternatives of a product.

Rationality: Consumers make rational purchasing decisions to maximize their utility or satisfaction.

Although this concept is often criticized for its idealistic assumptions, especially regarding perfect information, it provides a useful framework for understanding how every dollar spent by a consumer is a "vote" that determines the success or failure of a product or firm. It is these "votes" that form the basis of their collective power in controlling prices.

Mechanisms of Consumer Power in Controlling Prices

Consumer power can be exercised through strategic actions that pressure traders and producers.

Boycotts and Selective Purchasing

Boycotts are among the most effective tools, involving collective refusal to buy products from certain companies to protest unethical pricing or practices. Well-organized boycotts can cause significant losses and force companies to review their strategies (Klein et al., 2004). In Malaysia, boycott movements have temporarily shifted spending patterns, proving consumers' collective influence. Selective purchasing, where consumers choose to support traders who offer fair prices and quality goods, also creates continuous pressure on the market.

The Role of Digital Platforms and Price Comparison

The digital revolution has empowered consumers with unprecedented tools. Price comparison websites and applications like Hargapedia and PricePanda allow consumers to quickly and easily compare the prices of an item from various retailers. This price transparency increases competition among traders. When consumers can easily identify the seller offering the lowest price, other traders are forced to adjust their prices to remain competitive. This phenomenon

reduces the information asymmetry between sellers and buyers, thereby shifting some of the bargaining power to the consumers.

Social Media Mobilization and Brand Reputation

Social media has become a primary platform for consumer mobilization. A single negative review, a complaint about an unreasonable price hike, or an awareness campaign can go viral within hours, reaching millions of users. Firms are extremely concerned about their online brand reputation. The risk of a public relations crisis triggered by negative consumer sentiment is often more daunting than a short-term drop in sales. Therefore, many companies are now more responsive to consumer feedback on social media and are more cautious in making pricing decisions that could provoke public anger (Kaplan & Haenlein, 2010).

Challenges and Limitations of Consumer Power

Although consumer power is on the rise, it is not without its limits. Several factors can impede the effectiveness of consumers in controlling prices.

Market Structure: In monopolistic or oligopolistic markets, where there are only a few large producers, consumer choice is limited. This lack of competition gives producers greater power to set prices.

Essential Goods: For essential goods such as staple foods and medicine, demand is inelastic. Consumers are forced to buy these items even if prices increase, thus reducing the effectiveness of boycotts or selective purchasing.

Information Asymmetry: While technology has helped, consumers may still not have complete information about the actual production costs of a product. Traders can use the excuse of rising raw material costs to justify price increases, and it is difficult for consumers to verify these claims.

Consumer Fragmentation: To make a significant impact, collective action requires widespread coordination and participation. At times, fragmented or less-aware consumers fail to form a unified voice.

Conclusion

The power of consumers to control the price of goods is an increasingly important reality in the modern economic landscape. Grounded in the theory of consumer sovereignty, collective and individual actions empowered by digital technology have given consumers the ability to exert meaningful pressure on the market. Mechanisms such as boycotts, the use of price comparison platforms, and social media mobilization have proven effective in influencing firms' pricing strategies. However, this power must be viewed in a balanced context. It is not an absolute solution to the problem of rising prices, especially in non-competitive markets or for essential goods. Therefore, in addition to empowering consumers with information and education, the role of the government through healthy competition policies and price monitoring remains relevant. The combination of smart, proactive consumers and effective government intervention will create a fairer and more stable market ecosystem for all parties.

References

Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media. Business Horizons, 53(1), 59-68.

Klein, J. G., Smith, N. C., & John, A. (2004). Why we boycott: Consumer motivations for boycott participation. Journal of Marketing, 68(3), 92-109.

Sirgy, M. J., et al. (2021). The Wiley Blackwell Handbook of the Quality of Life. John Wiley & Sons.

KESAN BEBAN KERJA YANG EKSTREM KE ATAS PRODUKTIVITI, KEWANGAN SERTA INSTITUSI KEKELUARGAAN

Dr Basaruddin Shah Basri, Rabiatul Alawiyah Zainal Abidin, Dr Suhaidi Elias & Kamal Fahrulrazy Rahim

Pendahuluan

Masyarakat masa kini rata-rata sudah jarang atau mengabaikan masa untuk beriadah atau berekreasi. Bukan kerana disebabkan oleh malas, kepenatan, lelah yang melampau atau tidak berminat, tetapi oleh kerana desakan dan tuntutan gaya hidup masa kini yang telah mengalih tumpuan kepada mencari sumber pendapatan tambahan, justeru membuatkan masyarakat semakin menjauhkan diri daripada kegiatan yang menyihatkan. Perubahan iklim sosial dan ekonomi dunia yang semakin mencabar mendorong kerja yang menguras tenaga dan minda di tempat kerja lebih menekankan kepada bekerja lebih masa atau tenaga supaya kewujudan individu di tempat kerja akan disedari.

Berbanding pekerjaan masa dahulu yang menyaksikan pekerja berjalan atau berbasikal ke tempat kerja, makanan sihat, masa berehat yang cukup, pekerja masa kini tidak kira sama ada bekerja di bidang swasta mahupun kerajaan lebih menuntut pekerja untuk meningkatkan prestasi dari masa ke semasa. Justeru lebih masa serta tenaga dicurahkan bagi memenuhi matlamat kerja hingga mengabaikan keperluan fisiologi yang lain.

Beban Kerja

Beban kerja boleh bersifat fizikal, mental ataupun emosi bergantung kepada jenis pekerjaan. Beban kerja berlebihan biasanya berpunca daripada beberapa faktor. Antaranya ialah kekurangan tenaga kerja, ketidakjelasan dalam pembahagian tugas, tuntutan kerja yang melebihi kemampuan individu serta penggunaan teknologi yang tidak cekap. Selain itu, tekanan untuk mencapai sasaran organisasi dalam tempoh singkat turut meningkatkan beban kerja. Dalam jangka panjang keadaan ini boleh menjejaskan kesejahteraan pekerja dan menurunkan motivasi. Beban kerja yang tinggi mempunyai implikasi kewangan secara langsung dan tidak langsung terhadap pekerja. Secara langsung, pekerja mungkin terpaksa bekerja lebih masa (*overtime*) untuk menyiapkan tugasan. Walaupun kerja lebih masa boleh menambah pendapatan, ia boleh menjejaskan keseimbangan kehidupan dan kesihatan pekerja. Kos perubatan akibat tekanan, penyakit berkaitan kerja seperti keletihan melampau, hipertensi atau masalah mental juga boleh meningkat sekaligus mengurangkan pendapatan bersih pekerja.

Secara tidak langsung, beban kerja yang berlebihan boleh mengakibatkan prestasi menurun seterusnya menjejaskan peluang kenaikan pangkat atau bonus tahunan. Apabila produktiviti merosot, pekerja mungkin dilihat tidak mencapai piawaian yang ditetapkan majikan dan hal ini memberi kesan kepada pendapatan jangka panjang mereka. Ramai pekerja yang mengalami sindrom tekanan, murung, kepenatan, gangguan emosi yang keterlaluan dek kerana sikap majikan yang mementingkan pencapaian prestasi. Semakin banyak pekerja yang tidak dapat membahagikan masa dengan baik di antara kerja, masa berkualiti bersama keluarga, hubungan silaturahim dengan kejiranan atau meluangkan masa untuk diri sendiri hanya kerana terpaksa menanggung beban kerja yang banyak, bekerja dalam jangka masa yang lama serta peruntukan masa rehat yang terhad.

Gangguan Mental

Statistik peningkatan masalah gangguan mental dan emosi juga semakin membimbangkan. Harian Metro Mei 2024 menyatakan tinjauan Kebangsaan Kesihatan dan Morbiditi (NHMS) 2023 mendedahkan seramai sejuta atau bersamaan 4.6 peratus penduduk Malaysia berusia lebih 15 tahun mengalami isu kemurungan. Keadaan ini boleh berlarutan kepada masalah

sosial serta kesihatan yang kronik. Urutan daripada statistik ini, memberi kesan kepada faktor sosial yang lain seperti masalah kekeluargaan serta masalah rumahtangga. Tambahan pula kesan beban atau tekanan kerja juga dapat dirasai tatkala melibatkan pengabaian anak-anak terutamanya, apabila keperluan asas mereka diabaikan serta tersisih daripada kasih sayang ibu bapa yang taksub dengan kepercayaan bahawa kesibukan kerja adalah penting demi "kebahagiaan masa depan". Tidak kurang juga melibatkan krisis rumahtangga di mana masing-masing suami isteri mengejar kemewahan kerana mereka mentafsirkan bahawa kekayaan adalah ukuran kepada kebahagiaan.

Implikasi Kewangan

Implikasi kewangan pula menunjukkan peningkatan kos kesihatan dan insurans pekerja sekiranya ramai yang jatuh sakit akibat tekanan kerja. Kerja lebih masa disebabkan peningkatan kos sara hidup. Relatif realiti kehidupan masa kini, di sebalik kekayaan yang dijana oleh negara, ramai dalam kalangan rakyat masih berada di bawah garis kemiskinan. Ramai yang sudah bersara terpaksa kembali bekerja kerana jumlah pencen yang amat sedikit, simpanan yang hampir habis serta ramai dalam kalangan pencarum Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) terpaksa berhadapan jumlah simpanan yang hanya dapat menampung keluarga selama beberapa tahun. Ini belum mengambil kira kos menguruskan kesihatan yang mendadak naik, tabungan insuran yang juga menagih tambahan kepada bayaran bulanan serta kos perbelanjaan harian yang tinggi. Sumber Astro Awani 2024 menyatakan antara faktor kenapa simpanan KWSP tidak cukup untuk menampung hari persaraan adalah disebabkan oleh pengeluaran sebelum tamat tempoh bersara atau kerja dengan gaji yang rendah.

Pendapatan dan Populasi

Statistik daripada Jabatan Statistik Malaysia (DOSM) pada 2022 menyatakan bahawa ranking populasi masyarakat di Malaysia daripada golongan T20 dengan pendapatan RM11,8200.00 dan ke atas adalah 20% daripada populasi manakala golongan pertengahan M40 merupakan 40% daripada komposisi keseluruhan populasi berpendapatan di antara RM5,250.00 dan RM11,820. Malah lebih mengharukan lagi 40% daripada seluruh populasi rakyat Malaysia merupakan warga yang berpendapatan RM5,249.00 dan kebawah yang merupakan golongan B40. Purata pendapatan isi rumah Malaysia pada 2024 adalah RM8,479.00. Pendapatan isi rumah tidak menggambarkan jumlah sebenar pendapatan rakyat Malaysia. Golongan T20 menyumbang 46.2% kepada perbelanjaan isi rumah, manakala M40 menyumbang 37.6% sementara sumbangan B40 kepada perbelanjaan isi rumah hanyalah 15.1%. Keadaan ini tidak menggambarkan pendapatan sebenar setiap isi rumah. Tambahan pula golongan B40 merupakan antara komposisi populasi terbesar selain M40.

Peranan

Seluruh masyarakat termasuk pemerintah, majikan serta kejiranan harus cakna kepada keperluan fisiologi serta keceriaan rakyat atau pekerja bawahan yang juga perlu untuk mengisi keperluan fisiologi dan psikologi sebagai perkara asas di dalam rutin harian mereka. Mereka juga memerlukan masa untuk berehat, masa untuk diluang bersama keluarga, melakukan aktiviti riadah atau rekreasi di tempat kerja.

Di dalam suasana yang lain masalah pekerja golongan bawahan yang kurang pendidikan perlu diberi latihan ikhtiar hidup yang sewajarnya. Pembangunan kemahiran yang bersesuaian adalah perlu dalam membantu pekerja menguruskan beban kerja dengan lebih baik. Kemahiran pengurusan masa dan komunikasi yang berkesan amat penting untuk mengelakkan tekanan kewangan akibat prestasi kerja yang tidak menentu.

Jika peluang atau kepercayaan ini diberikan kepada pekerja, nescaya prestasi mereka akan menjadi semakin baik kerana merasakan kewujudan serta sumbangan mereka dihargai serta memberi nilai tambah kepada pencapaian organisasi.

Kesimpulan

Menyediakan persekitaran positif, kondusif serta peruntukan masa yang bersesuaian sama ada di tempat kerja atau di kawasan umum dapat melahirkan warga yang sihat, gembira serta meningkatkan prestasi produktiviti kepada peningkatan pengeluaran produktiviti yang lebih pesat serta berkualiti. Kehidupan sebagai manusia normal, pekerja perlu untuk merasai hak untuk membahagi masa bersama keluarga, pekerjaan dan lain-lain. Dengan sokongan serta motivasi sebegini, pekerja akan menjadi lebih bersemangat, bermotivasi, mempunyai kesihatan yang baik serta bersungguh-sungguh untuk menyumbang kepada pencapaian prestasi yang lebih baik. Ini kerana tindakan sebegini akan memberi kelebihan kepada organisasi, masyarakat serta kekeluargaan itu sendiri.

Rujukan

Department of Statistics Malaysia. (2022). *Household income and expenditure statistics 2022*. Department of Statistics Malaysia. https://www.dosm.gov.my

Harian Metro. (2024, Mei). *Statistik peningkatan masalah gangguan mental dan emosi membimbangkan*. Harian Metro. https://www.hmetro.com.my

DUNIA PEKERJA BEBAS

Muharratul Sharifah binti Shaik Alaudeen & Roha binti Mohamed Noah

Pendahuluan

Terdapat lebih 1.2 juta rakyat Malaysia terlibat dalam pekerjaan gig secara aktif sama ada sebagai pemandu e-hailing, penunggang penghantaran makanan atau bekerja dalam platform perkhidmatan bebas. Pekerja bebas terutamanya dalam bidang digital merupakan satu profesion yang diceburi oleh ramai orang. Lazimnya pekerja ini akan berdaftar dengan platform perkhidmatan bebas seperti *Freelancer*, *Upwork* dan lain-lain. Pekerja digital akan membida tugasan yang diiklankan oleh klien di platform perkhidmatan bebas. Mereka perlu menyiapkan tugasan dalam masa yang ditetapkan. Selesai tugasan, pekerja tersebut akan dibayar bayaran dalam akaun perkhidmatan bebas yang berdaftar. Kebiasaannya pekerja digital akan memindahkan wang ke akaun bank atau pun akaun *PayPal* sekiranya tugasan tersebut dilaksanakan pada platform perkhidmatan bebas antarabangsa.

Kepesatan Teknologi

Perkembangan pesat dalam teknologi merupakan satu faktor utama untuk peningkatan pekerja digital. Penggunaan teknologi dalam kerja harian dan komunikasi terutama dengan adanya sistem internet dan teknologi pengkomputeran awan di mana pekerja boleh berada di mana-mana selagi ada rangkaian yang membolehkan mereka akses terhadap tugasan dan menyiapkan kerja mereka. Keadaan ini sudah tentu dapat menjimatkan kos operasi sesebuah syarikat malah syarikat juga dapat merekrut pekerja yang berkelayakan mengikut projek tertentu dan tidak perlu mengambil pekerja tetap. Selain itu, kebanyakan pekerja juga mempunyai pengetahuan digital yang bagus. Penggunaan teknologi seperti penggunaan perisian, aplikasi media sosial dan alat teknologi yang baik. Ianya memudahkan pekerja untuk membuat tugasan kerja dengan lebih mudah dan pantas.

Masa kerja dan tempat kerja yang fleksibel antara faedah yang disukai oleh pekerja digital (Ali, 2021). Ada lima perkara asas yang perlu difokus sekiranya seseorang ingin menceburi bidang gig. Pertama, anda perlu mempunyai telefon pintar atau komputer riba. Ini kerana kebanyakan tugasan digital memerlukan pekerja digital untuk membuat sesuatu tugasan menggunakan aplikasi perisian tertentu dan sudah tentu perisian ini berfungsi dalam telefon pintar atau pun komputer riba.

Kedua, anda perlu melanggan rangkaian internet. Bekerja secara digital memerlukan penggunaan internet untuk berkomunikasi dengan penyelia, mengemaskini progres untuk suatu tugas dan sudah tentu untuk memuat naik serta menghantar tugasan perlukan internet. Anda dinasihatkan untuk melanggan rangkaian internet yang bagus. Pada masa kini terdapat banyak pakej rangkaian internet yang berpatutan.

Ketiga, anda perlu menguasai Bahasa Inggeris. Kebanyakan platform perkhidmatan bebas akan mengiklankan tugasan dan keperluan tugasan dalam Bahasa Inggeris. Ianya sangat penting untuk anda tahu, faham dan boleh berkomunikasi secara lisan dan menulis dalam Bahasa Inggeris dengan baik supaya anda mudah mendapat tawaran kerja dalam talian. Seterusnya anda perlu mempunyai penguasaan asas terhadap kemahiran teknologi maklumat dan komunikasi. Penguasaan asas dalam bidang teknologi maklumat dan komunikasi membolehkan anda mencari lebih banyak peluang kerja di platform digital.

Akhir sekali, sudah tentu anda perlu mendaftar akaun email rasmi dan yang profesional. Elakan nama ID email yang panjang atau pun nama yang berunsur komikal. Seeloknya gunakan nama penuh dengan nombor lahir untuk daftar email. Sekiranya anda telah memenuhi lima keperluan ini, anda sudah boleh menjadi pekerja digital di platform perkhidmatan bebas.

Pekerja digital boleh membida tugasan yang diminati dalam platform mengikut kemahiran atau pun kelayakan akademik mereka. Setelah mendaftar akaun di platform, anda perlu melengkapkan butiran atau pun profil dalam akaun tersebut. Pastikan maklumat dalam profil adalah betul dan gambar yang dimuat naik adalah bersesuaian dan profesional. Bukan itu sahaja, pekerja digital perlu menjaga reputasi profil dalam talian sesawang. Oleh itu, mereka

perlu mengemaskini profil akaun dengan memuat naik sampel kerja dan juga ulasan klien untuk memberi impak pada akaun profil kerja digital.

Cadangan dan Tips Memilih Tugasan Digital

Antara tips untuk membida kerja digital adalah dengan memilih tugasan digital yang memenuhi syarat dan tugas serta mampu menyiapkan tugasan tersebut. Selain itu, hendaklah membida tugasan yang kurang daripada 50 pembida supaya peluang untuk berjaya mendapatkan tawaran kerja lebih tinggi. Paling penting, jangan tertipu dengan iklan tawaran kerja oleh penipu ataupun dikenali sebagai *Scammer* yang bertopengkan klien. Oleh itu, pekerja digital perlu menyemak profil kilen yang menawarkan kerja digital dengan melihat status deposit oleh klien, akaun klien telah disahkan oleh platform perkhidmatan bebas dan pastikan tahun daftar akaun adalah sekurang-kurangnya satu tahun daftar akaun. Sekiranya akaun profil klien tidak mempunyai status sah oleh platform perkhidmatan bebas dan klien meminta deposit sebagai cagaran untuk memberi tugasan atau meminta membeli perisian untuk membuat tugasan, lupakan klien tersebut, mereka adalah penipu.

Kesimpulan

Profesion pekerja digital nampak mudah namun cabaran kerja sudah pasti ada. Antaranya, tugasan digital lazimnya adalah untuk suatu tempoh tertentu. Oleh itu, pengurusan kewangan sangat penting bagi pekerja bebas perlu merancang tugasan untuk menjana pendapatan bagi kelangsungan hidup. Selain itu, majoriti daripada mereka tidak mempunyai caruman keselamatan sosial, tiada akses cuti sakit, cuti bersalin atau perlindungan jika terlibat dalam kemalangan ketika bekerja. Walau bagaimanapun, pada 28 Ogos 2025 Dewan Rakyat akhirnya meluluskan Rang Undang-Undang (RUU) Pekerja Gig 2025 untuk memberi perlindungan kepada pekerja digital. Selain itu, dengan adanya Tribunal Pekerja Gig serta cadangan penubuhan Suruhanjaya Ekonomi Gig Malaysia (SEGiM) dapat mendengar suara dan hak pekerja bebas (Jeevendran, 2025).

Rujukan

Ali, A. Z. (2021, 02 21). BERITA HARIAN ONLINE. Retrieved from BERITA HARIAN ONLINE: https://www.bharian.com.my/kolumnis/2021/02/788504/kerjaya-pekerja-bebas-penuhi-keperluan-mydigital

Jeevendran, K. (2025, 08 28). Malaysia Gazette. Retrieved from RUU Pekerja Gig diluluskan, lembaran baharu kepada pekerja sektor digital: https://malaysiagazette.com/2025/08/28/ruu-pekerja-gig-diluluskan-lembaran-baharu-kepada-pekerja-sektor-digital/

PENGARUH LITERASI KEWANGAN DAN KAWALAN DIRI TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF SERTA KESEJAHTERAAN KEWANGAN GENERASI Z

Husnizam Hosin & Rudza Hanim Mohamed Anuar

Pengenalan

Perkembangan teknologi maklumat dan komunikasi yang pesat pada abad ke-21 telah mengubah lanskap kehidupan manusia khususnya dalam aspek kewangan dan gaya hidup pengguna. Generasi Z yang dilahirkan selepas pertengahan 1990-an hingga awal 2010-an merupakan kumpulan yang membesar bersama internet, media sosial dan pelbagai aplikasi digital. Di Malaysia, kumpulan ini menjadi segmen populasi yang semakin berpengaruh dalam ekonomi kerana kebergantungan mereka terhadap teknologi termasuk dalam membuat keputusan pembelian dan mengurus kewangan peribadi. Persekitaran digital yang terbuka dan mudah diakses seperti platform e-dagang, aplikasi pembayaran mudah alih dan e-dompet bukan sahaja memudahkan transaksi harian malah membentuk corak tingkah laku kewangan yang baharu.

Walau bagaimanapun, kemudahan teknologi juga mewujudkan risiko baharu termasuk kecenderungan berbelanja secara impulsif tanpa pertimbangan rasional yang mencukupi. Fenomena ini dikaitkan dengan tahap literasi kewangan yang rendah, kelemahan kawalan diri serta pengaruh sosial dan psikologi yang datang daripada media digital dan rakan sebaya. Oleh itu, kajian tentang hubungan antara literasi kewangan, kawalan diri dan tingkah laku pembelian impulsif amat penting untuk memahami bagaimana Generasi Z mengurus perbelanjaan mereka terutamanya dalam konteks penggunaan teknologi pembayaran elektronik yang semakin meluas. Kefahaman yang mendalam terhadap aspek ini dapat membantu merangka intervensi yang lebih berkesan bagi memupuk disiplin kewangan, meningkatkan kesejahteraan kewangan serta menggalakkan penggunaan teknologi pembayaran digital secara berhemat dan selamat.

Generasi Z

Kajian secara empirikal perlu dilakukan untuk menganalisis corak tingkah laku kewangan dalam kalangan Generasi Z di Malaysia dengan mengambil kira impak faktor persekitaran digital yang membentuk keputusan pembelian mereka (Abdullah et al., 2020). Memandangkan Generasi Z dikenali sebagai 'generasi internet' dan pengguna aktif pelbagai rangkaian dalam talian, penelitian terhadap tingkah laku penggunaan berterusan peranti pembayaran elektronik dalam kalangan kumpulan ini adalah amat relevan (Rahadi et al., 2021). Fenomena ini diperkuatkan lagi oleh kecenderungan Generasi Z melakukan pembelian secara impulsif terutamanya melalui e-dompet di mana ianya merupakan satu tingkah laku yang berbeza dengan ketara berbanding generasi terdahulu (Lee et al., 2022).

Dalam konteks Malaysia, Generasi Z merangkumi 29% (Tjiptono, 2020) daripada populasi, menjadikannya kumpulan umur produktif yang signifikan bagi pertumbuhan ekonomi (Ramadhini et al., 2023). Perilaku konsumtif mereka sering dipengaruhi oleh faktor emosi, sosial dan pemasaran digital mendorong kecenderungan berbelanja berdasarkan keinginan dan tren bukannya keperluan (Sa'idah et al., 2025). Hal ini menunjukkan pentingnya kajian mendalam tentang pengaruh literasi kewangan, kawalan diri dan norma subjektif terhadap pembelian impulsif Gen Z dalam ekosistem digital (Ramadhini et al., 2023; Lee et al., 2022).

Penyelidikan lanjut amat diperlukan untuk memahami bagaimana literasi kewangan dan kawalan diri mempengaruhi tingkah laku pembelian impulsif memandangkan kecenderungan Gen Z terhadap penggunaan e-dompet di kalangan Gen Z di Malaysia khususnya dalam konteks pembayaran digital yang berkembang pesat (Ramanda, 2024; Ayuningtyas & Irawan, 2021). Pemahaman lebih mendalam mengenai faktor-faktor ini dapat membantu merangka strategi intervensi yang berkesan bagi meningkatkan kestabilan kewangan generasi ini di

samping mengoptimumkan penggunaan teknologi pembayaran digital secara cekap dan selamat (Sa'idah et al., 2025; Akbar & Armansyah, 2023).

Kesan Langsung

Selain itu, kajian perlu dilakukan untuk menilai kesan langsung faktor-faktor tersebut terhadap kesejahteraan kewangan Gen Z kerana ianya adalah aspek penting memandangkan risiko seperti jeratan pinjaman dalam talian dan tekanan kewangan akibat tabiat berbelanja yang tidak terkawal (Sa'idah et al., 2025). Tahap literasi kewangan yang tinggi didapati dapat mengurangkan kecenderungan tersebut sekali gus menegaskan peranan penting pendidikan kewangan dalam membentuk keputusan perbelanjaan yang lebih berhemat (Mubarokah et al., 2024).

Sebaliknya pembelian impulsif ditakrifkan sebagai pembelian tanpa perancangan yang dipacu oleh dorongan tidak dijangka (Zen et al., 2023). Kajian lepas mendapati bahawa literasi ekonomi memberi pengaruh besar terhadap tingkah laku konsumtif pelajar dengan peningkatan literasi mendorong tingkah laku yang lebih rasional dan kurang impulsif (Murniawaty et al., 2024). Pengaruh rakan sebaya dan konsep kendiri turut mempengaruhi kecenderungan tersebut sekali gus menggesa keperluan mempertimbangkan faktor sosial dan psikologi (Murniawaty et al., 2024).

Kemahiran literasi kewangan yang baik meningkatkan keupayaan mengurus kewangan secara bijak serta mengurangkan kecenderungan berbelanja berlebihan terutamanya dalam kalangan mahasiswa (Widiyanto et al., 2022). Sebaliknya, pengurusan kewangan yang lemah dan tahap kawalan diri yang rendah sering dikaitkan dengan perilaku boros sekali gus menjejaskan kesejahteraan kewangan individu (Ramadhini et al., 2023). Tingkah laku kewangan ini meliputi perancangan, pembelanjawanan, pengawalan, penyimpanan dan pengurusan dana harian (Ramadhini et al., 2023). Penyelidikan mengenai pengaruh tingkah laku kewangan terhadap kesejahteraan Gen Z mendapati bahawa pengurusan kewangan yang baik memberi kesan positif kepada tahap kesejahteraan mereka (Ramadhini et al., 2023). Pendidikan kewangan sejak awal pula dapat membantu Gen Z memahami risiko serta manfaat keputusan kewangan, sekali gus mengurangkan kebimbangan terhadap masa depan kewangan (Lasmiatun, 2024; Ramadhini et al., 2023). Hasil ini selari dengan dapatan bahawa literasi kewangan yang memadai mendorong individu menjadi pengguna lebih rasional dan kurang konsumtif (Widiyanto et al., 2022).

Literasi Kewangan

Literasi kewangan juga terbukti berupaya mengurangkan kecenderungan pembelian impulsif dan mendorong keputusan yang lebih berhati-hati (Widiyanto et al., 2022). Literasi ekonomi yang tinggi membolehkan individu mengurus kewangan dengan lebih berkesan membezakan keperluan daripada kehendak dan mengelak pembelian impulsif (Murniawaty et al., 2024). Literasi kewangan yang kukuh dapat berperanan sebagai sebahagian daripada lokus kawalan individu membolehkan mereka membuat keputusan pembelian lebih rasional dan mengawal kecenderungan konsumtif (Widiyanto et al., 2022).

Kajian turut menunjukkan bahawa kawalan diri memberi kesan signifikan terhadap kesejahteraan kewangan di mana individu dengan tahap kawalan diri tinggi lebih cenderung mengamalkan pengurusan kewangan yang bijaksana (Ramadhini et al., 2023). Literasi kewangan yang komprehensif pula melengkapkan individu dengan keupayaan menganalisis dan mengurus kewangan secara efektif seterusnya meminimumkan keputusan kewangan yang buruk (Gunawan et al., 2023). Individu dengan literasi tinggi lazimnya kurang mengalami kebimbangan kewangan dan mempunyai keselamatan kewangan yang lebih baik (Wijaya et al., 2024). Sebaliknya, literasi rendah meningkatkan risiko masalah kewangan akibat kecenderungan boros serta kurangnya kawalan diri (Prashella & Leon, 2020).

Analisis empirikal mendapati bahawa literasi kewangan yang baik berkorelasi negatif dengan perilaku konsumtif dan menunjukkan bahawa peningkatan pemahaman kewangan dapat mengurangkan kecenderungan membeli secara impulsif (Widiyanto et al., 2022). Nilai 'path' 0.0005 misalnya menunjukkan literasi kewangan secara signifikan mempengaruhi perilaku kewangan membawa kepada keputusan yang lebih terarah (Andrean & Ratnawati, 2022).

Hasil kajian ini seiring dengan kajian lain yang mendapati literasi kewangan memberi kesan positif terhadap pengurusan kewangan individu (Zen et al., 2023). Oleh itu, pendidikan kewangan sejak awal amat penting untuk memupuk kebiasaan pengurusan kewangan yang baik dan membantu individu membuat keputusan yang lebih berkesan serta mengelakkan masalah hutang (Prashella & Leon, 2020). Pendidikan kewangan yang menyeluruh membekalkan pengetahuan dan kemahiran yang diperlukan untuk membuat keputusan sepanjang hayat dan seterusnya meningkatkan kesejahteraan kewangan (Zen et al., 2023).

Kesimpulan

Secara keseluruhannya, literasi kewangan, kawalan diri serta pengaruh sosial dan psikologi memainkan peranan penting dalam membentuk tingkah laku pembelian impulsif Generasi Z di Malaysia khususnya dalam konteks pembayaran digital yang semakin meluas. Dapatan daripada kajian-kajian lepas menunjukkan bahawa peningkatan celik kewangan dan keupayaan mengawal diri mampu mengurangkan kecenderungan berbelanja secara tidak terkawal seterusnya menyumbang kepada kesejahteraan kewangan yang lebih kukuh. Justeru itu pemerkasaan pendidikan kewangan yang komprehensif digabungkan dengan intervensi yang menekankan kawalan diri dan kesedaran risiko amat diperlukan untuk melahirkan generasi pengguna yang bijak, berhemah serta mampu memanfaatkan teknologi pembayaran digital secara optimum dan selamat. Langkah ini bukan sahaja membantu Gen Z mengekalkan kestabilan kewangan jangka panjang malah menyokong pertumbuhan ekonomi yang mampan dalam era transformasi digital.

Rujukan

MENABUNG SEAWAL USIA KANAK-KANAK MAMPU MEMBENTUK DISIPLIN KEWANGAN

Yuslizawati binti Mohd Yusoff & Khairunnisa binti Rahman

Pengenalan

Menabung bukan sekadar mengumpul sijil tabungan di bank atau tabung kecil di rumah, tetapi ia adalah satu kemahiran hidup yang memberi kesan jangka panjang kepada tingkah laku kewangan seseorang. Tabiat menabung yang dipupuk sejak kecil mampu membantu disiplin kanak-kanak, kefahaman nilai wang dan kebolehan merancang. Ini adalah antara ciri-ciri penting untuk menjadi seorang yang berdikari dan bertanggungjawab dalam mengawal dan pengurusan kewangan apabila mereka dewasa kelak.

Permulaan Awal Penting

Kajian perkembangan menunjukkan kanak-kanak sudah menunjukkan tingkah laku menyimpan pada umur serendah 3 tahun, dan tabiat serta konsep asas tentang wang berkembang seiring dengan kematangan kognitif dan sosial mereka. Ini bermakna rangsangan awal dan pengalaman praktikal boleh menjadikan amalan menabung lebih kekal (Kamber et al, 2024). Literasi kewangan berkait rapat dengan tingkah laku menyimpan. Bukti antarabangsa (PISA / OECD) menunjukkan pelajar yang mempunyai kemahiran literasi kewangan lebih cenderung untuk menyimpan dan membuat keputusan kewangan yang lebih bijak. Sebagai contoh, pelajar yang berprestasi tinggi, 72% lebih mungkin untuk menabung berbanding mereka yang rendah prestasi. Ini menegaskan bahawa mengajar konsep kewangan (termasuk menabung) di peringkat awal dapat memberi impak pada tingkah laku sebenar. (OECD, 2024)

Kanak-kanak yang diberi peluang mengurus wang saku, diberi sasaran simpanan, dan dilibatkan secara aktif oleh ibu bapa/guru lebih cenderung membentuk tabiat simpanan yang berterusan ketika dewasa. Situasi ini sekaligus mengurangkan risiko beban hutang di masa hadapan. Kamper (2024) menunjukkan intervensi mudah (alat visual, ganjaran berperingkat, pengalaman menyimpan awal) meningkatkan kadar simpanan kanak-kanak. Secara tidak langsung, tabiat menabung dari kecil mampu memberi kesan jangka panjang yang sangat baik terhadap kesejahteraan kewangan.

Peranan Ibu Bapa, Guru dan Polisi

Ibu bapa juga boleh dijadikan sebagai model dan fasilitator. Anak belajar melalui pemerhatian dan pengalaman. Apabila ibu bapa bercakap tentang tujuan menabung, melibatkan anak dalam membuat pilihan membeli, atau memberikan peluang praktikal (contoh: dompet kecil, akaun simpanan kanak-kanak), anak belajar bukan sekadar teori tetapi juga dalam bentuk praktikal. Tympa et al (2024) di dalam kajian mereka menunjukkan bimbingan dewasa mempercepatkan kemampuan kanak-kanak untuk menabung.

Bukan setakat ibu bapa sahaja, sekolah dan dasar kebangsaan mempunyai peranan yang tersendiri dalam perkembangan pendidikan kewangan kanak-kanak. Banyak negara dan organisasi antarabangsa menekankan kepentingan pendidikan kewangan untuk kanak-kanak dan remaja. Tidak ketinggalan, Malaysia juga meletakkan usaha berterusan termasuk strategi nasional. Inisiatif agensi seperti Bank Negara (melalui tinjauan dan strategi literasi kewangan) menunjukkan pengiktirafan bahawa pendidikan kewangan perlu disusun rapi dan disokong pada peringkat negara, BNM (2025). Ini penting untuk menjadikan program di sekolah dan komuniti konsisten dan berkesan.

Menabung sejak dari kecil bukan sekadar mengumpul wang, tetapi lebih kepada proses pembelajaran yang memberi kesan kepada perkembangan peribadi dan sosial kanak-kanak. Antara faedah praktikal yang diperoleh ialah disiplin dan kawalan diri. Melalui aktiviti menabung, kanak-kanak belajar untuk menangguhkan kepuasan (delay of gratification) apabila mereka perlu menunggu sehingga jumlah simpanan mencukupi bagi mencapai

sesuatu tujuan. Proses ini mengajar mereka bahawa kejayaan memerlukan kesabaran dan usaha berterusan.

Selain itu, amalan menabung membantu kanak-kanak membangunkan kemahiran merancang dan menetapkan matlamat. Misalnya, apabila seorang kanak-kanak menabung untuk membeli permainan, alat tulis atau hadiah, mereka secara tidak langsung belajar membuat perancangan langkah demi langkah untuk mencapai matlamat tersebut. Kemahiran ini bukan sahaja penting dalam urusan kewangan, malah relevan dalam kehidupan seharian seperti mengurus masa dan membuat keputusan bijak.

Dari sudut akademik pula, penggunaan wang saku dan amalan menabung dapat memperkukuh kemahiran mengira serta membuat anggaran. Setiap kali kanak-kanak menambah jumlah simpanan atau menimbang pilihan pembelian, mereka berlatih mengira, menambah, menolak serta menganggar perbelanjaan. Menurut Chairilsyah (2021), aktiviti ini berfungsi sebagai latihan numerasi yang praktikal dan menyeronokkan, sekaligus menyokong perkembangan kognitif.

Mengajar Anak Menabung Mengikut Umur

Amalan menabung dalam kalangan kanak-kanak dan remaja boleh diperkukuh melalui pendekatan yang sesuai dengan tahap umur serta perkembangan kognitif mereka. Bagi kanak-kanak berusia 3 hingga 5 tahun, ibu bapa boleh menggunakan tabung lutsinar supaya anak dapat melihat perkembangan simpanan mereka dari semasa ke semasa. Objektif yang diberikan juga seharusnya mudah dan boleh dicapai, contohnya menyimpan 10 syiling untuk membeli sebuah mainan kecil. Aktiviti menabung yang bersifat praktikal serta disertai dengan pujian akan menjadikan proses pembelajaran lebih menyeronokkan dan bermakna (ScienceDirect, 2024).

Apabila meningkat ke usia 6 hingga 9 tahun, kanak-kanak sudah boleh diperkenalkan dengan konsep asas kewangan seperti ‘belanja, simpan dan sedekah’. Kaedah mudah ialah dengan menyediakan tiga tabung atau sampul khas yang berfungsi untuk membezakan tujuan kewangan mereka. Pada peringkat ini, ibu bapa boleh memberikan ganjaran bukan material, seperti pelekat atau pujian, bagi menghargai disiplin mereka dalam menabung dan mengurus wang. Pendekatan ini terbukti berkesan untuk menggalakkan tabiat positif secara konsisten (ResearchGate, 2023).

Seterusnya, bagi kanak-kanak berumur 10 hingga 12 tahun, pendidikan kewangan boleh diperluas dengan memperkenalkan konsep asas bank, termasuk akaun simpanan dan faedah mudah. Pada tahap ini, mereka sudah mampu menetapkan sasaran simpanan jangka pendek dan sederhana, seperti menabung untuk membeli gajet kecil atau aktiviti riadah. Di samping itu, mereka juga boleh dilibatkan dalam proses pembelian kecil, contohnya membuat perbandingan harga, yang mengasah kemahiran membuat keputusan kewangan secara rasional (OECD, 2025).

Bagi golongan remaja, pendekatan yang lebih mendalam diperlukan. Fokus utama adalah pada perancangan belanjawan, simpanan untuk tujuan pendidikan atau hobi, serta kesedaran terhadap risiko hutang dan penipuan digital. Pada tahap ini juga, mereka digalakkan untuk membuka akaun bank atas nama sendiri (jika tersedia), sekali gus memberi peluang belajar tentang rekod transaksi dan tanggungjawab kewangan peribadi. Langkah ini selari dengan saranan Bank Negara Malaysia yang menekankan pentingnya literasi kewangan dalam kalangan generasi muda untuk menjamin kesejahteraan kewangan masa depan (Bank Negara Malaysia, 2025).

Cadangan Praktikal Menabung Mengikut Umur

Proses membentuk tabiat menabung dalam kalangan kanak-kanak dan remaja memerlukan pendekatan yang sesuai dengan tahap perkembangan usia mereka. Pada peringkat 3 hingga 5 tahun, kanak-kanak lebih tertarik kepada pengalaman visual dan aktiviti yang menyeronokkan. Justeru, penggunaan tabung lutsinar dapat membantu mereka melihat pertambahan jumlah wang dari semasa ke semasa. Dengan menetapkan objektif mudah, seperti menyimpan sepuluh syiling untuk membeli sebuah mainan kecil, mereka berpeluang

memahami konsep simpanan secara asas. Aktiviti ini menjadi lebih bermakna apabila disertai dengan pujian dan sokongan daripada ibu bapa (Kamper, 2024).

Bagi kanak-kanak berusia 6 hingga 9 tahun, pendidikan kewangan boleh diperkaya dengan memperkenalkan konsep "belanja, simpan dan sedekah". Kaedah yang praktikal ialah menggunakan tiga tabung atau sampul berasingan bagi setiap kategori. Pendekatan ini membantu mereka memahami bahawa wang boleh mempunyai tujuan yang berbeza. Pada tahap ini, ibu bapa digalakkan memberikan ganjaran bukan material seperti pelekat atau kata-kata pujian untuk mengukuhkan disiplin dalam mengurus wang. Strategi ini terbukti berkesan untuk menggalakkan konsistensi tabiat simpanan (Kamber, 2024).

Seterusnya, bagi kumpulan umur 10 hingga 12 tahun, ibu bapa dan guru boleh memperkenalkan konsep asas perbankan, termasuk akaun simpanan serta faedah mudah. Pada usia ini, kanak-kanak sudah mampu memahami dan menetapkan sasaran simpanan jangka pendek dan sederhana, contohnya untuk membeli gajet kecil atau menyertai aktiviti rekreasi. Selain itu, mereka wajar dilibatkan dalam proses pembelian kecil seperti membuat perbandingan harga, yang dapat melatih mereka membuat keputusan kewangan yang lebih rasional (OECD, 2025).

Bagi golongan remaja, pendekatan yang lebih komprehensif diperlukan kerana mereka berhadapan dengan cabaran kewangan yang lebih kompleks. Penekanan harus diberikan kepada perancangan belanjawan, simpanan untuk tujuan pendidikan atau hobi, serta kesedaran terhadap risiko hutang dan penipuan digital. Pada peringkat ini juga, remaja digalakkan membuka akaun bank atas nama mereka sendiri sekiranya berpeluang. Ini membolehkan mereka belajar mengurus rekod transaksi, memantau perbelanjaan, dan memahami tanggungjawab kewangan dengan lebih mendalam. Langkah ini adalah seiring dengan usaha Bank Negara Malaysia yang menekankan kepentingan literasi kewangan sejak usia muda demi kesejahteraan kewangan jangka panjang (Bank Negara Malaysia, 2025).

Cabaran dan Strategi

Walaupun menabung sejak kecil membawa banyak manfaat, terdapat beberapa cabaran yang perlu diberi perhatian agar pendidikan kewangan kepada kanak-kanak dapat dijalankan dengan berkesan. Antara cabaran utama ialah apabila ibu bapa berasa kurang yakin untuk mengajar kewangan kepada anak-anak mereka. Ramai ibu bapa tidak mempunyai pengetahuan atau kemahiran kewangan yang mencukupi, sekali gus menghadkan kemampuan mereka membimbing anak-anak. Bagi mengatasi isu ini, penyediaan sumber pendidikan kewangan yang mudah difahami, modul pembelajaran di sekolah, serta bengkel komuniti adalah langkah yang penting. Malah, dasar nasional yang memberi tumpuan kepada peningkatan literasi kewangan juga boleh menjadi pemangkin utama dalam menyokong latihan kepada ibu bapa (Bank Negara Malaysia, 2025).

Pengaruh Budaya

Selain itu, pengaruh budaya konsumtif dan iklan turut menjadi cabaran yang besar. Kanak-kanak sering terdedah kepada mesej iklan yang menggalakkan perbelanjaan impulsif. Untuk mengatasi hal ini, ibu bapa dan guru boleh mengajar kemahiran membezakan antara keperluan dan kehendak, di samping menggunakan iklan sebagai contoh konkrit untuk sesi perbincangan kritikal. Dengan pendekatan ini, kanak-kanak dapat membina daya tahan terhadap pengaruh luaran dan membuat pilihan kewangan yang lebih rasional.

Cabaran seterusnya ialah akses kepada perkhidmatan kewangan yang sesuai untuk kanak-kanak. Tidak semua keluarga mempunyai akses mudah kepada institusi kewangan yang menyediakan kemudahan simpanan untuk golongan muda. Oleh itu, inisiatif seperti program kerjasama bank-komuniti serta pengenalan akaun simpanan khas untuk kanak-kanak dapat memberi peluang kepada mereka untuk mengalami proses menyimpan yang lebih selamat dan tersusun. Usaha sebegini telah dibuktikan berkesan melalui amalan terbaik yang dilaksanakan di beberapa negara dengan kerjasama institusi kewangan dan komuniti setempat (Alliance for Financial Inclusion [AFI], 2024).

Kesemua langkah ini menunjukkan bahawa pendidikan kewangan kanak-kanak tidak boleh diletakkan di bahu ibu bapa semata-mata, tetapi memerlukan sokongan menyeluruh daripada sekolah, komuniti, institusi kewangan, serta dasar negara.

Kesimpulan

Secara keseluruhannya, amalan menabung seawal usia kanak-kanak merupakan asas penting dalam membentuk disiplin kewangan dan sikap bertanggungjawab. Ia bukan sekadar mengumpul wang, tetapi proses pembelajaran tentang nilai, perancangan dan kawalan diri yang akan memberi kesan jangka panjang kepada kehidupan mereka. Dengan sokongan ibu bapa, sekolah dan dasar negara, tabiat menabung dapat dipupuk lebih awal sekali gus melahirkan generasi yang lebih berhemah dalam mengurus kewangan.

Rujukan

PERANAN ORGANISASI PEMBELAJARAN DALAM MEMBENTUK TINGKAH LAKU INOVATIF

Khairunnisa binti Rahman, Yuslizawati Mohd Yusof, Nazihah Omar &
Rudza Hanim Mohamed Anuar

Pengenalan

Globalisasi ekonomi yang mengarah kepada persaingan terbuka telah menuntut sistem pendidikan bertindak balas dengan lebih sensitif dan pantas terhadap perubahan dalam masyarakat dan kian dikenalpasti sebagai tumpuan kepada permasalahan dan penyelesaian untuk mengadaptasi dengan pantas dalam era globalisasi ini pengkaji bidang pengurusan organisasi telah mendapati bahawa jalan yang terbaik ialah membentuk budaya belajar untuk menyediakan sumber manusia yang lebih bijak dan berkesan. Jalan terbaik untuk mengembangkan budaya belajar ke tahap tinggi ialah melalui konsep organisasi pembelajaran. Konsep ini juga diharapkan dapat melahirkan budaya pembelajaran, di mana semua organisasi mempunyai keyakinan dan keupayaan mengambil bahagian yang aktif dalam proses pembelajaran.

Kecemerlangan sesebuah organisasi amat bergantung kepada kualiti para pekerjanya. Pekerja yang berkualiti tidak sahaja boleh diukur atau dinilai berdasarkan tahap pendidikan sahaja, sebaliknya pengukuran itu merangkumi aspek yang lebih luas antaranya pengalaman, kemahiran, bakat dan potensi diri. Pembangunan modal insan yang seimbang dari aspek jasmani, intelek, rohani dan emosi merupakan matlamat setiap organisasi. Organisasi pembelajaran ialah merupakan organisasi yang di dalamnya terdapat sekumpulan manusia yang mempunyai tujuan yang sama dengan komitmen yang kolektif untuk berubah kepada sesuatu yang bermakna dan dapat membangunkan organisasi secara berterusan dengan cara yang lebih efektif dan efisien untuk mencapai matlamat sesebuah organisasi.

Model Organisasi Pembelajaran Senge

Lima dimensi disiplin yang diperlukan untuk membentuk organisasi pembelajaran. Lima dimensi disiplin ini perlu diamalkan oleh ahli organisasi secara keseluruhan supaya organisasi pembelajaran dapat diwujudkan (Senge, 2006). Ahli organisasi perlu berfikir, bersatu dan berusaha berteraskan lima dimensi disiplin ini. Dimensi ini lebih menjurus kepada sikap, tingkah laku dan amalan pekerjaan yang perlu ada pada diri pekerja bagi membantu organisasi menuju ke arah organisasi pembelajaran. Pemikiran bersistem, mental model dan kebolehan diri memerlukan penglibatan di peringkat individu pekerja, manakala wawasan bersama dan pembelajaran berpasukan pula lebih menjurus kepada penglibatan secara berpasukan di kalangan ahli kumpulan organisasi. Kelima-lima disiplin ini saling berkait dan berinteraksi dan menyumbang antara satu sama lain.

Pemikiran Bersistem *(System Thinking)*

Pemikiran bersistem memerlukan individu pekerja itu sendiri melihat sesuatu perkara dengan cara yang lebih mendalam, menyeluruh dan holistik. Ia melibatkan pemahaman tentang sistem yang digunakan oleh organisasi secara keseluruhan yang melibatkan tempoh yang lama dalam memberi kesan kepada pihak yang terlibat. Sesuatu permasalahan yang wujud perlu difikirkan perkaitannya dengan perkara-perkara lain. Ini disebabkan apa sahaja yang berlaku di dalam organisasi adalah secara sistematik dan saling berkait antara satu sama lain. Tidak ada bahagian di dalam organisasi yang boleh berfungsi dengan sendiri tanpa hubungan dengan bahagian-bahagian yang lain. Perkara utama dalam disiplin ini ialah melihat hubung kait antara sesuatu perkara dengan melihat sebab dan akibatnya dan melihat sesuatu proses yang berlaku semasa perubahan dilakukan. Amalan pemikiran bersistem ini bermula apabila ahli organisasi telah memahami konsep maklum balas yang menunjukkan

bagaimana sesuatu tindakan itu boleh memberi kesan kepada perkara-perkara yang lain. Ia merupakan pembelajaran yang mempercayai bahawa sesuatu perkara itu akan berlaku secara berulang-ulang.

Kebolehan Diri *(Personal Mastery)*
Kebolehan diri pula menuntut supaya individu pekerja sentiasa berada pada tahap kecekapan yang tinggi dan sesuai. Ia digunakan untuk menerangkan tentang pembangunan secara peribadi yang berkait rapat dengan kebolehan individu untuk mencapai apa yang diinginkan. Walaupun telah mempunyai tahap kecekapan yang baik, namun mereka tidak boleh cepat berpuas hati malah mereka akan sentiasa bersemangat untuk meningkatkannya. Ahli organisasi perlu sentiasa berpegang teguh kepada pendekatan peningkatan secara berterusan supaya kebolehan, pengetahuan dan kecekapan yang sedia ada sentiasa bersesuaian dengan keadaan semasa. Para pekerja sentiasa berminat untuk mengembang dan meluaskan keupayaan personal mereka terhadap bidang yang berlainan dan sentiasa proaktif supaya pembangunan diri dapat ditingkatkan.

Mental model (*Mental Model*)
Disiplin ini sentiasa menuntut agar pekerja sentiasa mahu menerima perubahan di dalam organisasi dan tidak hanya terikat dengan satu-satu pendekatan sahaja. Setiap individu pekerja perlu melihat sesuatu perkara dalam gambaran yang luas supaya mereka tidak bersikap prejudis terhadap sesuatu perkara tanpa membuat penilaian yang sewajarnya. Mereka perlu berfikiran terbuka dan tidak terikat kepada satu perspektif sahaja. Pandangan yang berbeza dan terbuka di kalangan pekerja akan membantu memudahkan keberkesanan proses komunikasi yang berlaku di dalam organisasi.

Wawasan Bersama (*Shared Vision)*
Disiplin ini pula menjurus kepada wawasan yang dikongsi bersama oleh ahli organisasi di mana keseluruhan ahli akan melibatkan diri dan berusaha ke arah mencapai matlamat organisasi. Ini memerlukan ahli organisasi sentiasa berkongsi idea dan bersepakat di dalam semua tindakan dan keputusan. Mereka memahami dan mempunyai matlamat yang sama untuk mencapai objektif dan membangunkan organisasi. Wawasan yang dikongsi bersama akan menjadi pemangkin dan pendorong untuk berada di landasan yang betul untuk melaksanakan sesuatu tindakan. Keadaan ini akan memudahkan mereka mencapai kecemerlangan organisasi melalui satu wawasan yang dikongsi seiring dengan kecekapan dan kepakaran yang dimiliki.

Pembelajaran Berpasukan (*Team Learning*)
Pembelajaran berpasukan merujuk kepada kupayaan pekerja organisasi belajar bersama-sama. Dalam disiplin ini, pekerja akan bergerak ke arah kerja berpasukan yang menyumbang kepada pencapaian matlamat yang dikehendaki. Kerja berpasukan ini seterusnya akan membantu meningkatkan pembelajaran ke seluruh organisasi. Pihak pengurusan juga akan mengambilkira kemahiran dan sumbangan setiap individu dalam kerja berpasukan serta menggalakan dialog dan perbincangan dalam kerja serta pembuatan keputusan.

Peranan Organisasi Pembelajaran Membentuk Tingkah Laku Inovatif
Personal mastery berupaya menjadikan seseorang individu itu untuk terus meningkatkan kemahiran dan juga pengetahuan diri dan ini akan menjadikan pekerja ini berani untuk mencuba idea-idea baru dalam melaksanakan kerja harian mereka (Janssen, 2000). Manakala *mental model* pula membantu pekerja mengenalpasti dan mengubah cara berpikir yang lama kepada cara pemikiran baru yang dan memberi ruang memikirkan idea-idea baru. *Shared vision* atau perkongsian matlamat membantu pekerja memahami matlamat bersama di dalam organisasi. Pekerja juga terdorong untuk melaksanakan dan mempromosikan idea inovatif kerana mereka percaya kejayaan sesebuah organisasi adalah kejayaan mereka bersama.

Selain itu, *team learning* memupuk kerjasama dan pertukaran ilmu yang aktif dalam kumpulan kerja, membolehkan idea-idea diperhalusi, diuji dan diperkembangkan secara kolektif. Ini sangat penting dalam memastikan inovasi bukan hasil kerja individu sahaja, tetapi satu usaha berpasukan yang lebih berimpak. Akhir sekali, *systems thinking* membolehkan pekerja melihat gambaran besar dan memahami bagaimana idea inovasi memberi kesan kepada keseluruhan organisasi serta persekitarannya. Pendekatan holistik ini membantu memastikan pelaksanaan inovasi berjalan lancar dan berkesan, sekaligus memperkukuh daya tahan dan keupayaan adaptasi organisasi dalam menghadapi cabaran masa depan. Kesemua disiplin ini membina ekosistem pembelajaran yang mendorong dan menyokong tingkah laku inovatif di kalangan pekerja, seterusnya mempercepatkan perkembangan dan kejayaan organisasi.

Rujukan

Janssen, O. (2000). Job demands, perceptions of effort–reward fairness and innovative work behaviour. *Journal of Occupational and Organizational Psychology, 73*(3), 287–302. https://doi.org/10.1348/096317900167038

Senge, P. M. (2006). *The Fifth Discipline: The art and practice of the learning organization* (Revised and updated). New York: Doubleday/Currency.

BEYOND IQ: THE ROLE OF EMOTIONAL INTELLIGENCE AND SPIRITUAL INTELLIGENCE IN DAILY LIFE

Zanariah Abdul Rahman, Syaidatul Zarina Mat Din & PM Dr Akmal Aini Othman

Introduction

In an era defined by rapid technological advancement and social change, the ability to understand and manage emotions while finding meaning and purpose in life has become increasingly important. Two concepts that address these needs are Emotional Intelligence (EI) and Spiritual Intelligence (SI). Emotional Intelligence refers to the capacity to recognize, understand, and manage one's own emotions as well as those of others (Goleman, 1995). Spiritual Intelligence, on the other hand, involves the ability to apply spiritual values, meaning, and purpose to enhance daily functioning and relationships (Zohar & Marshall, 2000). Both forms of intelligence extend beyond cognitive or analytical skills, emphasizing the holistic nature of human development. In everyday life, EI and SI contribute to personal well-being, social relationships, workplace effectiveness, and overall life satisfaction.

Emotional Intelligence in Daily Life

Emotional Intelligence is widely recognized as a key determinant of personal and professional success. Goleman (1995, 1998) popularized the concept by highlighting five major elements: self-awareness, self-regulation, motivation, empathy, and social skills. These components are particularly useful in understanding how EI functions in practical situations.

First, **self-awareness** enables individuals to recognize their emotional states and understand how these influence their behavior. For example, a person who realizes that they are feeling anxious before a presentation can take steps to calm themselves, thereby performing more effectively.

Second, **self-regulation** is critical in managing impulses and controlling negative emotions. Individuals with strong EI tend to be less reactive and more adaptable to change, which is particularly valuable in stressful situations.

Third, **motivation** reflects the drive to achieve goals and maintain optimism even in the face of challenges. Emotionally intelligent individuals tend to approach obstacles with resilience and persistence.

Fourth, **empathy** plays a vital role in social relationships. By understanding others' emotions, individuals can respond more compassionately and build trust. In both personal and professional settings, empathy strengthens communication and cooperation.

Finally, social skills are essential in leadership and teamwork. Leaders with high EI are better able to inspire and motivate their teams, fostering a positive work environment. Studies have shown that emotionally intelligent leaders increase job satisfaction and reduce employee turnover (Cherniss, 2010).

Ability-based Model of Emotional Intelligence

In addition to Goleman's widely accepted context, Mayer, Salovey, and Caruso (2004) provided a more theoretical and ability-based model of EI, which includes four core branches: perceiving emotions, using emotions to facilitate thought, understanding emotions, and managing emotions.

Perceiving emotions refers to the ability to accurately detect emotions in oneself and others, often through nonverbal cues such as facial expressions and body language.

Using emotions to facilitate thought involves harnessing emotional states to prioritize thinking, problem-solving, and creativity. For example, a positive mood may broaden perspective and enhance innovation.

Understanding emotions is the capacity to analyze complex emotions and how they evolve over time, such as recognizing that disappointment may lead to sadness or anger.

Managing emotions represents the ability to regulate emotions in oneself and others, promoting growth, harmony, and effective social interaction.

By combining both Goleman's practical framework and Mayer et al.'s theoretical model, Emotional Intelligence can be seen not only as a set of useful interpersonal skills but also as a measurable cognitive ability that enhances life outcomes.

Similarities and Differences between the Two Models

Although Goleman's and Mayer, Salovey, and Caruso's frameworks differ in emphasis, both share a fundamental agreement where emotions play a central role in human intelligence, decision-making, and relationships. Both perspectives highlight that emotional awareness and regulation are essential for personal growth and effective social interaction. They also agree that EI is not fixed but can be developed through practice and reflection.

However, there are also notable differences. Mayer et al. view Emotional Intelligence as a form of ability-based intelligence that can be objectively measured, similar to cognitive intelligence. Their model is more theoretical and research-oriented, focusing on how individuals perceive, use, understand, and manage emotions in a structured way.

In contrast, Goleman conceptualized EI more broadly as a combination of skills and competencies relevant to real-world success, particularly in leadership and the workplace. His framework, although less formal from a scientific standpoint, has been influential in organizational psychology and popular literature.

In short, Mayer et al. emphasize the cognitive ability aspect of emotions, while Goleman emphasizes the practical application in life and work. Together, they provide a comprehensive view of Emotional Intelligence that is both scientifically rigorous and practically relevant.

Spiritual Intelligence in Daily Life

While EI focuses on emotions, Spiritual Intelligence (SI) extends the conversation to meaning, values, and higher consciousness. Zohar and Marshall (2000) defined SI as "the intelligence with which we address and solve problems of meaning and value." It involves the ability to reframe situations, transcend ego, and align actions with deeply held values.

One of the most significant aspects of SI is purpose and meaning. Individuals with high SI view challenges as opportunities for growth and interpret life events within a larger context. This perspective fosters resilience and reduces feelings of despair in difficult circumstances (King & DeCicco, 2009).

Another dimension is compassion and altruism. SI encourages individuals to act in alignment with moral values and contribute positively to society. For instance, practicing mindfulness or engaging in community service reflects the influence of SI in shaping ethical behaviour.

Moreover, SI promotes inner peace and well-being. Through practices such as meditation, prayer, or reflection, individuals cultivate self-transcendence and balance, which contribute to mental health. Research has shown that SI correlates with lower stress levels and greater life satisfaction (Amram & Dryer, 2008).

Integration of Emotional and Spiritual Intelligence

Although distinct, EI and SI are deeply interconnected. Emotional intelligence provides the foundation for understanding and managing personal feelings, while spiritual intelligence adds depth by connecting emotions to values and meaning. Together, they contribute to holistic development.

In personal life, EI helps in resolving conflicts and maintaining relationships, while SI ensures that these relationships are guided by compassion and ethical principles. In the workplace, EI improves teamwork and productivity, while SI provides a sense of shared purpose, enhancing organizational culture. In education, both EI and SI encourage students to balance academic performance with character development, preparing them for lifelong challenges.

A holistic life requires both forms of intelligence. EI allows individuals to navigate social complexities effectively, while SI provides direction and a moral compass. The integration of EI and SI thus equips individuals with the tools necessary for success and fulfilment in a rapidly changing world.

Conclusion

In conclusion, Emotional and Spiritual Intelligence represent essential aspects of human growth that transcend traditional measures of intelligence. Emotional Intelligence emphasizes self-awareness, empathy, and relationship management, while Spiritual Intelligence emphasizes meaning, values, and transcendence. Together, they empower individuals to lead balanced, ethical, and purposeful lives. As society continues to evolve, the development of both EI and SI will become increasingly important for fostering resilience, harmony, and well-being.

References

PEMPENGARUH MIKRO VS MAKRO: SIAPA LEBIH MEMBERI IMPAK?

Sharmin Bin Baba & Noor Insyirah Binti Mohsin

Pengenalan

Dalam era digital masa kini, teknik dan strategi pemasaran sudah memasuki fasa transformasi yang jauh lebih maju dan hebat. Dahulunya, kaedah tradisional seperti iklan di televisyen, radio, atau majalah menjadi pilihan utama, namun keberkesanannya yang semakin merudum disebabkan pengguna kini lebih tertarik dengan kandungan interaktif di media sosial. Justeru, konsep pemasaran pempengaruh telah muncul sebagai strategi yang lebih popular digunapakai oleh para usahawan mahupun syarikat. Menurut Engel et.el (2024), pempengaruh ialah individu yang mempunyai pengikut di media sosial dan mampu mempengaruhi pendapat, gaya hidup, serta corak pembelian pengguna. Berdasarkan laporan dari Influencer Marketing Report Hub (2025), pelaburan jenama dalam pemasaran pempengaruh semakin meningkat sejak tahun 2020, dan diramal akan terus mencapai $32 bilion USD bersamaan RM135 billion. Walaupun penggunaan influencer sebagai sebahagian strategi pemasaran terlihat popular, timbul persoalan penting dalam kalangan usahawan iaitu adakah lebih menguntungkan untuk bekerjasama dengan pempengaruh mikro atau makro?

Siapakah pempengaruh mikro dan makro?

Pempengaruh mikro adalah individu yang mempunyai antara 1,000 hingga ke 100,000 pengikut, dengan kandungan media sosial yang lebih fokus kepada aspek tertentu manakala pempengaruh makro pula mempunyai lebih dari 100,000 hingga mencapai jutaan pengikut media sosial dengan kandungan yang lebih meluas hingga ke antarabangsa (De Veirman, Cauberghe & Hudders, 2017).Artikel kali ini akan membincangkan berkenaan kedua-dua jenis pempengaruh, menilai kelebihan mereka dan mengenalpasti cabaran yang dihadapi beserta contoh pempengaruh yang memberi impak terhadap strategi pemasaran.

Dengan menggunakan pempengaruh sebagai salah satu kaedah pemasaran, banyak kelebihan yang boleh kita dapat. Di kala Malaysia menuju ke arah transformasi digital, penggunaan pempengaruh mikro memberi impak kepada komuniti tertentu dengan lebih berkesan. Dari mempromosikan produk kecantikan hingga mempamerkan pengalaman pelancongan tempatan, pempengaruh mikro adalah pengubah permainan dalam pemasaran. Ini boleh dilihat melalui kadar penglibatan pempengaruh mikro yang 60% lebih tinggi berbanding pempengaruh makro. Pesona mereka yang mesra dan kandungan yang realistik menjadikan mereka lebih berkesan dalam berinteraksi dengan pengikut yang menghargai kejujuran serta keaslian. Berdasarkan kajian yang pernah dibuat juga mengatakan lebih 56% usahawan memilih untuk bekerjasama dengan pempengaruh mikro kerana keaslian dan keberkesanan kos yang rendah (Influencer Hero, 2024). Selain itu, pempengaruh mikro juga mampu untuk membuat kandungan lebih mensasarkan segmen tertentu atau lebih khusus.

Pempengaruh Makro

Dari segi pempengaruh makro, mereka lebih efektik dalam meningkatkan tahap kesedaran jenama dengan capaian yang lebih meluas dalam masa yang singkat. Seperti yang kita tahu, pempengaruh makro boleh datang bukan sahaja dari figura media sosial, tetapi juga selebriti mahupun atlit sukan. Dalam pasaran, penajaan selebriti memberi impak yang ketara dalam teknik pengiklanan yang digunakan untuk mengembangkan perniagaan (Abdullah et al., 2020). Sesetengah pempengaruh terkenal mempunyai personaliti yang mudah difahami, dikenali dalam kalangan masyarakat, serta memiliki sifat menarik termasuk kecantikan dan asas kepercayaan (Cascio Rizzo et al., 2023). Di samping pengalaman pempengaruh makro, kredibiliti dari pasukan produksi itu sendiri membolehkan kandungan yang dihasilkan lebih berkualiti. Penggunaan pempengaruh makro juga mampu meningkatkan imej jenama itu sendiri seterusnya memudahkan untuk menembusi pasaran antarabangsa.

Di Malaysia sendiri, kita boleh lihat bagaimana pemasaran pempengaruh mampu berkembang dengan pesat. Sebagai contoh, Fattah Amin adalah antara selebriti terkenal yang bekerjasama dengan produk kambing perap jenama Pak Mat Western. Menurut Nurezzatul (2024), hasil siaran langsung Fattah Amin di Tiktok telah meraih 4 juta tanda suka dan 100,000 jumlah tontonan. Selain beliau, nama Cik Epal bukan lagi sekadar nama, beliau yang dahulunya dikenali sebagai blogger kini telah menjadi figura media sosial yang terkenal juga telah dilantik sebagai duta produk kecantikan, Cubremi dengan diberi bayaran sebanyak RM250,000 (Lia, 2025).

Berbeza dengan selebriti, pempengaruh mikro berinteraksi secara langsung dengan pengikut mereka, memperkukuh kepercayaan dan mencipta pengikut yang setia. Sebagai contoh, seorang pempengaruh mikro kecergasan Malaysia, Eden Shah, yang berkolaborasi dengan produk kesihatan tempatan berjenama Mcfit, sering menerima maklum balas tulen daripada pengikutnya, sekali gus meningkatkan keterlihatan produk tersebut. Tambahan lagi, banyak jenama kecantikan juga yang bekerjasama dengan pempengaruh mikro penjagaan kulit dan minyak wangi, seperti Riha Jamil yang berhasil dalam memberi galakan untuk pengikut berkongsi rutin peribadi atau ulasan jujur, membina kepercayaan sekaligus meningkatkan kredibiliti (Newnormz, 2024).

Walau bagaimanapun, cabaran tetap wujud dalam menggunakan pempengaruh sebagai medium pemasaran. Antaranya, kandungan yang dihasilkan oleh pempengaruh mikro kadangkala tidak konsisten dan menyebabkan susah untuk mengekalkan fokus pengikut. Manakala untuk pempengaruh makro, kos untuk membayar mereka agak tinggi dan kandungan yang dibuat terlihat lebih seperti iklan berbayar berbanding asli. (Lou & Yuan, 2019).

Kesimpulan

Kesimpulannya, kedua-dua pempengaruh mikro dan makro mempunyai kelebihan dan kekurangan masing-masing dalam kerjasama jenama dan pemasaran. Walaubagaimanapun, memilih yang mana satu yang terbaik untuk jenama dan produk adalah bergantung kepada factor-faktor utama seperti objektif kempen, sasaran pengguna, jenis produk dan industri itu sendiri. Pempengaruh mikro mungkin menjadi pilihan sekiranya fokus jenama adalah kepada sasaran pengguna atau pasaran yang lebih kecil manakala pempengaruh makro lebih sesuai dipilih sekiranya objektif pemasaran adalah untuk meningkatkan tahap kesedaran jenama dan mensasarkan pengguna yang lebih besar dan pasaran yang pelbagai. Oleh itu, tiada peraturan khusus untuk memilih saiz pempengaruh sebaliknya perlulah melihat kembali kepada factor-faktor tertentu dan tujuan pemasaran syarikat.

Rujukan

GENERASI Z DALAM KONTEKS DUNIA MODEN

Zuraidah Sipon, Dr Muhammad Majid & Dr Norshahniza Sahari

Pengenalan

Generasi Z (Gen Z), yang umumnya lahir antara tahun 1997 dan 2012, merupakan generasi pertama yang dibesarkan dalam persekitaran digital sepenuhnya, menjadikan mereka benar-benar digital *natives* (Benítez-Márquez et al. 2022). Mereka dikenali sebagai "digital natives" kerana sejak kecil terdedah kepada teknologi, internet, dan media sosial (Prensky, 2001). Individu dalam kumpulan ini kini berada dalam peringkat remaja atau dewasa muda dan memainkan peranan penting dalam kehidupan pendidikan, ekonomi, dan sosial. Perbincangan ini bertujuan membedah ciri-ciri utama, kekuatan dan kelemahan mereka.

Ciri-ciri Utama Generasi Z

Celik teknologi dan global minded – Gen Z cenderung bergantung pada media sosial seperti TikTok, Instagram, dan YouTube bukan sekadar hiburan tetapi juga sebagai sumber ilmu, berita, dan peluang bisnes. Gen Z lebih bergantung kepada teknologi untuk pembelajaran, komunikasi, dan hiburan (Turner, 2015). Menurut Benítez-Márquez et al. (2022), Gen Z digambarkan sebagai generasi yang tidak pernah mengalami dunia tanpa internet, menjadikan teknologi sebagai asas kehidupan mereka.

Visual, pantas dan multitasking – Disebabkan terdedah kepada maklumat segera, mereka suka perkara yang cepat, ringkas, dan visual. Kandungan panjang atau formal kurang menarik perhatian mereka. Mereka lebih suka maklumat ringkas, visual, dan segera berbanding teks panjang (Dimock, 2019).

Praktikal dan realistik – Tidak seperti Millennials yang lebih idealistik, Gen Z lebih berhati-hati, suka merancang kewangan, dan mengambil kira risiko sebelum membuat Keputusan (Francis & Hoefel, 2018).

Kesedaran sosial dan inklusif – Gen Z lebih prihatin terhadap isu keadilan sosial, kepelbagaian budaya, dan kelestarian (Seemiller & Grace, 2019). Schwarze et al. (2025) menambah bahawa sifat inklusif mereka menjadikan mereka pemimpin perubahan sosial dengan kepekaan terhadap isu global seperti hak asasi, politik dan alam sekitar.

Kekuatan Generasi Z

Kemahiran teknologi tinggi – Mereka sangat cekap menggunakan pelbagai platform digital. Hal ini memberi kelebihan dalam pekerjaan berasaskan data, pemasaran digital, automasi, dan kreativiti konten. Mereka cepat menyesuaikan diri dengan platform digital baharu, menjadikan mereka aset dalam industri digital (Prensky, 2001). Chan & Lee (2023) menambah bahawa Gen Z memanfaatkan teknologi digital untuk hasil kreatif, seperti mencipta kandungan visual, muzik, dan platform media sosial untuk menyampaikan pandangan dan memupuk komuniti maya. Kecekapan mereka dalam teknologi ini adalah aset penting dalam era Revolusi Industri 4.0

Kreatif dan inovatif – Gen Z tidak sekadar pengguna, malah pencipta kandungan. Mereka berupaya menghasilkan idea baharu dalam seni, rekaan, pemasaran, dan perniagaan melalui platform digital. Ramai Gen Z terlibat dalam penciptaan kandungan digital seperti YouTube, TikTok, dan e-dagang (Francis & Hoefel, 2018).

Fleksibel dan cepat belajar – Gen Z mudah menyesuaikan diri dengan perubahan teknologi, budaya kerja fleksibel (hybrid/remote), dan konsep gig economy. Mampu menyesuaikan diri dengan perubahan teknologi dan dunia pekerjaan yang dinamik (Schroth, 2019).

Keusahawanan **–** Ramai Gen Z yang sudah mula berniaga di usia muda melalui media sosial atau e-dagang. Sikap ini melatih mereka berdikari dan berorientasikan pencapaian. Lebih ramai Gen Z cenderung menjadi usahawan melalui bisnes online dan gig economy (Seemiller & Grace, 2019).

Kesedaran sosial – Mereka lebih prihatin kepada isu alam sekitar, hak asasi, dan tanggungjawab sosial. Generasi ini cenderung menyokong organisasi yang mempunyai nilai

etika. Mereka lebih kritikal terhadap isu alam sekitar, hak asasi dan tanggungjawab sosial (Turner, 2015). Menurut Schwarze et al. (2025), Gen Z dikenali sebagai generasi yang terbuka terhadap kepelbagaian, seperti menghargai keadilan sosial, kesetaraan jantina, dan kelestarian alam sekitar.

Kelemahan Generasi Z

Tumpuan singkat – Disebabkan maklumat segera, mereka mudah hilang fokus terhadap tugas yang memerlukan ketekunan jangka panjang (Dimock, 2019).

Ketergantungan teknologi **–** Kebergantungan tinggi pada gajet dan internet boleh melemahkan kemahiran interpersonal bersemuka, serta menjejaskan kreativiti jika hanya bergantung pada teknologi. Kerap bergantung kepada gajet sehingga menjejaskan interaksi bersemuka (Turner, 2015). Ketergantungan kepada gajet turut membatasi fokus dan kreativiti mereka. Menurut pengarang Business Insider, Jonathan Haidt, kebergantungan kepada skrin telah mengurangkan kemampuan refleksi dan kreativiti tradisional mereka.

Mudah tertekan dan isu kesihatan mental – Gen Z terdedah kepada tekanan akademik, beban kerja, serta perbandingan sosial di media sosial yang boleh menjejaskan kesejahteraan emosi. Kajian mendapati Gen Z lebih cenderung mengalami kebimbangan dan kemurungan berbanding generasi sebelumnya (Twenge, 2017). Isu mental juga jelas, di mana kadar tekanan, keresahan (anxiety), kemurungan, dan gangguan tidur berada pada tahap tinggi dalam kalangan Gen Z. Menurut Tapper (2024), terdapat bukti peningkatan gangguan mood dan keresahan melebihi generasi terdahulu.

Kurang kesetiaan jangka panjang – Dalam kerjaya, Gen Z cenderung menukar pekerjaan lebih kerap jika tidak berpuas hati dengan suasana kerja, gaji, atau peluang perkembangan diri. Gen Z lebih cenderung menukar kerja jika tidak puas hati dengan persekitaran (Schroth, 2019). Sementara itu, Benítez-Márquez et al. (2022) mendapati bahawa Gen Z juga kurang kesabaran dalam menghadapi proses jangka panjang dan kurang setia kepada jenama atau institusi tertentu.

Keinginan pengiktirafan segera – Gen Z mahukan maklum balas segera (instant feedback). Dalam konteks kerja, mereka mungkin kurang sabar menunggu kenaikan pangkat atau hasil projek jangka panjang. Gen Z lebih suka maklum balas pantas daripada majikan atau rakan sebaya (Seemiller & Grace, 2019).

Kurang kemahiran tradisional **–** Gen Z kurang Kemahiran tradisional seperti penulisan rasmi, komunikasi formal, dan pengurusan emosi yang masih penting dalam dunia profesional (Francis & Hoefel, 2018).

Gen Z berbeza-beza - Walaupun mahir secara digital, hakikat bahawa mereka digelar digital natives tidak semestinya bermaksud mereka adalah pakar teknologi. Sesetengah kajian menunjukkan digital literacy dalam kalangan Gen Z adalah berbeza-beza, dan stereotaip tentang kecekapan digital mereka sering dipertikaikan (Reid et al., 2023; Janschitz & Penker, 2022).

Implikasi

Pendidikan: Guru dan pensyarah perlu menggunakan pendekatan pembelajaran interaktif, digital, dan berasaskan projek untuk menarik minat Gen Z. Institusi perlu menggunakan pendekatan pembelajaran interaktif, berasaskan teknologi, dan projek kolaboratif untuk mengekalkan minat Gen Z (Seemiller & Grace, 2019). Dalam konteks pendidikan tinggi, penyelidikan mendapati Gen Z menunjukkan karakteristik pembelajaran yang unik dan adaptif terhadap teknologi digital dalam proses pendidikan (Alruthaya et al., 2021).

Pekerjaan: Majikan perlu mewujudkan suasana kerja fleksibel, memberi maklum balas pantas, peluang pembelajaran berterusan, serta menekankan nilai sosial dan kelestarian untuk menarik serta mengekalkan Gen Z. Majikan harus menawarkan persekitaran kerja fleksibel, maklum balas pantas, peluang pembelajaran berterusan, serta nilai etika yang jelas (Schroth, 2019).

Kehidupan sosial: Gen Z mampu menjadi agen perubahan sosial kerana kepekaan mereka terhadap isu keadilan, kesaksamaan dan kelestarian. Namun, keseimbangan antara dunia digital dan realiti perlu dijaga agar tidak menjejaskan hubungan interpersonal. Gen Z

berpotensi menjadi agen perubahan sosial kerana kepekaan mereka terhadap isu keadilan dan kelestarian, namun perlu menyeimbangkan penggunaan teknologi dengan hubungan interpersonal (Twenge, 2017).

Kesimpulan

Gen Z adalah generasi yang unik, celik digital, kreatif, progresif, tetapi juga berhadapan tekanan mental yang serius dan cabaran global yang tidak pernah dialami generasi terdahulu. Mereka memiliki potensi besar untuk memimpin inovasi dan perubahan sosial. Namun untuk mencapai itu, perlu wujud sinergi antara pendidikan, sokongan mental, dan dunia kerja yang inklusif serta adaptif. Dunia bukan hanya perlu menerima mereka, tetapi juga bertransformasi untuk memanfaatkan potensi luar biasa yang mereka tawarkan.

Rujukan

PEMILIKAN HARTA DALAM KONTEKS PERANCANGAN KEWANGAN ISLAM

Ferri Nasrul & Nazihah Omar

Pengenalan

Islam mengiktiraf pemilikan harta sebagai satu keperluan hidup yang sah dan bahkan menggalakkannya, selagi ia diperoleh serta diuruskan mengikut garis panduan syariah. Pemilikan harta bukan sekadar hak individu, tetapi juga amanah yang perlu dimanfaatkan untuk kesejahteraan diri, keluarga, dan masyarakat. Menurut perspektif Islam, harta dilihat sebagai instrumen ibadah yang boleh membawa keberkatan jika diurus dengan betul. Justeru, prinsip-prinsip pemilikan harta yang digariskan oleh syariah mempunyai kaitan rapat dengan konsep perancangan kewangan Islam, yang menekankan pengurusan sumber secara beretika dan beramanah.

Pemilikan Harta

Syarat pertama dalam pemilikan harta ialah memastikan ia diperoleh melalui sumber yang halal dan sah di sisi undang-undang. Melihat dari aspek perancangan kewangan Islam, ini bermaksud setiap aliran pendapatan mesti bebas daripada unsur *riba, gharar, dan maysir*. Pelaburan, perniagaan, atau pekerjaan yang diceburi perlu mematuhi piawaian syariah, kerana keberkatan rezeki bermula daripada sumbernya. Ini bermaksud penilaian portfolio kewangan seseorang bukan sahaja dari segi keuntungan, tetapi juga dari segi pematuhan kepada hukum halal dan haram.

Selain itu, harta yang diperoleh hendaklah dibelanjakan di jalan Allah. Ini diterjemahkan melalui peruntukan dana untuk zakat, sedekah, wakaf, dan sumbangan kebajikan lain. Perancangan kewangan yang baik akan memasukkan komponen tanggungjawab sosial ini sebagai sebahagian daripada bajet tahunan, bukan sekadar amalan sukarela. Dengan cara ini, pengurusan harta bukan sahaja memenuhi keperluan duniawi, tetapi juga menjadi pelaburan akhirat.

Kejujuran dan amanah dalam mengumpul harta juga merupakan prinsip penting yang selari dengan etika perancangan kewangan Islam. Seorang Muslim tidak boleh memperoleh keuntungan dengan menindas atau menipu pihak lain. Dalam amalan perancangan kewangan, seseorang haruslah mengelakkan skim cepat kaya, manipulasi pasaran, atau sebarang bentuk penipuan kewangan. Keuntungan yang diperoleh secara telus akan membawa keberkatan dan mengukuhkan reputasi sebagai individu yang dipercayai.

Pengurusan Harta

Pengurusan harta secara bertanggungjawab pula menuntut agar harta dimanfaatkan bukan sahaja untuk kepentingan peribadi, tetapi juga untuk kesejahteraan keluarga dan masyarakat. Perancangan kewangan melibatkan pembahagian sumber yang seimbang antara perbelanjaan harian, simpanan, pelaburan, dan perlindungan kewangan seperti takaful. Perancangan yang baik memastikan keperluan asas dipenuhi, risiko kewangan diminimumkan, dan peluang untuk membantu orang lain sentiasa terbuka.

Pemilikan harta haruslah dapat membantu mengekalkan keimanan kepada Allah. Ini bermaksud kekayaan tidak boleh menjadi punca kelalaian atau kesombongan. Sebaliknya, ia harus menjadi pemangkin untuk meningkatkan rasa syukur dan mendekatkan diri kepada Allah. Perancang kewangan Islam sering menekankan bahawa matlamat akhir pengurusan harta bukanlah sekadar pengumpulan kekayaan, tetapi pencapaian al-falah iaitu kejayaan dunia dan akhirat.

Dari sudut perbelanjaan, Islam menggariskan keutamaan yang jelas. Keperluan diri sendiri perlu dipenuhi terlebih dahulu, diikuti oleh tanggungjawab terhadap keluarga dan tanggungan, serta bantuan kepada golongan memerlukan. Dalam perancangan kewangan Islam, prinsip ini diterjemahkan kepada strategi pengurusan aliran tunai yang memastikan keperluan asas tidak diabaikan, sambil menyediakan dana untuk kebajikan dan pembangunan masyarakat.

Instrumen seperti zakat, hibah, wasiat, dan wakaf menjadi sebahagian daripada pelan kewangan yang menyeluruh.
Kepentingan harta dalam Islam juga berkait rapat dengan objektif perancangan kewangan Islam. Kecukupan harta memberi ketenangan jiwa, membolehkan seseorang beribadah dengan lebih khusyuk, dan mengelakkan tekanan kewangan yang boleh menggugat iman. Harta juga membolehkan seseorang meningkatkan ilmu pengetahuan dan kemahiran, yang seterusnya memperkukuh keupayaan menjana pendapatan. Lebih penting lagi, harta memberi peluang untuk membantu golongan memerlukan, mengurangkan kemiskinan, dan mengelakkan penindasan oleh pihak yang lebih berkuasa.

Kesimpulan

Kesimpulannya, panduan pemilikan harta dalam Islam adalah komponen penting dalam perancangan kewangan bagi seorang muslim. Ianya menekankan sumber pendapatan yang halal, pengurusan yang beretika, tanggungjawab sosial, dan matlamat akhir yang berorientasikan keredhaan Allah. Perancangan kewangan Islam bukan sahaja memastikan kelestarian kewangan individu dan keluarga, tetapi juga menyumbang kepada kesejahteraan masyarakat dan pembangunan ummah. Dengan menggabungkan prinsip syariah dalam setiap aspek pengurusan harta, seorang Muslim dapat mencapai keseimbangan antara kejayaan duniawi dan kebahagiaan ukhrawi.

Rujukan

Dusuki, A. W., & Abdullah, N. I. (2007). Maqasid al-Shariah, Maslahah, and Corporate Social Responsibility. *The American Journal of Islamic Social Sciences*, 24(1), 25–45.

Mohd Daud Bakar. (2018). *Shariah Minds in Islamic Finance*. Amanie Media.

FOSTERING ESG INVESTING AMONG MALAYSIAN GEN Z

Ruziah A. Latif, Nurul Haida Johan & Zaibedah Zaharum

Introduction

In today's financial landscape, the younger generation is no longer a passive observer, but rather an active participant in investment markets. In Malaysia, the rapid growth of financial technology (fintech) platforms, together with improved internet access and increasing financial literacy, has significantly lowered barriers to entry. These developments have enabled young investors to engage with a wide range of financial products, ranging from traditional stocks and unit trusts to innovative digital assets such as cryptocurrencies and peer-to-peer lending. The accessibility of online trading applications, combined with financial education initiatives, has empowered this demographic to take greater control of their financial futures, making investment not only more attainable but also more appealing than ever before.

At the same time, investment priorities are evolving in response to broader societal changes. In a context in which there is growing global concern about climate change, social justice and corporate governance (Enciso-Alfaro & García-Sánchez, 2023), the debate has moved beyond financial performance only. However, more and more people are asking about the ethical nature of younger investors' investments and how profit-driven they are, especially those from Generation Z (Gen Z). This pattern also demonstrates growing interest in responsible and sustainable investing, which involves making choices based on environmental, social, and governance (ESG) considerations besides returns.

Gen Z Investors

Concerns about sustainability are becoming more prevalent among younger people, especially Gen Z. Data from global surveys shows that Gen Z is more likely than earlier generations to incorporate personal values like environmental sustainability and social responsibility into their financial decision-making (Deloitte, 2022). Since they were raised in a technologically advanced environment and have a distinct skill set for navigating digital platforms, Gen Z, or those born between 1997 and 2012, are referred to as digital natives. They use digital investment platforms and mobile applications to interact with capital markets.

Gen Z are defined by a strong aspiration toward financial freedom often through plans to retire early or by means of achieving it through multiple sources of income (Business Insider, 2025; CFA Institute, 2023). Nevertheless, this generation has been entering investment markets at younger ages with most having initiated their investment activities in late teens or early twenties (World Economic Forum, 2025). This pragmatic approach to personal financial management on top of the new waves of fintech products gives Gen Z an opportunity to influence the trends in stock market participation.

In the Malaysian context, Gen Z can be categorized as the largest retail investors, consisting of 54%, followed by 24% aged between 35 and 44 years (Bursa Malaysia, 2023). It indicates that Gen Z starts growing their wealth to enjoy compounding returns over time and realizes that investment is a viable solution to beat inflation. At the same time, social media is also one of the strong influences towards Gen Z to get involved in investment, where experience and sharing from friends or other influencers will create FOMO (fear of missing out).

ESG Investing

Ethical investing is a broad term referring to investment decisions made by investors based on their moral or ethical conviction. Its objective is to avoid certain businesses, like tobacco or gambling, which may not be in conformity with their personal beliefs and values. Ethical investing also incorporates ESG investing, currently the most rapidly growing investment discipline worldwide. It extends beyond traditional financial metrics to incorporate how companies manage climate risk, labour practices, corporate governance and other

sustainability issues, which are often pitched as factors that could negatively impact financial performance if they are not managed well.

In Malaysia, interest in ESG considerations has been rising steadily, as seen both in regulatory developments and in academic studies. For instance, Adzis et al. (2022) finds that ESG practices have a positive and significant effect on both market and financial performance of public-listed companies in Malaysia. Another Malaysian study, by Ming et al. (2024) examines data from 2015-2022 for leading public-listed companies and shows that overall ESG scores are positively associated with return on assets (ROA), suggesting that companies with stronger ESG practices tend to perform better financially in the Malaysian context. Earlier, the study by Mohammad and Wasiuzzaman (2021) provides empirical evidence that Malaysian companies with higher levels of ESG disclosure tend to show stronger competitive positioning and improved financial performance.

In addition, the FTSE4Good Bursa Malaysia Index and FTSE4Good Bursa Malaysia Shariah Index, which were introduced in December 2014 and June 2021, respectively, are intended to assess the performance of Malaysian companies that demonstrate strong ESG practices.

Source: phillipinvest.com.my

Based on the diagram above, the three-year performance comparison between the FTSE4Good Bursa Malaysia Index and the FTSE Bursa Malaysia EMAS Index illustrates the growing relevance of ESG-oriented investing in the Malaysian capital market. The FTSE4Good continuously outperforms the more general EMAS benchmark, indicating better performance among companies that follow ESG standards. According to this performance difference, businesses that adhere to ESG standards not only show resilience in times of market turbulence but also produce competitive and occasionally better financial returns. These results support the claim that ESG integration is a strategic investment approach that can produce long-term shareholder value in addition to being an ethical consideration. This trend confirms the rising demand for sustainable investment products in the region and for Malaysian investors, represents a larger shift in investment paradigms where ethical investment practices are becoming more in line with market outperformance.

Challenges

Nonetheless, there are obstacles to this growing attention. Although many young Malaysians are enthusiastic to invest, their level of financial literacy is not up to par yet. A study conducted by Fadzli and Omar (2021) found that Malaysian youth continued to be far away from having even a basic knowledge of investment, let alone the ESG principles. This gap exposes them to poor investment decisions, impulsive trading behaviour and even financial scams.

It would be beneficial to do this if ethical investing education were organized in a way that made it easier to understand and relate to. Universities may also choose to include courses

on sustainable investing in their finance or economics curricula. Regulators like the Securities Commission Malaysia (SC), on the other hand, can use a youth-focused strategy that involves workshops, gamified apps, and social media. Although the SC's 2020 SRI (Sustainable and Responsible Investment) Roadmap offers a national framework, Gen Z participation will be crucial to its success.

Furthermore, the emergence of robo-advisors and user-friendly investment apps offers a great chance to incorporate ESG data straight into Gen Z preferred trading platforms. These tools can help simplify complex ESG scores and present ethical insights in ways that are more understandable and actionable.

Conclusion

In conclusion, a comprehensive strategy involving education, digital empowerment and proactive engagement is essential to fostering an ESG investment culture among Malaysia Gen Z. When guided appropriately, the Gen Z investor can become a responsible steward of capital and a financially literate individual who makes investments that promote the long-term welfare of society and the environment.

References

EMAS SEBAGAI PILIHAN BIJAK PELABUR

Nurul Haida Johan, Ruziah A. Latif & Zaibedah Zaharum

Pengenalan

Emas sering disebut sebagai aset pelaburan yang selamat dan berdaya tahan, terutamanya dalam menghadapi ketidaktentuan ekonomi. Emas berfungsi sebagai pelindung nilai terhadap inflasi, berbeza dengan saham yang mungkin terjejas oleh ketidaktentuan pasaran. Selain itu, emas cenderung untuk mengekalkan nilainya dalam jangka masa panjang, menjadikannya aset pelaburan yang stabil. Akaun pelaburan emas menawarkan kecairan yang tinggi, membolehkan pelabur membeli dan menjual emas dengan mudah.

Di Malaysia, pelaburan emas semakin mendapat perhatian, khususnya dalam kalangan pelabur yang mencari instrumen pelaburan patuh Syariah. Walau bagaimanapun, emas tidak memberikan dividen atau pulangan faedah seperti saham atau bon. Oleh itu, sebagai seorang pelabur yang rasional, pertimbangan di antara objektif pelaburan dan toleransi risiko perlu dilakukan sebelum membuat keputusan pelaburan.

Jenis Pelaburan Emas di Malaysia

Di Malaysia, pelaburan emas boleh dilakukan melalui beberapa kaedah. Berikut adalah jenis pelaburan emas yang popular di kalangan pelabur muslim:

Emas Fizikal

Ia melibatkan pembelian emas dalam bentuk jongkong, syiling atau barang kemas. Walau bagaimanapun, pelabur perlu mempertimbangkan kos penyimpanan dan risiko kehilangan.

Akaun Pelaburan Emas Patuh Syariah

Melalui akaun ini, emas akan disimpan secara digital dalam akaun, bukan secara fizikal. Institusi kewangan seperti Bank Muamalat menyediakan produk seperti Muamalat Gold-i (MG-i) yang mematuhi prinsip Syariah, menawarkan emas 99.99% tulen dari pembekal yang diiktiraf. Maybank menawarkan MIGA-i dan Bank Rakyat menawarkan akaun eGold.

Sorotan Prestasi Pelaburan Emas

Harga emas di Malaysia telah menunjukkan arah aliran peningkatan dari tahun 2019 hingga 2024. Jadual di bawah memaparkan harga purata emas untuk tempoh 6 tahun terkini.

Tahun	Harga Purata (RM/gram)	Perubahan Tahunan (%)
2019	186.00	
2020	236.00	26.9
2021	228.00	-3.4
2022	242.00	6.1
2023	268.00	10.7
2024	375.00	39.9

Jadual 1: Harga purata emas dari tahun 2019 hingga 2024

Peningkatan mendadak harga emas pada tahun 2020 disebabkan oleh ketidaktentuan ekonomi global akibat pandemik COVID-19. Walaupun terdapat sedikit penurunan pada tahun 2021 disebabkan pengukuhan USD diikuti faktor-faktor makroekonomi Amerika Syarikat yang bertambah baik dalam fasa pemulihan pandemik COVID-19 menyebabkan pelabur cenderung kembali melabur dalam aset lain yang lebih berisiko menyebabkan permintaan terhadap emas menurun. Walau bagaimanapun, harga emas kembali meningkat pada tahun-tahun berikutnya, mencerminkan kebimbangan terhadap inflasi dan ketegangan geopolitik yang berterusan. Rajah di bawah menunjukkan prestasi harga emas harian dalam tempoh lima tahun terkini.

Rajah 1: Prestasi harga emas
Sumber; (https://my.bullion-rates.com/gold/MYR/Year-5-chart.htm)

Faktor Mempengaruhi Harga Emas
Harga emas sering berubah-ubah dan perubahan ini berlaku kerana beberapa faktor utama yang mempengaruhi nilainya. Berikut merupakan beberapa faktor utama yang mempengaruhi harga emas:

Kadar Faedah
Apabila kadar faedah jatuh, pulangan daripada simpanan bank atau bon akan menjadi rendah. Ini menjadikan emas kelihatan lebih menarik sebagai aset simpanan nilai. Di samping itu, kos peluang (*opportunity cost*) menyimpan emas (tanpa faedah) menurun apabila kadar faedah rendah. Oleh itu, lebih ramai pelabur beralih kepada emas.

Inflasi
Emas sering dianggap sebagai lindung nilai (*hedge*) terhadap inflasi. Apabila inflasi meningkat, kuasa beli wang menurun. Emas mengekalkan nilai sebenar kerana ia bukan wang kertas, jadi pelabur membeli emas untuk melindungi aset mereka daripada turun nilai.

Kadar Pertukaran Mata Wang
Apabila MYR lemah berbanding USD, harga emas dalam MYR meningkat kerana lebih banyak ringgit diperlukan untuk membeli emas yang sama.

Ketegangan Geopolitik
Ketidakstabilan politik dan ekonomi global mendorong pelabur beralih kepada emas sebagai aset selamat (*safe haven*). Sebagai contoh, ketegangan antara Rusia dan Ukraine menjadikan harga emas melonjak kerana pelabur mencari perlindungan daripada pasaran saham yang tidak menentu dan risiko geopolitik yang tinggi.

Di Malaysia, satu dapatan kajian yang dijalankan oleh Hashim (2022) menggunakan data dari tahun 1980 hingga 2020, mendapati bahawa kadar inflasi dan kadar pertukaran wang asing mempunyai hubungan yang signifikan terhadap harga emas. Manakala, kadar faedah tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan harga emas.

Terdapat pelbagai lagi faktor yang boleh mempengaruhi perubahan harga emas. Sebagai contoh, kajian yang dilakukan oleh Mohd Nasir et al. (2018) mendapati harga minyak sawit mentah juga mempunyai hubungan negatif yang signifikan dengan harga emas.

Emas Berbanding Aset Pelaburan Lain

Risiko pelaburan dalam emas adalah di antara yang rendah serta dianggap selamat semasa krisis jika dibandingkan dengan aset pelaburan yang lain, contoh seperti saham, hartanah dan kripto. Dalam masa yang sama pulangan pelaburan emas boleh dikategorikan sederhana berbanding saham dan kripto. Kecairan untuk emas juga sangat tinggi di mana ia mudah untuk dijual jika berlaku sebarang kecemasan. Walau bagaimanapun, emas tidak menjana pendapatan pasif seperti dividen yang diterima pelabur saham. Matlamat dan hala tuju pelaburan juga sangat penting kerana tujuan utama pelaburan emas adalah untuk perlindungan nilai daripada inflasi, saham lebih sesuai untuk pertumbuhan kekayaan, bon pula bagi pelabur yang mencari pendapatan tetap, hartanah adalah untuk kekayaan jangka panjang dan kripto sangat sesuai untuk pelabur yang memerlukan pertumbuhan harta jangka pendek.

Kesimpulan

Pelaburan emas di Malaysia menawarkan peluang yang menarik, terutamanya bagi pelabur yang mencari aset yang stabil dan patuh Syariah. Dengan pelbagai pilihan pelaburan yang tersedia, termasuk akaun pelaburan emas patuh Syariah, pelabur mempunyai fleksibiliti untuk memilih instrumen yang sesuai dengan keperluan mereka. Walaupun terdapat cabaran seperti volatiliti harga dan ketiadaan pulangan faedah, emas tetap menjadi aset pelaburan yang berdaya tahan dalam menghadapi ketidaktentuan ekonomi.

Rujukan

Hashim, S. L. M. (2022). Analysis on factors influence the price of gold in Malaysia. *Advanced International Journal of Business, Entrepreneurship and SMEs, 4*(11), 16-22.

Mohd Nasir, F. Z., Wan Zakaria, W. M. F., Musa, M. H., Burhanuddin, M. A., & Azman Ong, M. H. (2018). Economic forces on gold price in Malaysia. *e-Academia Journal*, 7(2), 54-65.

SIMBIOSIS BARU DALAM PELABURAN: PERANAN AI DALAM ANALISA TEKNIKAL

Shashazrina binti Roslan & Dr. Mazida binti Ismail

Pengenalan

Analisa teknikal adalah kaedah untuk meramal pergerakan harga saham dan aset kewangan lain dengan mengkaji data pasaran masa lampau dengan menggunakan harga dan volum (Pring, 2015). Dunia pelaburan sentiasa berubah, dan kini, kecerdasan buatan (AI) sedang mencipta era baru dalam analisis teknikal. Dahulu, pedagang bergantung pada carta, corak harga, dan indikator yang dikira secara manual. Namun, AI tidak hanya mempercepatkan proses ini, malah mengubah cara kita memahami dan meramal pasaran. Ini adalah simbiosis yang menggabungkan kebijaksanaan manusia dengan kuasa pemprosesan data yang tidak terbatas. Di era masa kini, teknologi pesat berkembang, pelabur menggunakan kaedah analisa teknikal dengan bantuan kecerdasan buatan (AI). AI mampu mempercepatkan proses analisa, malah membuka peluang kepada pelabur untuk meramal pergerakan harga saham dengan lebih tepat dan jitu (Khan D. D., 2025). AI memainkan peranan dalam evolusi analisa teknikal masa kini. Ia melibatkan pembelajaran dan penemuan corak pasaran saham yang tidak dapat dikesan oleh manusia.

AI sebagai Mesin Pembelajaran

Pembelajaran mesin (machine learning) mampu memproses jumlah data yang besar dalam satu-satu masa. Ia dapat mengesan corak pasaran yang kompleks dengan pelbagai data seperti harga, kuantiti dan petunjuk (Ghorbani, 2022). AI dapat menganalisis data tidak berstruktur seperti berita kewangan, siaran media sosial, dan laporan syarikat untuk mengukur sentimen pasaran. Dengan memahami emosi pelabur. AI boleh meramalkan bagaimana sentimen ini akan mempengaruhi harga aset. AI boleh menguji dan mengoptimumkan strategi dagangan secara automatik. Dengan menjalankan simulasi (backtesting) pada data sejarah (Ghorbani, 2022), AI dapat mengenal pasti strategi yang paling menguntungkan dan mengubahsuainya mengikut keadaan pasaran semasa. AI dapat membuat ramalan pergerakan harga berdasarkan data masa lalu. Walaupun ramalan ini bukan jaminan, ia memberikan kelebihan kepada pelabur untuk membuat keputusan yang lebih baik.

Cabaran dan Potensi Masa Hadapan

Walaupun AI membawa banyak kelebihan, terdapat juga cabaran yang perlu dihadapi. Salah satu cabaran utama ialah kualiti data. Model AI hanya akan berfungsi dengan baik jika data yang digunakan adalah berkualiti tinggi, tepat, dan tidak berat sebelah (Khan D. D., 2025). Selain itu, terdapat juga isu etika dan ketelusan, di mana keputusan yang dibuat oleh AI mungkin sukar untuk difahami atau dijelaskan. Namun, potensi AI dalam bidang analisa teknikal tidak dapat dinafikan. AI akan membolehkan pedagang runcit menggunakan alat yang dahulunya hanya tersedia untuk institusi besar. Ini akan membuat semua pelabur mendapat input yang sama dalam dunia pelaburan. AI akan dapat menyediakan alat analisis yang disesuaikan mengikut profil risiko dan gaya dagangan setiap individu. AI boleh mengesan anomali atau tanda-tanda awal ketidakstabilan pasaran, memberikan amaran kepada pelabur untuk bersiap sedia.

Selain itu, cabaran lain ialah memahami bagaimana AI membuat keputusan. Kadangkala, model AI sangat kompleks sehingga sukar untuk dijelaskan logik di sebalik ramalannya seperti masalah *black box* (Ghorbani, 2022). Ini memerlukan pedagang untuk terus berhati-hati dan tidak bergantung sepenuhnya pada AI. Pelabur masa depan perlu memahami bukan sahaja tentang analisis teknikal, tetapi juga asas-asas AI dan pembelajaran mesin untuk menggunakan alat ini dengan lebih berkesan (Ghorbani, 2022). Ia memerlukan pendidikan dan latihan serta etika yang baik dalam menggunakan AI di dalam menganalisa pasaran saham.

Simbiosis AI dalam analisa teknikal

Analisis teknikal tradisional memerlukan pelabur untuk mengesan corak seperti *head and shoulders* atau *double top* secara visual (Pring, 2015). AI, terutamanya melalui pembelajaran mesin (machine learning), dapat memproses ribuan carta dalam sekelip mata. Ia tidak hanya mengesan corak yang diketahui, malah menemui corak baharu yang terlalu kompleks untuk dikesan oleh manusia. Ia selaras dengan konsep pengenalan dan penghayatan corak lanjutan dan automasi. Jika dahulu pedagang perlu melukis garisan sokongan dan rintangan, kini AI boleh mengautomasikan pengesanan tahap-tahap ini dengan lebih tepat, termasuk mengira purata pergerakan (*moving average*) dan indikator lain secara *real-time*.

Analisis teknikal tradisional fokus pada data harga dan kuantiti. Namun, pasaran juga dipengaruhi oleh emosi dan berita (Pring, 2015). AI dapat menganalisis data tidak berstruktur seperti artikel berita, *tweet*, laporan kewangan syarikat, dan forum dalam talian. Dengan menggunakan pemprosesan bahasa semula jadi (*natural language processing*), AI dapat mengukur sentimen pasaran samada ia *bullish* (yakin) atau *bearish* (pesimis) (Khan D. D., 2025). Ini memberikan gambaran yang lebih holistik dan membantu meramal pergerakan harga yang mungkin tidak dapat dilihat hanya pada carta.

Dari sudut pengurusan risiko dan pengoptimuman strategi, AI dapat menguji keberkesanan dagangan yang menggunakan data lampau (*history data*) (Khan D. D., 2023). Data lampau juga dikenalpasti sebagai *backtesting* dan proses ini selalunya mengambil masa yang agak lama. AI dapat menjalankan simulasi ini dengan lebih cepat dan menganalisis pelbagai kombinasi strategi untuk mencari harga yang paling menguntungkan. Dengan menggunakan model rangkaian saraf tiruan (*neural networks*), AI boleh meramalkan pergerakan harga dengan lebih tepat dan menguruskan risiko secara dinamik. Ia boleh menyesuaikan saiz posisi atau menghentikan kerugian secara automatik berdasarkan keadaan pasaran yang berubah-ubah.

Kesimpulan

Kesimpulannya, hubungan antara analisa teknikal dan AI bukanlah satu penggantian, tetapi satu simbiosis. AI bukan pengganti analisis teknikal, tetapi pemangkin yang membawanya ke tahap yang lebih tinggi. AI tidak menggantikan kebijaksanaan manusia, tetapi ia menjadi alat yang sangat berkuasa untuk mempertingkatkan keupayaan analisa teknikal. Dengan menggabungkan kedua-duanya, pedagang kini mempunyai alat yang lebih berkuasa untuk membuat keputusan yang lebih baik dalam pasaran yang kompleks dan kompetitif. Ini adalah era di mana data dan algoritma menjadi aset berharga, setaraf dengan modal dan pengalaman. Justeru itu, dengan kewujudan AI, membolehkan pelabur membuat keputusan yang lebih pintar, lebih cepat, dan lebih tepat dalam pasaran yang sentiasa berevolusi.

Rujukan

Ghorbani, A. &. (2022). Stock Market Prediction Using Machine Learning and Deep Learning Techniques: A Review. *International Journal of Intelligent Systems and Applications in Engineering*.

Khan, D. D. (2023). *Teknologi AI bakal bantu pelabur di Malaysia.* Retrieved from Sinar Harian: https://www.sinarharian.com.my/article/640418/bisnes/teknologi-ai-bakal-bantu-pelabur-di-malaysia---ddnk

Khan, D. D. (2025). *Guna AI dalam pengurusan dana dan pelaburan.* Retrieved from DDNK : https://ddnk.ai/artikel/guna-ai-dalam-pengurusan-dana-dan-pelaburan/

Pring, M. (2015). Introduction to Technical Analysis. In M. Pring, *Introduction to Technical Analysis* (pp. 23-25). Mc Graw Hill.

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KESIAPSIAGAAN KEWANGAN INDIVIDU DALAM PERANCANGAN PERSARAAN

Husnizam Hosin & Rohanizan Md Lazan

Pengenalan

Isu kesiapsiagaan kewangan untuk persaraan semakin menjadi agenda penting dalam wacana ekonomi dan sosial global, khususnya di negara membangun. Kesiapsiagaan ini memerlukan perancangan jangka panjang yang merangkumi aset, simpanan, insurans, kesihatan, perumahan dan pendapatan (Karim et al., 2023a). Perancangan persaraan yang rapi memberi kesan bukan sahaja kepada kesejahteraan individu, malah turut mempengaruhi kestabilan keluarga dan komuniti (Karim et al., 2023b). Perubahan norma budaya akibat urbanisasi, peningkatan jangka hayat dan transformasi struktur keluarga telah mengurangkan kebergantungan kepada sistem sokongan antara generasi, sekali gus menuntut individu mengurus persaraan secara lebih berdikari (Ahamed & Limbu, 2024). Tambahan pula, kebahagiaan selepas persaraan terbukti berkait rapat dengan persediaan yang menyeluruh dari segi kewangan, kesihatan, sosial dan psikologi (Haron et al., 2021). Justeru, kajian ini meneliti peranan toleransi risiko kewangan dan efikasi kendiri terhadap niat perancangan persaraan melalui sikap terhadap persaraan. Perubahan demografi seperti peningkatan jangka hayat dan kadar kelahiran rendah turut menambah tekanan kepada sistem pencen tradisional, memperkukuh keperluan bagi setiap individu memastikan kesejahteraan kewangan selepas tamat kerjaya (Harahap et al., 2022).

Perancangan persaraan

Perancangan persaraan sering kali bersifat kompleks kerana dipengaruhi pelbagai faktor demografi, psikologi, budaya serta sikap individu terhadap toleransi risiko kewangan dan efikasi kendiri (Ahamed & Limbu, 2024). Kajian lepas turut menekankan kepentingan celik kewangan dan sikap positif terhadap simpanan sebagai pemboleh ubah utama dalam memastikan perancangan persaraan yang berkesan (Othman et al., 2024). Model terkini pula menunjukkan bahawa kecenderungan membuat perancangan, literasi kewangan dan keupayaan kognitif memberi kesan yang signifikan terhadap keputusan ekonomi khususnya dalam konteks simpanan sepanjang kitaran hayat dan persaraan (Sulka, 2023).

Justeru, amat penting untuk memahami faktor-faktor yang mendorong individu terlibat dalam perancangan persaraan aktif serta mengatasi halangan daripada kecenderungan tidak merancang atau membuat keputusan secara pasif (Sulka, 2023). Hal ini menuntut pengetahuan kewangan yang kukuh dan keupayaan untuk melaksanakan rancangan kewangan secara konsisten bagi mencapai keselamatan kewangan pada usia persaraan (Sulka, 2023; Afthanorhan et al., 2020).

Pengetahuan Kewangan

Kaji Selidik Keupayaan & Rangkuman Kewangan (Financial Capability & Inclusion, FCI) 2024 yang dijalankan oleh Bank Negara Malaysia melalui Financial Education Network (FEN) menunjukkan skor keseluruhan Indeks Celik dan Keupayaan Kewangan Malaysia (MYFLIC) ialah 59.1 daripada 100. Walaupun skor pengetahuan kewangan meningkat kepada 62.9 berbanding 60.2 pada 2021, aspek tingkah laku kewangan dan sikap terhadap pengurusan wang didapati sedikit menurun. Hal ini membayangkan bahawa rakyat Malaysia masih kurang konsisten dalam melaksanakan pengetahuan kewangan mereka untuk tujuan jangka panjang seperti persaraan.

Kajian tersebut mendedahkan bahawa 54% rakyat Malaysia bergantung kepada akaun Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) sebagai sumber utama persaraan manakala bagi mereka yang berusia 50 tahun ke atas pergantungan ini menurun kepada sekitar 36%. Lebih membimbangkan, 31% responden menyatakan kebimbangan terhadap kemampuan menampung perbelanjaan pada usia emas dan hampir 61% melaporkan kesukaran untuk

menyediakan dana kecemasan sekurang-kurangnya RM1,000. Statistik ini memperlihatkan bahawa walaupun terdapat kesedaran tentang keperluan simpanan. Ramai individu masih tidak mempunyai rancangan kewangan yang mencukupi untuk menghadapi risiko semasa dan selepas persaraan.

Efikasi kendiri kewangan juga merupakan penentu utama keupayaan individu mengurus kewangan. Keyakinan terhadap kebolehan diri mempengaruhi keberkesanan proses membuat keputusan dan perancangan strategik. Berdasarkan Teori Kognitif Sosial Bandura, efikasi kendiri yang tinggi memotivasikan individu untuk gigih menghadapi cabaran kewangan. Sebaliknya, tahap efikasi yang rendah boleh menyebabkan kurangnya usaha atau penglibatan dalam perancangan persaraan. Individu yang memiliki efikasi kendiri kewangan yang tinggi lazimnya lebih proaktif dalam mengurus kewangan peribadi dan melihat cabaran sebagai peluang sekaligus meningkatkan pencapaian kewangan (Ahamed & Limbu, 2024).

Selain itu, literasi kewangan dan tahap inklusi kewangan turut mempengaruhi keberkesanan perancangan persaraan. Akses yang lebih baik kepada perkhidmatan kewangan dan tahap literasi yang tinggi terbukti membantu individu merangka pelan kewangan yang lebih mantap (Baskoro & Aulia, 2019). Literasi kewangan yang baik membolehkan individu membuat keputusan yang termaklum, realistik dan berpandangan jauh termasuk dalam mengenal pasti keperluan pascapersaraan, menilai produk kewangan alternatif serta mengelakkan bias masa kini (Yeh, 2020).

Selain itu, pemahaman mengenai risiko kewangan dan tahap toleransi risiko juga penting dalam menentukan strategi pelaburan persaraan dengan literasi kewangan memainkan peranan besar dalam menilai risiko dengan tepat (Harahap et al., 2022). Individu yang celik kewangan lebih cenderung yakin terhadap kebolehan mengurus kewangan seterusnya memperkukuh niat mereka untuk merancang persaraan secara proaktif (Volkman-Wise, 2013; Rooij et al., 2024).

Efikasi kendiri kewangan yang tinggi diperkukuh dengan literasi kewangan akan mendorong tingkah laku kewangan yang lebih proaktif dan meningkatkan kesejahteraan kewangan (Jumady et al., 2024). Sebaliknya kekurangan pengetahuan kewangan sering membawa kepada keputusan kewangan yang tidak rasional sekaligus menjejaskan pelan persaraan (Abidin et al., 2023). Peningkatan tahap literasi kewangan dapat membantu individu membuat keputusan persaraan yang lebih baik dan mengurus kewangan dengan lebih berkesan (Handoko et al., 2020; Rooij et al., 2024).

Kesimpulan

Secara ringkas, literasi kewangan yang mencukupi adalah asas penting dalam memastikan keberkesanan keputusan kewangan dan mengelakkan masalah kewangan (Yuwono et al., 2023; Thaha, 2022). Literasi kewangan juga meningkatkan kemampuan membuat keputusan kewangan dengan bijak yang bukan sahaja mempengaruhi kesejahteraan individu malah memberi kesan positif kepada ekonomi negara (Bunyamin & Wahab, 2022; Rehman & Mia, 2024).

Rujukan

STRATEGI PENETAPAN HARGA DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Shahrinizam Manshor@Mansor & Dr. Nor Azairiah Fatimah Othman

Pengenalan

Kos sara hidup yang tinggi untuk memenuhi keperluan asas seperti makanan dan minuman, pakaian, tempat tinggal, pendidikan dan pengangkutan telah mengakibatkan tekanan berpanjangan dalam kehidupan harian rakyat. Makanan dan minuman menunjukkan perbelanjaan tertinggi berbanding kategori lain dengan purata isi rumah Malaysia membelanjakan RM841 (16.3%) sebulan pada 2022 (Vethasalam, 2025). Keadaan ini memberi kesan yang ketara terutama kepada golongan berpendapatan rendah dan sederhana, yang terpaksa memperuntukkan sebahagian besar pendapatan mereka untuk memenuhi keperluan asas. Pada masa yang sama, tidak semua kelompok pengguna mampu untuk berbelanja lebih khususnya di kalangan golongan berkeluarga kerana mereka perlu menanggung pelbagai kos barangan dan perkhidmatan bagi memenuhi keperluan seisi rumah.Sekiranya peningkatan kos sara hidup tidak seiring dengan peningkatan pendapatan, kuasa beli pengguna semakin terjejas dan mereka cenderung mengurangkan perbelanjaan terhadap barangan bukan keperluan. Keadaan ini bukan sahaja menjejaskan kualiti hidup, malah boleh menimbulkan kesan berantai terhadap ekonomi negara seperti pengurangan permintaan barangan dan perkhidmatan, seterusnya memberi impak kepada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Tambahan pula, tekanan kos sara hidup yang berpanjangan boleh membawa kepada isu psikososial seperti tekanan mental, ketidakstabilan emosi, dan konflik keluarga akibat kekangan kewangan. Dalam konteks ini, pengguna semakin berhati-hati membuat keputusan pembelian dengan memberi keutamaan kepada harga, nilai dan kualiti, serta cenderung mencari alternatif yang lebih murah termasuk pembelian secara pukal, pilihan jenama generik atau memanfaatkan promosi.Oleh itu, memahami kesan peningkatan kos sara hidup terhadap pola perbelanjaan pengguna adalah penting untuk merangka strategi intervensi yang lebih berkesan.

Pendapatan, Perbelanjaan dan Kuasa Membeli

Pada tahun ini, peningkatan pendapatan dijangka akan merancakkan perbelanjaan pengguna dan mengukuhkan kuasa beli rakyat (Alias, 2025). Menurut Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia (SKMM), perbelanjaan e-dagang rakyat untuk perbelanjaan dalam talian telah meningkat 15.4 peratus setahun (Hashim, 2025). Dengan sokongan perbelanjaan penggunaan dijangka meningkat dan siapsiaga infrastruktur dalam talian yang cekap, penetapan harga yang bersesuaian seiring dengan kuasa membeli akan meningkatkan permintaan domestik dan menjana ekonomi negara. Strategi penetapan harga memainkan peranan penting dalam menentukan nilai produk atau perkhidmatan dengan matlamat mengimbangi permintaan pengguna dan keuntungan perniagaan (Kotler & Keller, 2021). Strategi seperti penetapan harga tersegmentasi, dinamik, antarabangsa dan diskaun digunakan secara meluas untuk menyesuaikan harga berdasarkan lokasi, permintaan, kos dan persaingan (Simon, 2015; Smith, 2011).

Strategi penetapan harga menurut ekonomi Islam

Dalam ekonomi Islam, strategi ini mesti dipandu oleh prinsip Syariah yang menekankan keadilan, ketelusan, dan persetujuan bersama. Penetapan harga yang adil melibatkan pemastian bahawa harga mencerminkan nilai sebenar tanpa eksploitasi atau manipulasi (Kusuma, 2019). Selain itu, amalan yang dilarang seperti gharar (ketidakpastian), riba (faedah), penimbunan (ihtikar), dan monopoli menjejaskan integriti pasaran serta kesejahteraan sosial (Noh et al., 2024; Rosyidi, 2020). Islam membenarkan kebebasan pasaran tetapi dengan tadbir urus etika yang mencegah penyalahgunaan kuasa pasaran (Mirakhor & Askari, n.d.). Prinsip persetujuan bersama dalam menetapkan harga pula

menekankan keperluan interaksi jujur dan tanpa paksaan antara pembeli dan penjual (Kusuma, 2019). Dalam situasi krisis, pendekatan berteraskan maslahah (kesejahteraan awam) menggesa perniagaan menyesuaikan harga demi kepentingan masyarakat, bukan keuntungan peribadi (Dusuki & Abdullah, 2024). Pendekatan ini memastikan pasaran berfungsi secara seimbang dengan mengambil kira hak pengguna, kebajikan pengeluar, dan kestabilan ekonomi keseluruhan. Dengan cara ini, penetapan harga bukan sahaja menjadi mekanisme ekonomi, tetapi juga instrumen untuk mencapai keadilan sosial dan pembangunan mampan sejajar dengan maqasid al-Syariah.

Kesimpulan

Oleh kerana pendekatan harga berasaskan nilai seperti jaminan halal memberi peluang kepada perniagaan mengekalkan harga premium dengan meningkatkan kepercayaan pengguna Muslim dan bukan Muslim (Nestlé Milo Report, 2022), maka strategi penetapan harga dalam Islam bukan sekadar alat ekonomi, tetapi cerminan keadilan sosial, etika, dan kelestarian pasaran.

Rujukan

RISK MANAGEMENT AND POLICY IMPERATIVES: REGULATING BUY NOW, PAY LATER (BNPL) IN MALAYSIA

Oswald Timothy Edwards & Suzana Hassan

Abstract
The rapid growth of Buy Now, Pay Later (BNPL) schemes has transformed consumer credit practices globally and in Malaysia. BNPL offers consumers short-term installment financing, often without interest, and has become popular among younger, digitally savvy demographics. While BNPL promotes financial inclusion and retail expansion, it raises significant concerns regarding credit risk, household debt, consumer protection, regulatory oversight, and systemic financial stability. This paper reviews existing literature on BNPL adoption and risk management in Malaysia, situating it within regional experiences in Singapore, Indonesia, and Australia. Findings highlight five major risk domains: credit risk and household debt, consumer protection and financial literacy, regulatory and governance gaps, operational and cybersecurity vulnerabilities, and Environmental, Social, and Governance (ESG) considerations. The forthcoming Consumer Credit Act (CCA) in Malaysia is identified as a critical step toward addressing governance challenges, but gaps remain in empirical research, cross-platform indebtedness, and ESG integration. The review concludes that sustainable BNPL growth in Malaysia requires a multi-dimensional risk management framework balancing innovation with consumer protection and financial stability.

Introduction

Digital financial innovation has reshaped access to credit globally, with BNPL emerging as a prominent alternative to traditional financing. BNPL allows consumers to split purchases into installments, often marketed as “interest-free,” thereby attracting younger demographics. In Malaysia, BNPL platforms such as Atome, Grab PayLater, ShopBack PayLater, and SPayLater (Shopee) have experienced rapid adoption, mirroring global trends (Tan, 2022).
Malaysia presents a unique context for BNPL adoption. The country has one of the highest household debt-to-GDP ratios in Asia, exceeding 80% (Bank Negara Malaysia [BNM], 2021). While BNPL promotes financial inclusion, its risks—credit defaults, over-indebtedness, and lack of regulation—could amplify existing financial vulnerabilities. This paper systematically reviews literature on BNPL risk management in Malaysia and situates it in a regional comparative framework.

Literature Review

BNPL Adoption and Consumer Behavior

Globally, BNPL adoption is driven by millennials and Generation Z, who prefer flexible, low-barrier credit (Ali et al., 2023). In Malaysia, Tan (2022) shows that BNPL is popular among urban youth and professionals, many of whom lack access to credit cards. Lim and Low (2022) caution that consumers often underestimate repayment obligations, perceiving BNPL as risk-free despite hidden costs.
Regional comparisons reveal divergent trends. In Singapore, the Monetary Authority of Singapore (MAS) established a voluntary BNPL code in 2022, mandating affordability checks for purchases above S$500. In Indonesia, BNPL is embedded in digital wallets like OVO and ShopeePay, but weak financial literacy and fragmented regulation heighten risks (World Bank, 2022). In Australia, Afterpay pioneered BNPL but attracted regulatory scrutiny as high default rates emerged (Omarova, 2021).

Credit Risk and Household Debt

Credit risk is a core concern in BNPL models. Unlike banks, providers often use behavioral data instead of rigorous credit scoring (Jain et al., 2021). In Malaysia, this interacts with already elevated household debt levels (BNM, 2021). Multiple BNPL accounts can create fragmented debt invisible to central systems.

Regional comparisons show that Singapore mitigates credit risk through affordability checks; Indonesia struggles with defaults due to weak credit bureaus; and Australia's ASIC reports show that one in five BNPL users miss payments (Omarova, 2021). For Malaysia, integration with the Central Credit Reference Information System (CCRIS) could reduce systemic blind spots.

Consumer Protection and Financial Literacy

BNPL is often marketed as "interest-free," but penalties for late or missed payments are significant (Tan, 2022). Lim and Low (2022) argue that such framing creates information asymmetry. In Malaysia, AKPK (2021) highlights uneven financial literacy: 47% of Malaysians cannot raise RM1,000 in emergencies, underscoring vulnerability to debt traps.

In Singapore, mandatory disclosure requirements under the BNPL code promote transparency. Indonesia faces widespread complaints of hidden fees and aggressive debt collection. Australia has seen consumer advocacy drive regulatory reforms. Malaysia still relies heavily on voluntary disclosure, leaving a gap until the Consumer Credit Act is fully enacted.

Regulatory and Governance Risks

BNPL in Malaysia operated in a regulatory grey area until recently. BNM (2021) flagged risks but lacked direct authority over non-bank providers. The Consumer Credit Act (CCA) (Ministry of Finance Malaysia, 2022) aims to regulate BNPL, enforce fair lending practices, and align providers with AML/CFT compliance.

Comparatively, Singapore relies on a voluntary industry code, with MAS reserving powers for stricter regulation. Indonesia regulates BNPL under OJK but faces fragmented enforcement. Australia formally regulates BNPL under ASIC as a credit product, providing stricter oversight. Malaysia's CCA represents a progressive step, but implementation challenges remain.

Operational and Cybersecurity Risks

BNPL's digital infrastructure exposes providers to cybersecurity threats and fraud. The World Bank (2022) notes that fintech services are prime targets for identity theft. In Malaysia, the widespread use of mobile wallets increases the attack surface. Providers must adopt ISO-certified cybersecurity frameworks, multi-factor authentication, and comply with the Personal Data Protection Act (PDPA). Failure to do so risks reputational loss and regulatory penalties.

ESG and Responsible Finance Considerations

Emerging literature situated BNPL within ESG finance. Ali et al. (2023) argue that inclusion should not come at the cost of consumer exploitation. Malaysia's Malaysia MADANI framework provides ethical grounding for BNPL governance. Responsible BNPL models should cap late fees, use ethical marketing, and promote financial literacy. Embedding ESG principles could strengthen BNPL's legitimacy and align it with sustainable finance.

Discussion

The literature demonstrates a paradox: BNPL democratizes access to credit but also amplifies financial vulnerabilities. In Malaysia, consumer behavior, household debt, and financial literacy intersect to create unique risks. Comparisons with Singapore, Indonesia, and Australia show that regulatory design strongly shapes outcomes. This discussion highlights several key takeaways with broader implications for risk management and policy development:

Household Debt

First, Malaysia's high household debt significantly magnifies the risks posed by BNPL compared to its regional neighbours. With a debt-to-GDP ratio exceeding 80%, Malaysian households are already among the most leveraged in Asia (BNM, 2021). In such an environment, the introduction of easily accessible and lightly regulated BNPL services adds another layer of vulnerability. Consumers may accumulate debts across multiple BNPL platforms, often without consolidated reporting to credit bureaus, thereby creating "hidden debt" that complicates the monitoring of systemic risk. Unlike Singapore, where strict affordability checks limit exposure, or Australia, where regulatory measures have already been implemented to rein in BNPL defaults, Malaysia's situation is more precarious because high indebtedness interacts with a relatively emerging governance framework. This confluence suggests that BNPL could act as an accelerant in Malaysia's debt dynamics if not carefully managed.

Consumer Credit Act (CCA)

Second, the forthcoming Consumer Credit Act (CCA) is expected to be a pivotal regulatory instrument, but its effectiveness will depend on robust enforcement capacity. The Act is designed to bring BNPL and other non-bank credit providers into a cohesive regulatory structure, ensuring standardized disclosure practices, fair lending principles, and alignment with anti-money laundering standards (Ministry of Finance Malaysia, 2022). However, the success of the CCA will not lie in its enactment alone. It requires well-coordinated enforcement mechanisms, resource allocation for monitoring compliance, and the institutional capability to sanction providers that engage in predatory or irresponsible practices. Lessons from Indonesia, where regulatory frameworks exist but enforcement is fragmented, highlight the dangers of "paper regulation" without effective oversight. For Malaysia, the CCA must be more than symbolic; it must actively close governance gaps and build confidence in both consumers and investors.

Financial Literacy

Third, financial literacy remains a deep structural weakness in Malaysia, and without addressing it, regulation alone cannot ensure consumer protection. Studies by AKPK (2021) reveal that a large proportion of Malaysians lack basic financial resilience, with many unable to manage small-scale emergencies, let alone sustained debt obligations. BNPL services, often marketed as "zero-interest," are particularly problematic in low-literacy environments, as consumers underestimate penalties and repayment risks (Lim & Low, 2022). While regulation can mandate disclosure, the real challenge is ensuring that disclosures are understood and internalized by consumers. In contrast, Singapore's higher levels of financial literacy create a more informed consumer base that can better navigate credit products. Malaysia's structural gap in literacy means that parallel investment in consumer education through schools, media, and targeted campaigns is as crucial as legislative reform. Without it, regulation may only provide technical safeguards while consumers continue to make decisions that undermine their long-term financial well-being.

Cybersecurity & ESG

Finally, cybersecurity and ESG considerations within the BNPL sector remain lacking in the Malaysian context, even though they represent critical dimensions of risk management in digital finance. With BNPL services operating entirely online, the risks of identity theft, data breaches, and fraud are significant, particularly given Malaysia's rapid adoption of mobile wallets and digital commerce (World Bank, 2022). Yet, academic and policy literature tends to focus more on credit and governance risks than on operational vulnerabilities. Similarly, Environmental, Social, and Governance (ESG) factors such as responsible lending, ethical marketing, and social inclusion are only beginning to be explored in the BNPL discourse (Ali et al., 2023). Ignoring these dimensions risks may contribute to overlooking how BNPL intersects with sustainability and consumer trust. To ensure long-term viability, Malaysian BNPL providers must adopt internationally recognized cybersecurity standards while aligning

with ESG principles, thereby positioning themselves not only as innovative but also as responsible financial actors.

Conclusion

BNPL in Malaysia reflects the dual imperatives of innovation and risk containment. While it promotes financial inclusion and supports e-commerce growth, it simultaneously risks worsening household debt and consumer vulnerability. Effective risk management requires a multi-dimensional approach such as integration of BNPL data into CCRIS for credit risk monitoring. Strengthen consumer protection through mandatory disclosure and literacy programs. In addition, regulatory oversight under the Consumer Credit Act and Operational safeguards for cybersecurity resilience. And for responsible finance, an alignment shall be made between ESG and Malaysia MADANI principles. Future research should generate empirical evidence on Malaysian BNPL users' debt behavior and evaluate the long-term impact of the Consumer Credit Act once enacted. Comparative ASEAN studies would enrich the discourse by identifying best practices and tailoring them to Malaysia's financial ecosystem.

References

INSURANCE AND ESG: TRENDS, CHALLENGES AND FUTURE STRATEGIES

Oswald Timothy Edwards & Masitah Omar

Abstract
This article reviews recent academic research on the integration of Environmental, Social, and Governance (ESG) criteria within the insurance sector. Drawing upon systematic literature reviews and empirical studies, we examine how ESG is being incorporated into risk management, underwriting, asset management, governance, and product development. We identify key findings about the positive effects of ESG on firm performance and default risk, gaps in existing research, particularly in governance and social dimensions and challenges including data quality, regulatory alignment, and methodological inconsistency. Finally, we propose directions for future research and practical implications for insurers, regulators, and stakeholders. This review contributes to the broader conversation on sustainable finance, highlighting the insurance sector as both a risk absorber and an enabler of sustainability transitions. It further emphasizes the importance of integrating ESG not as a compliance obligation but as a transformative strategy capable of redefining risk management.

Introduction

Insurance plays a critical role in stabilizing economies and enabling risk transfer, particularly in the face of climate change, natural disasters, and social vulnerabilities. The ESG framework offers a multidisciplinary lens to evaluate not only financial outcomes, but also environmental sustainability, social justice, and governance integrity. As stakeholders (regulators, investors, policyholders) increasingly demand sustainability, there is rising interest in how insurance firms can integrate ESG into their operations and strategies.

The insurance sector, due to its dual role as risk carrier and institutional investor, is uniquely positioned to advance sustainable finance. Unlike banks or asset managers, insurers deal with long-term liabilities, which align naturally with ESG goals that unfold over decades. For example, underwriting practices that incentivize renewable energy projects or penalize high-carbon industries can reshape entire markets. Similarly, investment strategies that prioritize green bonds or social impact funds can influence capital allocation across economies. Therefore, examining ESG integration in insurance is not only about corporate ethics but also about systemic stability and intergenerational equity.

Literature Review

Marti, Bastida-Vialcanet, & Marimon (2024) conduct a systematic literature review of ESG criteria implementation in the insurance industry. Their findings show that while the environmental ('E') dimension receives the most academic attention, governance ('G') is the least studied. This imbalance reflects broader trends in sustainable finance research, where climate change dominates but issues of governance, such as board accountability or ethical oversight, remain comparatively neglected.

Similarly, Sood & Özen (2024) report that ESG factors affect multiple business functions of insurers, risk management, product management, investment, valuation of assets and liabilities. However, many studies remain conceptual, with fewer empirical analyses. This gap highlights the difficulty of measuring ESG integration consistently, given fragmented disclosure standards and differing interpretations across markets.

Palmieri, Miani, & Mantovani (2023–2024) provide quantitative evidence that improvements in ESG correlate with decreased probabilities of default, especially over longer horizons. These findings resonate with the notion that ESG practices enhance resilience, allowing firms to better withstand financial shocks. Carannante, D'Amato, & Staffa (2024) explore how ESG

engagement influences insurers via sustainability premiums, suggesting that strong ESG performance translates into reputational capital and improved profitability.

Li et al. (2025) focus on governance by analyzing Directors' & Officers' liability insurance. Their results reveal that effective governance not only reduces liability exposure but also incentivizes companies to adopt proactive ESG practices. Governance, therefore, is not merely a compliance matter but a catalyst for embedding ESG into corporate DNA.

Key Themes and Insights

Several themes emerge from the literature:

1. Environmental risks dominate the ESG-insurance discussion, particularly regarding climate change, biodiversity loss, and pollution-related liabilities. Insurers are investing heavily in modelling natural catastrophes and climate-related risks.
2. Social issues are emerging but remain under-studied. Issues such as microinsurance for vulnerable communities, diversity in the insurance workforce, and customer fairness require more rigorous research.
3. Governance receives limited academic attention, although its role is critical. Weak governance increases risks of greenwashing, regulatory penalties, and reputational loss.
4. ESG performance correlates positively with financial stability. Insurers with stronger ESG profiles show reduced default risk and, in many cases, enhanced profitability.
5. Methodological inconsistencies in ESG scoring, divergent rating agency criteria, and limited longitudinal data hinder comparability.
6. Geographic gaps exist, with limited research in emerging markets where insurance penetration is low but climate and social risks are high.

Gaps and Challenges

The literature highlights significant gaps and challenges. First, governance and social dimensions remain underexplored relative to environmental factors. Second, many studies are cross-sectional, limiting insights into causal relationships between ESG adoption and long-term financial outcomes. Third, inconsistent ESG metrics across rating agencies undermine comparability. Fourth, insurers face regulatory fragmentation, with frameworks like the EU Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) diverging from those in Asia or North America. Fifth, while ESG-linked insurance products are innovative, their adoption remains limited due to higher costs and lack of consumer awareness.

Another challenge lies in the potential trade-offs between profitability and ESG commitments. For example, withdrawing coverage from high-emission industries supports climate goals but reduces premium income in the short run. Balancing fiduciary duties to shareholders with responsibilities to stakeholders is a persistent tension in ESG implementation.

Implications for Practice and Policy

Practical implications include enhancing risk assessment by integrating ESG risks into underwriting, improving disclosure and transparency, strengthening governance structures, developing ESG-linked insurance products, harmonizing regulatory frameworks, and building ESG capacity among insurers in emerging markets.

For policymakers, the challenge is to create enabling environments where ESG adoption becomes mainstream rather than voluntary. Regulators should mandate standardized ESG reporting, incentivize green investments through tax relief, and support pilot projects in social insurance. Insurers can also collaborate with governments to design risk-sharing mechanisms for climate adaptation, such as catastrophe bonds and public-private partnerships.

Future Research Directions

Future research should emphasize longitudinal and causal analysis, develop governance and social indicators, conduct comparative studies across regions, investigate ESG-linked product innovation, adopt interdisciplinary approaches, and work toward standardized ESG disclosure. Particularly, studies in emerging economies are vital. Insurance in Southeast Asia, Africa, and Latin America faces distinct ESG challenges—low penetration rates, inadequate regulation, and high exposure to climate risks. Comparative case studies could illuminate context-specific strategies. Furthermore, interdisciplinary approaches combining actuarial modelling, sociology, and environmental science could enrich the ESG-insurance discourse.

Conclusion

The integration of ESG into insurance is becoming a strategic imperative. Strong ESG practices are positively associated with reduced default risk and better financial performance, but significant challenges remain. More empirical and comparative research is required, particularly on social and governance dimensions and in emerging market contexts.

Ultimately, insurers that embed ESG into their core strategies are not only safeguarding their financial future but also contributing to global sustainable development. By addressing methodological gaps, strengthening governance, and innovating inclusive products, the insurance sector can transform from a passive risk absorber into an active driver of sustainability transitions.

References

BANK DIGITAL DI MALAYSIA: ERA BARU KEWANGAN DIGITAL

Norhasniza Mohd Hasan Abdullah & Bee-Hoong Tay

Pengenalan

Bank digital ialah organisasi kewangan yang beroperasi sepenuhnya melalui saluran digital dengan menawarkan perkhidmatan perbankan dalam talian. Bank digital, berbanding bank tradisional dengan pejabat fizikal, menggunakan teknologi seperti telefon pintar, tablet dan Internet untuk menawarkan perkhidmatan termasuk permohonan pinjaman, pengurusan akaun dan transaksi. Bank Negara Malaysia (BNM) telah mengambil langkah penting dengan memperkenalkan kerangka kerja Perbankan Digital pada tahun 2020. Ini membolehkan syarikat berteknologi kewangan (fintech) dan entiti bukan bank untuk memohon lesen bank digital. Langkah ini bertujuan untuk menggalakkan persaingan yang lebih sihat dan menawarkan pilihan yang lebih baik kepada pengguna. Pada 29 April 2022, Bank Negara Malaysia (BNM) telah mengumumkan lima dari 29 pemohon telah berjaya mendapatkan lesen bank digital yang diluluskan oleh Menteri Kewangan Malaysia, iaitu GXBank, AEON Bank, Boost Bank, KAF Digital Bank dan Ryt Bank. Bank digital yang beroperasi secara eksklusif dalam talian tanpa keperluan untuk cawangan fizikal menjadi salah satu trend terpenting dalam industri perbankan negara ini.

Perbankan Maya

Bank digital yang juga dikenali sebagai bank maya atau neobank membawa revolusi besar dalam sektor kewangan Malaysia dengan menjanjikan pengalaman perbankan yang lebih mudah, cepat, dan inovatif. Bank-bank tradisional kini semakin bersifat dinamik dengan mengadaptasikan kemajuan teknologi dalam menyajikan perkhidmatan terbaik kepada pelanggan mereka. Bank digital memanfaatkan teknologi terkini seperti kecerdasan buatan (AI) dan pembelajaran mesin untuk menawarkan perkhidmatan yang lebih efisien serta bersesuaian dengan keperluan pelanggan masa kini. Selain membantu pengguna untuk membuat transaksi dengan lebih mudah dan selamat, penawaran bank digital dijangka dapat meningkatkan lagi peluang masyarakat mengambil bahagian dalam kegiatan ekonomi dengan mengatasi halangan geografi, mengurangkan kos transaksi dan menggalakkan pengurusan kewangan yang lebih baik. Berteraskan analisis data, individu dan perusahaan akan mendapat akses yang lebih baik dalam menyelesaikan masalah yang lebih khusus.

Tidak seperti bank tradisional, bank digital berkeupayaan mengurangkan kos operasi kerana mereka dibenarkan untuk beroperasi tanpa infrastruktur fizikal yang meluas. Oleh yang demikian, mereka dapat meningkatkan kemampuan pelanggan untuk memiliki produk perbankan dengan menawarkan harga yang lebih kompetitif. Bank digital juga dibangunkan dengan memberi keutamaan kepada pelanggan dengan menawarkan antara muka intuitif, akses 24/7, dan penyelesaian kewangan yang diperibadikan.

Keselamatan

Namun begitu, oleh kerana bank digital bergantung sepenuhnya pada platform dalam talian, maka faktor keselamatan siber dan privasi data menjadi sangat kritikal kerana mereka menjadi sasaran utama serangan siber. Bank digital perlu sentiasa memastikan bahawa sistem mereka berada dalam keadaan selamat serta bebas dari sebarang ancaman siber yang boleh memberi kemudaratan kepada para pelanggan. Ancaman siber yang semakin canggih memerlukan pelaburan berterusan dalam infrastruktur yang selamat dan latihan pekerja. Ini sangat penting bagi menanam kepercayaan pengguna dan mengelakkan keraguan mereka terhadap institusi kewangan yang sepenuhnya digital.

Selain itu, bank digital perlu membina kepercayaan dalam kalangan pelanggan, tidak seperti bank tradisional yang telah bertapak lama dan mempunyai reputasi yang mantap. Ini boleh menjadi cabaran di Malaysia, di mana sebahagian penduduk masih ragu-ragu terhadap

perkhidmatan kewangan yang sepenuhnya digital. Menunjukkan kebolehpercayaan, ketelusan, dan pengurusan risiko yang berkesan adalah penting untuk kejayaan jangka panjang. Ketersediaan Internet di kawasan yang kurang berkembang atau dengan infrastruktur Internet yang tidak stabil juga menjadi cabaran kepada bank digital kerana akan menjadi faktor kepada kegagalan pelanggan untuk mendapatkan perkhidmatan bank digital.

Kesimpulan

Sebagai penutup, bank digital merupakan inovasi yang berpotensi besar untuk mentransformasi landskap kewangan Malaysia. Dengan mengintegrasikan teknologi terkini dan pendekatan perbankan yang berpusatkan pelanggan, ia menawarkan peluang baru untuk meningkatkan akses kepada perkhidmatan kewangan serta memacu pertumbuhan ekonomi. Walaupun terdapat cabaran seperti keselamatan siber, kepercayaan pelanggan, dan keterbatasan infrastruktur, langkah proaktif semua pihak berkepentingan dapat memastikan kejayaan bank digital di negara ini.

Masa depan kewangan digital di Malaysia bergantung kepada keupayaan untuk menyeimbangkan inovasi dengan keselamatan, serta membina hubungan yang kukuh antara institusi kewangan dan masyarakat. Bank digital adalah simbol era baru yang menjanjikan masa depan kewangan yang inklusif, dinamik, dan mampan.

Rujukan

Rowena, A. (2025, March 28). Are Digital Banks in Malaysia Closing the Country's Financial Gap? Fintech News Malaysia. https://fintechnews.my/48943/digitalbanking-news-malaysia/digital-banking-malaysia-transforming-financial-access/

Teo, P.-C. (2025). Exploring Digital-Only Banking in Malaysia: Technological Advancements, Regulatory Landscape, and Business Implications. Business Management and Strategy, 16(1), 46. https://doi.org/10.5296/bms.v16i1.22498

DOES A LOWER RATE OF UNEMPLOYMENT INDICATE A GOOD ECONOMIC CONDITION?

Mazida Ismail & Shashazrina Roslan

Introduction

Among the common economic indicators for a country is their unemployment rate. The lesser the unemployment rate means more people in the country are working, thus indicating the country is in a good condition. Is this statement true?

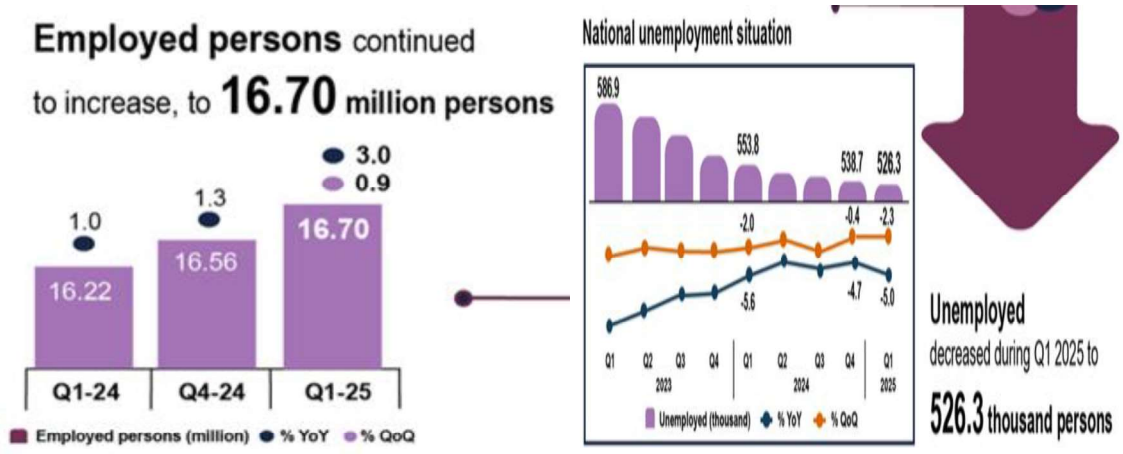

Figure 1: Labour Market Review, First Quarter 2025
Sources: Ministry of Economic, Department of Statistic Malaysia (2025)

Figure 1 above may give the connotation that the economic condition is getting better where the number of employed people are getting higher and at the same time unemployment rate is getting lower.

In Malaysia, employed refers to all persons who worked at least one hour during the reference week for pay, profit or family gain either as an employer, employee, own account worker or unpaid family worker (https://statsdw.dosm.gov.my). One may forget that the numbers of employed also include underemployed. Underemployment is a situation where an employed person's working time, skills, or earnings are below their potential or preferences (International Labor Organization, 2013). It may exist due to three conditions.

1. First time related unemployment where an individual works less than a normal working hour even though they are willing and available to work more.
2. Second is skill-related underemployment where workers are hired for the job that is not equivalent to their skills, education and experience.
3. Third is income-related underemployment where workers' earnings are insufficient compared to a minimum standard, despite working full time.

Skills-Related Underemployment in Malaysia

Based on data compiled from the Ministry of Economy and the Department of Statistics Malaysia (2025), the proportion of individuals with tertiary education working in semi-skilled or low-skilled jobs increased steadily from around 30% in 2017 to almost 38% in 2021, before showing a slight decline towards 2024. This trend highlights that a significant number of graduates are employed in positions that do not match their field of study or qualification level.

Skill-related underemployment has a considerable impact on graduates, resulting in financial instability that makes it challenging to meet daily living expenses, repay education loans such as PTPTN, and engage in long-term financial planning. Prolonged underemployment also limits opportunities to apply and develop the knowledge and skills gained during university, leading to skill depreciation and reduced competitiveness in the labour market. These circumstances are closely linked to psychological issues such as stress, low self-esteem, and declining mental well-being.

To address this issue, the government should revise policies related to minimum qualifications for entry-level positions to ensure alignment with the revised minimum wage. Universities must review and discontinue programmes that are no longer aligned with industry demand, while enhancing collaboration with employers to develop market-relevant curricula and strengthen internship opportunities. Additionally, initiatives such as targeted upskilling and reskilling programmes, graduate employability training, and employer incentives to hire fresh graduates can further reduce the mismatch between qualifications and job roles. Lastly, students should be provided with comprehensive career guidance to make informed choices when selecting their programmes of study, ensuring better alignment with labour market trends and future career prospects.

Conclusion

In conclusion, skills-related underemployment remains a critical challenge for Malaysia, as it affects both the economic well-being of graduates and the nation's labour productivity. Without effective interventions, this issue may lead to a persistent mismatch between education outcomes and market demands, resulting in long-term socio-economic consequences. A coordinated effort involving the government, universities, industry players, and students is essential to ensure that graduates are better prepared for the job market, thereby reducing underemployment and supporting sustainable economic growth.

References

Ministry of Economic, Department of Statistic Malaysia (2025). https://statsdw.dosm.gov.my

International Labour Organization. (2013). *Resolution concerning statistics of work, employment and labour underutilization*. 19th International Conference of Labour Statisticians, Geneva.

ESG INTEGRATION IN OIL & GAS INDUSTRY: A CASE STUDY OF PETRONAS GAS BERHAD

Norashikin Ismail, Norhailiza Amir Hamzah, Mohamad Azwan Md Isa & Sharazad Haris

Abstract
This study highlights the involvement of ESG in Petronas Gas Berhad (PGB) despite oil and gas industries faced difficulties in decarbonizing for operations. The study explores the sustainability efforts of PGB by focusing on four pillars, specifically a positive social impact, safeguarding the environment, responsible governance and sustainable value creation. ESG integration is no longer voluntary for corporate sectors including the oil and gas industry ensuring legitimacy in moving towards a sustainable economy for long term competitiveness and value creation for all stakeholders.

Introduction

The global economy progresses toward climate neutrality and sustainable development goals. In relation to this, sustainable finance has become an essential and arisen focus to corporations that reflects a global movement to align financial investments with persistent environmental stewardship, social progress, and robust governance. Formerly, traditional or conventional finance is often prioritizing direct investment and capital flow to gain immediate financial profit. Unlike sustainable finance, there is more focus to align investment and capital allocation with wider goals such as climate adaptation, social equity, and ethical business practices (OECD, 2020). The European Commission (EC) defines the concept of sustainable finance as the process of taking Environmental, Social and Governance (ESG) considerations into account when making investment decisions in the financial sector, leading to more long-term investments in sustainable economic activities and projects. Currently, sustainable finance is becoming a crucial trait of global effort toward a resilient future.

As highlighted in World Economic Forum 2021, companies that successfully incorporate ESG principles are more likely to earn greater investor confidence and strengthen their long- term stability and competitiveness in a fast-changing environmental landscape. ESG framework is a cornerstone of the foundation of sustainability, offering non-financial indicators to assess a company's capacity for long term value creation and risk exposure. Indeed, ESG initiatives are aligned with the United Nation's Sustainable Development Goals (SDGs) Agenda 2030. Globally, 96 percent of the S&P 500 companies and 81 percent of the Russell1000 companies have shown their strong commitment in the ESG practices through the detailed sustainability disclosure and reporting (G&A Institute, 2022). In Malaysia, more than 55 percent of public listed companies (PLCs) incorporated to have sustainability plans on the ESG Program Survey conducted by Bursa Malaysia (PwC, 2022). Importantly, Malaysia was positioned as the top three countries in Asia with the best corporate sector's sustainability reporting and disclosure in 2022 following Japan and Singapore (KPMG, 2023). This reveals that most corporate sectors in Malaysia have integrated the ESG initiatives in their business operation for sustainability and long-term value creation. The integration of ESG into business practices have applied in broader industries including palm oil, energy, telecommunication, banking, oil and gas and many more.

This paper aims to focus on the ESG integration of the oil and gas industry particularly on the case study of Petronas Gas Berhad. This case study provides a shed light on the practical journey of Petronas Gas in embracing sustainable finance. A discussion starts with the overview of the oil and gas industry namely Petronas Gas, the four pillars of sustainability blue print adopted by the company and finally the benefit gained from the ESG integration.

Oil & Gas Industry

The Oil and Gas industry encounters significant barriers in integrating the environmental, social and governance (ESG) principles into its operations, primarily due to its dependence on carbon intensive operation and incurred long term capital expenditures. Concerning environmental sustainability, this oil and gas industry is required to reduce greenhouse gas emissions and shift toward cleaner energy alternatives sources. The environmental component pillar of ESG evaluates how organizations interact with natural ecosystems, emphasizing areas like greenhouse gas (CHG) emissions, energy efficiency, resource consumption, waste management and handling the hazardous material of toxic substances. Many companies in this sector remained anchored on hydrocarbon centric based business models (Banderira et al., 2023).

Overview of Petronas Gas Berhad (PGB)

Petronas Gas Berhad (PGB) is a subsidiary of Petroliam Nasional Berhad (Petronas), Malaysia's national oil and gas company that is primarily involved in the processing, transmission and regasification of natural gas. Apparently, PGB plays a vital role in ensuring a reliable supply of gas to power generation plants, industrial users and domestic consumers across the country in supporting Malaysia's energy infrastructure. The company manages an extensive gas pipeline network and operates major gas processing facilities, contributing significantly to the nation's energy security and economic development. Since sustainability has become a central expectation among stakeholders including regulators, PGB's initiatives provide a valuable lesson on achieving a balance between financial performance and sustainable development goals (UNEP FI, 2022). Towards environmental sustainability, PGB is transitioning into lower carbon energy solutions and embracing innovative technologies to minimize its ecological footprint.

Following the Sustainability Blueprint, PGB is aggressively advancing its sustainability agenda by emphasizing four pillars namely positive social impact, responsible governance, sustainable value creation, and environmental stewardship. This Sustainability Blueprint safeguards that sustainability practices are embedded in all areas of the organization, driving forward economic, environmental, social and governance objectives. Based on Drova (2023), companies that successfully manage environmental, social and governance (ESG) aspects can greatly improve long term viability of oil and gas companies.

Sustainability Pillar in PGB

Under the pillar of positive social impact, PGB's strategy is to focus on a broad spectrum of initiatives aimed at empowering communities, enhancing workforce development and promoting inclusive and equitable growth. This pillar involves social outreach initiatives including community development programs such as Powering Knowledge that supports educational opportunities for underserved students and uplifting lives.

For the responsible governance pillar, PGB reinforced data protection and cybersecurity protocols, recognized the importance of safeguarding digital assets and sensitive information. Importantly, PGB has maintained strict adherence to ethical business conduct as outlined in the Petronas Code of Conduct and Business Ethics (CoBE) in ensuring the integrity and accountability across all levels of operation.

PGB has adopted a holistic sustainable value creation (SVC) model in its third pillar which integrates sustainability into every facet of its decision-making processes by safeguarding the financial performance and prioritizing sustainable development. The stability of PGB is secured by four critical long-term agreements to guarantee supply and revenue continuity.

In regards to environmental stewardship, PGB has conducted environmental awareness campaigns such as biodiversity preservation and food waste composting initiatives. A collaboration has been made between PGB and Universiti Teknologi MARA (UiTM) under the Tanah Subur program in promoting smart composting for sustainable agriculture to benefit both local farmers and environmental aspects.

Conclusion

Petronas Gas Berhad (PGB) sustainability journey highlights the importance of integrating environment, social and governance (ESG) into corporate strategy, operations and decision-making process. A case study of PGB demonstrates that highly intensive industries such as the oil and gas industry balance financial performance, profitability with long-term societal and environmental responsibilities goals. Through ESG efforts, it shows PGB commitment to establish a shared value for stakeholders and contribute to sustainable development in Malaysia. In conclusion, sustainable finance means to support Malaysia's goal of net zero energy usage by 2050.

References

KEWANGAN ISLAM BERSAMA SEK MEN SAINS SEGAMAT

Dr Maizura Md Isa, Dr Nor Hazila Ismail, Dr Norashikin Ismail & Mohd Khairul Ariff Noh

Pengenalan

Kewangan Islam bukanlah perkara yang asing lagi di dalam bidang kewangan dan perbankan di Malaysia. Malah, terdapat banyak institusi kewangan yang menawarkan kemudahan Kewangan Islam seperti syarikat insuran yang menawarkan Takaful kepada pelanggan mereka. Tidak ketinggalan, Institusi Pengajian Tinggi juga menawarkan mata pelajaran tersebut kepada pelajar sebagai pendedahan awal sebelum mereka melangkah keluar dari universiti.

Para pelajar Sarjana Muda Perniagaan Kewangan (Kepujian) daripada UiTM adalah antara mereka yang bertuah kerana ditawarkan mata pelajaran Kewangan Islam dengan kod FIN546 di dalam program mereka. Mata pelajaran ini ditawarkan kepada mereka pada semester dua bagi program tersebut, di mana pelajar didedahkan dengan pengetahuan tentang asas dan transaksi Kewangan Islam. Perkara asas yang perlu diketahui dalam mata pelajaran tersebut adalah konsep halal dan haram dalam sesuatu transaksi. Selain itu, pelajar juga diajar pelbagai jenis kontrak yang patuh shariah seperti Mudharabah, Ijarah dan sebagainya. Pengetahuan ini memberi mereka pendedahan awal sebelum melakukan pelbagai jenis transaksi Kewangan Islam apabila diperlukan kelak.

SULAM

Kewangan Islam merupakan mata pelajaran yang dipilih untuk melaksanakan Program *Service-Learning Malaysia – University for Society* (SULAM), iaitu program yang menggalakkan pelajar universiti mendekati komuniti di sekitar tempat tinggal mereka. Melalui SULAM, pelajar perlu menyampaikan ilmu yang diperoleh di universiti kepada komuniti. Oleh itu, pengetahuan yang diperoleh tidak terhenti di peringkat universiti sahaja.

Pelaksanaan program SULAM bagi mata pelajaran Kewangan Islam (FIN546) melibatkan kerjasama antara tenaga pengajar, Persatuan Pelajar Kewangan UiTMCJ (FISA) dan pelajar semester dua Sarjana Muda Perniagaan Kewangan (Kepujian) untuk mendapatkan dana serta mengenalpasti komuniti berdekatan bagi menjayakan program tersebut. Program SULAM berjaya dilaksanakan dengan lancar selepas permohonan dana melalui Tabung Amanah Pelajar diluluskan oleh pihak UiTM Kampus Segamat. Komuniti yang dipilih adalah pelajar tingkatan empat Sekolah Menengah Sains Segamat (SEES). Komuniti pelajar ini terdiri daripada 139 orang pelajar yang menerima pendedahan mengenai pengetahuan Kewangan Islam dalam mata pelajaran Matematik yang mereka dipelajari.

Pada 19 Jun 2025, para pensyarah dan pelajar telah mengundang komuniti SEES untuk menjalankan program SULAM di UiTM Kampus Segamat. Dengan menaiki empat buah bas dan diiringi lima orang guru pengiring, mereka telah sampai ke Kampus Segamat seawal jam 8 pagi. Ketibaan mereka disambut oleh para pelajar semester dua Sarjana Muda Perniagaan Kewangan (Kepujian). Program SULAM Kewangan Islam tersebut telah dirasmikan oleh Ketua Pusat Pengajian Fakulti Pengurusan & Perniagaan, iaitu Dr Nor Hazila Ismail. Di dalam ucapan beliau, Dr Nor Hazila telah menekankan beberapa aspek Kewangan Islam yang akan disampaikan oleh para pelajar kepada komuniti.

Para komuniti sekolah telah dibahagikan kepada beberapa kumpulan mengikut bilangan kumpulan yang telah ditetapkan oleh pelajar semester dua di UiTMCJ. Mereka juga dibekalkan dengan fail yang berisi nota yang disediakan oleh para pelajar.

Cara penyampaian oleh para pelajar kepada komuniti diadaptasi mengikut kreativiti masing-masing. Oleh itu, pelbagai kaedah seperti permainan, kuiz dan penyampaian infografik telah digunakan. Pelajar diberi masa tiga jam untuk menyampaikan maklumat kepada komuniti. Topik yang disampaikan merangkumi halal dan haram dalam perniagaan, syarat-syarat asas perniagaan, serta pengetahuan tentang Maqasid Syariah.

Selepas sesi perkongsian selama tiga jam, para komuniti telah diberi soalan kuiz untuk menguji tahap pemahaman mereka. Hasil pengamatan mendapati mereka memberikan kerjasama yang baik dan memahami setiap proses yang disampaikan.
Program SULAM ini memang wajar diteruskan kerana perkongsian ilmu tidak terhenti setakat di peperiksaan sahaja. Dengan cara ini, ilmu Kewangan Islam dapat disebar luas dan dimanfaatkan bersama komuniti.

Pelajar dan Komuniti Projek SULAM
(Sumber: Koleksi peribadi penulis)

Disclaimer: All information and views presented in this report are based on the author's own observations, experiences, and interpretations. No official data or references were used in this writing.

PELABURAN PEMANDANGAN MALAM KEMERDEKAAN: HOTEL SEKITAR KLCC

Rabiatul Alawiyah Zainal Abidin, Dr Basaruddin Shah Basri, Kamal Fahrulrazy Rahim & Norhadaliza Abdul Rahman

Pelaburan merupakan suatu usaha mengembangkan modal melalui penempatan aset dengan harapan memperoleh pulangan atau keuntungan pada masa hadapan Industri perhotelan merupakan antara sektor perniagaan yang mampu memberikan keuntungan berlipat kali ganda , terutamanya pada tarikh dan musim tertentu.

Secara umum, hotel menerima tetamu setiap hari sama ada atas urusan kerja mahupun peribadi. Harga bilik pula sentiasa berubah mengikut lokasi, tahap permintaan, tarikh serta kemudahan yang disediakan. Faktor reputasi hotel dan keadaan sosioekonomi turut mempengaruhi kadar harga tersebut.

Tulisan ini memberi tumpuan kepada malam sambutan kemerdekaan di Kuala Lumpur, khususnya di dua buah hotel yang terletak berhampiran Menara Berkembar Petronas Kuala Lumpur Convention Center (KLCC). Sebagai perbandingan, hotel pertama menawarkan harga bilik bermula dari RM1,000 untuk penginapan dua orang dewasa bersama sarapan. Bilik tersebut memberikan pemandangan jelas menara ikonik KLCC, namun panorama bunga api hanya kelihatan dari sudut terhad.

Sebuah lagi hotel berdekatan menawarkan pakej penginapan dengan harga bermula RM1,500, termasuk empat sarapan dan akses eksklusif ke kemudahan kelab hotel. Harga yang lebih tinggi ini selaras dengan nilai tambah yang ditawarkan. Malam kemerdekaan tahun 2025 sekali lagi menampilkan persembahan bunga api yang memeriahkan suasana, meskipun tidak semua bilik mempunyai pemandangan penuh ke arah menara.

Musim cuti persekolahan yang bertindih dengan tarikh sambutan kemerdekaan meningkatkan lagi permintaan. Hotel yang berhampiran dengan lokasi acara serta menawarkan pemandangan menarik cenderung mengenakan harga lebih tinggi kerana mempunyai nilai pasaran yang kompetitif. Walaupun dua hotel yang dinyatakan tidak sepenuhnya menawarkan pemandangan optimum, pengalaman menginap serta mutu perkhidmatan tetap memberi kepuasan kepada tetamu.

Menariknya, beberapa hotel di sekitar KLCC meletakkan lobi daftar masuk pada aras lebih tinggi berbanding kebiasaan. Strategi ini bertujuan memberikan pengalaman unik kepada tetamu, iaitu panorama menara yang tersergam indah sebaik sahaja lif terbuka. Hal ini merupakan sebahagian daripada usaha pemasaran berasaskan pengalaman.

Di media sosial, terdapat juga promosi sebuah hotel yang dikatakan mempunyai pemandangan paling indah untuk melihat acara bunga api malam kemerdekaan dengan berlatar belakangkan Menara Berkembar Petronas KLCC. Pada tahun 2025, hotel tersebut menyediakan pakej bilik hotel dan sarapan untuk dua orang dewasa bermula dengan harga RM2,500 untuk satu malam dan wajib menginap bilik di hotel ini bermula 30 Ogos 2025 sehingga 1 September 2025. Dikhabarkan hotel ini telah ditempah sepenuhnya bagi malam kemerdekaan tahun 2026 walaupun harganya lebih tinggi berbanding dengan hotel-hotel lain yang setaraf di kawasan sama.

Penafian: Semua maklumat dalam penulisan ini berasaskan pemerhatian dan pengalaman penulis. Tiada data rasmi atau rujukan akademik digunakan dalam penyediaan artikel ini.

PERKONGSIAN AKADEMIK PROJEK SULAM MKT571: KE ARAH PENGUASAAN PEMASARAN KANDUGAN DIGITAL, MEDIA SOSIAL DAN PEMASARAN MUDAH ALIH

Muruga Chinniah, Dr Nor Hazila Ismail & Dr Mazida Ismail

Pengenalan

Projek 3S: *Swipe, Share & Sell - The New Face of Marketing* merupakan inisiatif yang selari secara langsung dengan kehendak kursus akademik MKT571: *Digital Content, Social Media & Mobile Marketing*, yang ditawarkan kepada pelajar program Ijazah Sarjana Muda Pentadbiran Perniagaan (Kepujian) Pemasaran. Projek ini telah direka bentuk berdasarkan Hasil Pembelajaran Kursus/ *Course Learning Outcome* (CLO) 3, iaitu keupayaan pelajar untuk menganalisis dan melaksanakan strategi pemasaran digital melalui penggunaan platform media sosial dan teknologi mudah alih secara berkesan dalam konteks sebenar. Tujuan utama adalah untuk membimbing para peniaga IKS agar dapat memanfaatkan potensi platform digital dalam memasarkan produk dan perkhidmatan mereka secara lebih meluas, berkesan, dan profesional.

Melalui pelaksanaan projek bersama komuniti usahawan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) di Labis, para pelajar dapat mengaplikasikan secara langsung teori-teori utama dalam subjek ini, termasuk penciptaan kandungan digital, pengiklanan media sosial, pengurusan akaun perniagaan atas talian, serta analisis prestasi kempen pemasaran. Pendekatan ini memberikan dimensi pembelajaran yang lebih praktikal, signifikan dan berasaskan pengalaman sebenar (*experiential learning*), berbanding hanya pembelajaran teori di dalam bilik kuliah.

Projek ini juga menepati prinsip *Service Learning Malaysia – University for Society (SULAM)*, dengan mengintegrasikan elemen akademik dan khidmat komuniti melalui penglibatan pelajar dalam proses perancangan, pelaksanaan, dan penilaian keberkesanan strategi pemasaran bersama usahawan tempatan. Di samping itu, pelajar turut memperoleh kemahiran insaniah seperti kepimpinan, komunikasi profesional, kerja berpasukan dan pemikiran kritikal yang penting bagi pembangunan holistik sebagai graduan yang berkualiti dan berdaya saing.

Secara keseluruhan, projek ini bukan sahaja menyokong pemahaman mendalam terhadap kandungan kursus, tetapi juga memperkukuh pelaksanaan kurikulum berimpak tinggi (HIEPs) dan memperluas jangkauan ilmu ke dalam komuniti luar bandar, selaras dengan aspirasi institusi dan Matlamat Pembangunan Mampan (SDG 8 & SDG 11).

Projek dan Pelajar

Pelaksanaan program 3S telah memberikan impak yang sangat bermakna kepada para pelajar daripada aspek akademik dan pembelajaran berasaskan pengalaman. Melalui program ini, pelajar berjaya memenuhi keperluan tugasan SULAM dengan terlibat secara langsung dalam merancang, melaksana, dan menilai keberkesanan aktiviti bersama usahawan tempatan. Ini bukan sahaja menyumbang kepada pemarkahan akademik mereka, malah membentuk kefahaman yang lebih mendalam terhadap aplikasi teori pemasaran digital dalam dunia sebenar melalui proses yang tersusun dan praktikal.

Melalui projek ini, pelajar telah mengembangkan kemahiran komunikasi profesional, termasuk kebolehan untuk menjalankan sesi latihan bersama usahawan, memberi penerangan yang jelas serta menyampaikan idea secara berkesan kepada khalayak bukan akademik. Di samping itu, pelajar turut memperoleh kemahiran kerja berpasukan dan kepimpinan, dengan setiap kumpulan bertanggungjawab mengurus masa, peranan serta tugasan secara kolaboratif demi memastikan kejayaan projek.

Dari sudut teknikal, pelajar telah menguasai kemahiran pembangunan kandungan digital, termasuk penggunaan alat penyuntingan visual, penghasilan video kreatif dan penulisan kapsyen yang relevan dengan strategi pemasaran. Mereka juga didedahkan kepada analisis

data pemasaran seperti pengukuran kadar capaian, interaksi dan keberkesanan kandungan yang dimuat naik ke media sosial.
Selain itu, pelajar turut memupuk nilai empati dan tanggungjawab sosial melalui interaksi secara langsung dengan komuniti usahawan IKS yang mempunyai latar belakang dan keperluan berbeza. Ini menyemai sifat prihatin dan kesedaran terhadap cabaran sebenar yang dihadapi masyarakat luar bandar dalam dunia perniagaan digital.
Secara keseluruhannya, projek ini telah melahirkan pelajar yang lebih berkeyakinan, versatil, serta bersedia untuk menjadi agen perubahan dalam masyarakat. Impak pembelajaran yang diperoleh melangkaui pencapaian akademik semata-mata, malah membina jati diri pelajar sebagai graduan yang berkualiti tinggi, berintegriti dan mampu menyumbang kepada pembangunan komuniti serta agenda negara.

Projek dan Komuniti
Melalui projek ini, komuniti akan menerima latihan praktikal berkaitan strategi pemasaran digital seperti penciptaan kandungan kreatif, penggunaan algoritma media sosial, pengiklanan berbayar, pengurusan akaun perniagaan di pelbagai platform, serta teknik pemasaran mudah alih yang relevan. Projek ini turut merangkumi sesi bimbingan berterusan bagi memastikan peserta dapat mengaplikasikan kemahiran yang dipelajari secara strategik dalam perniagaan sebenar. Fokus utama adalah untuk membantu mereka membina jenama yang kukuh, meningkatkan kehadiran digital, dan menjana jualan yang lebih mampan.
Program ini telah memberi kesan positif yang ketara kepada komuniti usahawan IKS terlibat, khususnya dalam peningkatan kefahaman dan keyakinan terhadap penggunaan media sosial sebagai alat pemasaran. Melalui analisis pre dan post-test, purata skor menunjukkan lonjakan besar dalam aspek pengetahuan, kemahiran dan kebolehan untuk menghasilkan kandungan serta mentafsir data prestasi. Ini membuktikan bahawa pendekatan hands-on yang digunakan sepanjang program amat berkesan dalam membantu IKS memahami dan mengaplikasikan ilmu pemasaran digital.
Bagi kebanyakan IKS, mereka menyatakan bahawa sebelum program ini dijalankan, mereka menghadapi pelbagai cabaran termasuk kekurangan idea kandungan, tidak tahu waktu sesuai untuk memuat naik, serta tidak mampu mentafsir metrik asas seperti *engagement* dan *reach*. Namun selepas melalui keempat-empat fasa, IKS seperti Sunrise Farm, Aminah Rahmat Agrofarm dan Taman Eko Rimba berjaya mencapai objektif SMART mereka, termasuk peningkatan followers, kadar interaksi serta strategi kandungan yang lebih tersusun dan berimpak tinggi.
Tambahan pula, dengan penghasilan modul *Scroll, Click, Boom! Kuasai Kuasa IG, Fb & Tiktok* yang dibangunkan oleh pensyarah dan pelajar, projek ini telah memberikan impak yang signifikan kepada komuniti. Modul tersebut telah membantu komuniti dalam memahami dan mengaplikasikan pengajaran secara berkesan sepanjang pelaksanaan projek, sejajar dengan objektif pembelajaran setiap fasa yang telah dirancang.
Akhir sekali, hubungan yang terjalin antara UiTMCJ, pelajar dan komuniti IKS turut menyumbang kepada pembangunan sosial setempat. IKS bukan sahaja menerima manfaat ilmu dan tunjuk ajar, tetapi juga mendapat pendedahan kepada strategi pemasaran yang lebih moden dan relevan dengan perkembangan semasa. Program ini secara tidak langsung mewujudkan kerjasama dua hala yang saling menguntungkan, sekali gus memperkasakan ekonomi komuniti tempatan melalui transformasi digital yang lebih mampan dan inklusif.

Kelestarian Projek
Projek 3S: *Swipe, Share & Sell – The New Face of Marketing* dirancang dengan strategi kemampanan jangka panjang yang holistik, melibatkan penyusunan sumber, kerjasama strategik, serta model pelaksanaan yang boleh dikembangkan ke peringkat lebih luas. Kejayaan pelaksanaan empat fasa projek ini telah membuktikan keberkesanannya dalam meningkatkan kapasiti digital usahawan IKS serta memberikan impak positif yang berterusan.
Dari segi kesinambungan akademik, kursus MKT571- *Digital Content, Social Media & Mobile Marketing* akan terus dijadikan platform integrasi pembelajaran berimpak tinggi (High Impact Education Practice, HIEPs), di mana projek SULAM akan dijalankan secara berkala bersama

kohort pelajar baharu. Ini menjadikan projek bukan sahaja berimpak terhadap komuniti tetapi juga lestari dalam pengajaran dan pembelajaran.
Akhir sekali, potensi replikasi projek di kawasan luar bandar lain di negeri Johor dan seluruh Malaysia adalah tinggi, kerana pendekatan yang digunakan adalah fleksibel, berasaskan keperluan sebenar usahawan, serta mudah disesuaikan mengikut konteks setempat. Dengan kombinasi antara komitmen pelajar, sokongan pensyarah, dan hubungan strategik dengan komuniti serta agensi tempatan, projek ini diyakini mampu berkembang sebagai model SULAM mampan yang memberi manfaat jangka panjang kepada pelbagai pihak.

Gambar 1: Pelajar bersama pihak **I**ndustri Kecil Sederhana (**I**KS) dan En Rafi'uddin bin Abd Rahim, Penolong Pegawai Tadbir Majlis Daerah Labis (MDL)
(Sumber: Koleksi peribadi penulis)

Gambar 2: Barisan pelajar, pensyarah dan komuniti yang terlibat
(Sumber: Koleksi peribadi penulis)

Disclaimer: All information and views presented in this report are based on the author's own observations, experiences, and interpretations. No official data or references were used in this writing.

OPERATIONAL EXCELLENCE 2025: CULTIVATING A CULTURE OF CONTINUOUS IMPROVEMENT

Zanariah Abdul Rahman, Syaidatul Zarina Mat Din, Dr Akmal Aini Othman & Dr Suhaidi Elias

Introduction

The Operational Excellence (OE) Unit is one of UiTM Johor Branch's strategic initiatives, operating under the Quality Unit. Its establishment aligns with the university's commitment to strengthen a work culture that is efficient, systematic, and customer focused. In today's increasingly challenging higher education landscape, universities are expected not only to provide quality teaching and learning but also to ensure that administrative systems and support services operate at an optimal level.

Operational excellence can be defined as a work philosophy that emphasizes continuous improvement, process effectiveness, and prudent resource management to deliver consistent, reliable, and customer-oriented services (Liker, 2021). Through the OE Unit, UiTM Johor Branch can coordinate process improvement efforts more systematically, ultimately contributing to the enhancement of the overall organizational quality.

Organizational Structure and Membership

The OE Unit is led by the OE Coordinator, Dr. Suhaidi Elias, an experienced expert in quality management and process improvement. He is supported by a dedicated team of Pn. Zanariah Abdul Rahman, Pn. Syaidatul Zarina Mat Din, PM Dr. Akmal Aini Othman, and Pn. Rosmah Abd Ghani, along with Dr. Mohd Asraf from UiTM Pasir Gudang. Each member plays a crucial role in planning, implementing, and monitoring OE activities throughout the year. Pn. Rosmah also serves as the secretary, coordinating administrative and documentation matters.

This well-defined organizational structure enables the OE Unit to function systematically. Each member has a clear scope of responsibility, including workshop facilitation, KPI monitoring, report preparation, and data coordination in the OPIR system. This approach ensures that all initiatives are well-documented and analyzed for continuous improvement (Goetsch & Davis, 2020).

Objectives of the OE Unit

The primary objectives of the OE Unit are to:

1. Identify critical and high-impact work processes within the university's operations.
2. Assess the efficiency and effectiveness of existing processes.
3. Recommend and implement continuous improvements.
4. Foster a systematic, innovative, and customer-oriented work culture.
5. Provide a documentation platform and share best practices through the OPIR system.

These objectives align with UiTM's vision of becoming a globally recognized university that produces competitive graduates (UiTM, 2023).

Activities for 2025

For 2025, the OE Unit has planned and implemented several key activities focused on exposure, training, and the cultivation of a culture of continuous improvement. The core activity for this year was the OE Workshop, which introduced participants to the concept and importance of process improvement. The workshop gathered representatives from the Student Affairs Division (HEP), Bursary, and Infostructure. Participants were trained to identify existing processes, analyze weaknesses, and propose practical, high-impact solutions.

One highlighted success story was HEP's initiative to streamline the residential college key distribution process. Previously, this process was time-consuming and required many staff members. After the improvement, the distribution time was significantly reduced, manpower usage was minimized, and student satisfaction increased.

Feedback and Monitoring
The OE Committee also provided feedback on the initiatives presented. These sessions helped participants evaluate the effectiveness of their proposals objectively. Periodic monitoring was conducted to ensure that proposed initiatives were properly implemented and generated positive results.

Introduction to the OPIR System
The next session is scheduled for October or November 2025, where participants will be introduced to OPIR (Operational Process Improvement Repository) — a centralized platform to record, monitor, and report process improvement initiatives. This system will enable systematic data collection, serving as a reference for the annual quality performance report.

Challenges Faced
Implementing operational excellence initiatives does not come without challenges. Among the key challenges identified are:

1. Different levels of awareness among staff regarding the importance of process improvement.
2. Time and resource constraints, as most staff are involved in multiple daily tasks.
3. Resistance to change, especially when improvements require altering long-established work methods.

To overcome these challenges, the OE Unit adopts a continuous communication approach, provides practical training, and creates a supportive work environment that encourages new ideas.

Impact and Benefits
The OE programs have had a positive impact on UiTM Segamat staff and stakeholders. Some of the key benefits include:

1. Improved work efficiency, with shorter processing times.
2. Operational cost savings through more optimal resource utilization.
3. Increased customer satisfaction — whether among students, staff, or external stakeholders.
4. Promotion of data-driven decision-making, as improvement initiatives are based on process analysis.

As a result, the organization becomes more responsive to customer needs and better prepared to face a dynamic external environment.

Future Plans
Moving forward, the OE Unit will continue expanding process improvement initiatives by involving more divisions and units in the coming years. Efforts will also be made to develop a best practices database to document every success story as a reference for the entire university community.

Plans for 2026 include:

1. Organizing an Operational Excellence Day as a platform to showcase improvement outcomes.
2. Developing online training modules to provide more flexible access to training.
3. Collaborating with other UiTM campuses to share ideas and best practices.

Conclusion

In summary, the 2025 OE program has successfully raised awareness and strengthened the commitment of UiTM Segamat staff toward the importance of process improvement. With a structured approach, strong management support, and collaboration across all parties, the OE Unit has acted as a catalyst for driving operational excellence at UiTM Segamat Johor.

It is hoped that these efforts will continue to grow, strengthen, and evolve into a consistent work culture, in line with the university's aspiration to remain a world-class higher education institution.

References

Goetsch, D. L., & Davis, S. (2020). Quality management for organizational excellence (9th ed.). Pearson.

Liker, J. K. (2021). The Toyota Way: 14 management principles from the world's greatest manufacturer (2nd ed.). McGraw-Hill.

UiTM. (2023). Pelan Strategik UiTM 2025. UiTM Malaysia.

RESIPI KEJAYAAN 100PLUS MELALUI STRATEGI PEMASARAN

Dr. Norshahniza Binti Sahari, Dr. Noreen Noor binti Abd Aziz & Norlina Binti M.Ali

Sejarah dan Kedudukan Pasaran

Jenama 100PLUS tidak asing lagi di kalangan pengguna di Malaysia. Jenama ini telah diiktiraf sebagai minuman isotonik terkemuka di Malaysia dan kekal kedudukan nombor satu dengan 90% bahagian pasaran (market share) di dalam industri bagi kategori minuman isotonik di Malaysia.

Jenama 100PLUS telah dilancarkan pada tahun 1983 bersempena memperingati 100 tahun penglibatan Fraser and Neave (F&N) di Asia. F&N adalah pengeluar produk berjenama 100PLUS iaitu minuman isotonik pertama di Malaysia.

100PLUS telah menerima banyak anugerah dan pengiktirafan atas kejayaannya sebagai jenama yang berjaya dan penguasaan pasaran yang tinggi di kalangan pengguna.

Sejak jenama ini mula diperkenalkan, 100PLUS telah melancarkan beberapa jenis minuman isotonik seperti 100PLUS Original (asli), 100PLUS Reduced Sugar (Kurang Gula), 100PLUS Zero Sugar (Tanpa Gula Tanpa Kalori), 100PLUS Active (tanpa karbonat), 100PLUS Lemon Lime dan 100 PLUS PRO.

Faktor Kejayaan 100PLUS dari Perspektif 4Ps

Product (Produk)

100PLUS menawarkan minuman isotonik berkualiti tinggi dengan pelbagai pilihan perisa seperti asli (original), lemon limau dan anggur. Pengilang produk 100PLUS iaitu F&N Beverages Marketing Sdn Bhd turut membuat produk inovasi dengan menghasilkan 100PLUS Zero Sugar dan 100PLUS Active serta pembungkusan fleksibel (tin kecil, botol PET, edisi khas) bagi memastikan produk ini sesuai untuk pelbagai gaya hidup pelanggan.

Price (Harga)

Produk 100PLUS ditetapkan pada harga mampu milik, membolehkan ia bersaing dengan minuman berkarbonat biasa. Dengan kelebihan kebaikan mineral yang diberikan kepada pengguna, strategi dan teknik penetapan harga ini penting untuk mengekalkan kesetiaan pelanggan dan menarik pengguna baharu dari pelbagai lapisan masyarakat.

Place (Pengedaran)

Jaringan pengedaran produk F&N yang luas menjadikan 100PLUS mudah didapati di pasar raya, kedai serbaneka, kedai runcit, restoran, stesen minyak, mesin layan diri, gimnasium, farmasi, malah platform e-dagang. Pelanggan tidak kira di mana mereka berada mudah mendapatkan produk 100PLUS. Keupayaan akses inilah yang memastikan 100PLUS sentiasa mendapat permintaan daripada pengguna.

Promotion (Promosi)

100PLUS sering membuat promosi dan kempen jualan. Selain itu, mereka aktif mengiklankan produk di surat khabar, radio, dan televisyen terutamanya pada bulan Ramadan bagi mengingatkan pengguna tentang kebaikan produk. 100PLUS turut menaja banyak acara sukan dan berkolaborasi bersama atlet terkenal seperti Dato' Lee Chong Wei dan Dato' Mohd Azizulhasni Awang bagi membina kredibiliti jenama. Promosi bersepadu melalui media tradisional dan digital mengekalkan popularity 100PLUS sepanjang masa.

Kejayaan 100PLUS pada hari ini bukan hanya berpunca daripada kualiti produknya dan 4Ps sahaja, tetapi pendekatan dan teknik pemasaran menyeluruh yang melibatkan penjenamaan, penajaan, inovasi, dan komunikasi strategik dengan pelanggan.

Dari segi penjenamaan, nama 100PLUS sendiri memberi konotasi prestasi dan motivasi iaitu melebihi 100%. Manakala warna biru, hijau, dan putih yang konsisten pada logo dan pembungkusan melambangkan tenaga, kesegaran, serta kebersihan. Identiti ini berjaya mencipta imej mental dan kedudukan yang kuat dalam kalangan pengguna.

Selain itu, aktiviti penajaan dan tanggungjawab sosial korporat (CSR) yang sangat aktif dan berkesan turut dititikberatkan. 100PLUS menjadikan arena sukan sebagai platform utama mempromosi jenama ini. Penajaan acara bola sepak tempatan, olahraga Sukan SEA dan Asia, golf dan badminton bertaraf dunia, serta maraton antarabangsa membina imej jenama ini sebagai minuman rasmi atlet Malaysia. Ia secara tidak langsung mengekalkan kedudukan 100PLUS yang kukuh dalam minda pengguna.

Bagi segmentasi pasaran pula, strategi segmentasi bijak membolehkan 100PLUS menembusi pelbagai kumpulan pengguna di dalam dan luar negara. Produk 100 PLUS bukan sahaja untuk atlet profesional, tetapi juga individu yang aktif dalam kehidupan seharian. Variasi perisa seperti limau lemon serta inovasi 100PLUS Zero Sugar berjaya menarik pelanggan baharu yang lebih mementingkan kesihatan.

100PLUS juga sentiasa menyesuaikan diri dengan trend semasa. Dari variasi perisa, pembungkusan mesra pengguna, sehinggalah pelancaran 100PLUS Active dan Zero Sugar, inovasi ini memastikan jenama ini kekal relevan dalam pasaran yang berubah dan mencabar.

Cabaran dan Persaingan

Walaupun dominan dan kukuh sebagai minuman isotonik nombor satu, 100PLUS berdepan cabaran dengan perubahan gaya hidup pengguna. Trend minuman sihat seperti jus segar, infused water, serta produk berasaskan tumbuhan semakin popular dan diminati. Tambahan pula, isu kesihatan berkaitan pengambilan gula memaksa 100PLUS lebih kreatif dalam melancarkan produk baharu rendah kalori dan kurang gula. Saingan daripada jenama antarabangsa juga menuntut strategi komunikasi yang lebih dinamik.

Kesimpulan

Kejayaan 100PLUS membuktikan bahawa jenama tempatan mampu bertahan lama dan menguasai pasaran jika dirancang dengan strategi pemasaran bersepadu. Keberkesanan 4Ps – produk berkualiti, harga mampu milik, pengedaran menyeluruh, dan promosi agresif – menjadi resipi utama yang memastikan 100PLUS kekal relevan sepanjang lebih empat dekad. Kejayaan 100PLUS wajar dijadikan kajian kes dalam bidang pemasaran kerana ia menunjukkan bagaimana gabungan inovasi, penjenamaan dan kefahaman mendalam terhadap kehendak pengguna mampu mencipta legasi jenama terkemuka. Maka tidak hairanlah, 100PLUS dilihat sebagai simbol gaya hidup aktif, daya tahan, dan semangat untuk terus berjuang dalam sukan. Kecekalan, kegigihan dan usaha tanpa putus asa untuk mengekalkan pencapaian jenama nombor satu minuman isotonik di pasaran boleh dijadikan kisah inspirasi dan ikutan kepada syarikat-syarikat tempatan yang ingin mencipta kejayaan.

Rujukan

Chiew, S.Y, Daisy Mui, H. K., Chin, J. Y., Nur Fatin Najihah, Muhammad, K. W., Lavi, S, R. P. (2020). The Key Success Factors of Fraser & Neave (F&N). International Journal of Applied Business and International Management, 5(2), 54–65.

Fraser & Neave Holdings Berhad (2025). Retrieved from https://www.fn.com.my/brand/100-plus/

Fraser & Neave (2023). F&N AR Financial Report. Retrieved from https://www.fn.com.my/wp-content/uploads/2023/12/FN_AR2023.pdf

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management (15th ed.). Pearson Education.

Hsu, T.L (2022). The Effect of Social Media Marketing on Consumer Buying Behavior towards 100 Plus Soft Drink. Yangon University of Economics, 1-87

BEYOND LECTURES: INSIGHTS FROM BUSINESS DISCIPLINE

ISBN 978-629-7647-04-3

UiTM CAWANGAN JOHOR
(paperback)