

FPP BizNewz

January – May 2022

MANAGEMENT • INVESTMENT • ECONOMICS • ENTREPRENEURSHIP • TECHNOLOGY

**Mengapa Pelaburan
Emas Menjadi Pilihan?**

Telur Mana Telur?

*you
are
what
matters*

**An Affair of Online
Learning and Covid-19**

**Pembasmian Kemiskinan Dalam RMK
Ke-12**

Bukit Harimau Menangis
Tarikan Pendakian di Kemaman



Publication Date
30 June 2022

Photo by Marek Levák on Unsplash

KAWAL DIRI KETIKA BERBELANJA DI DALAM TALIAN

Ts. Dr. Mohd Talmizie Amron
Fakulti Sains Komputer dan Matematik, Universiti Teknologi MARA Cawangan
Terengganu

Photo by David Dvořáček on Unsplash

Sejak pandemik melanda negara dan seluruh dunia, permintaan terhadap barangan dan perkhidmatan yang ditawarkan secara dalam talian meningkat secara mendadak. Situasi ini berlaku susulan sekatan pergerakan yang dikuatkuasakan oleh pihak berkuasa pada masa tersebut. Namun, biarpun kini telah memasuki fasa peralihan ke endemik, fenomena yang sama masih berlaku dan ianya menjadi kebiasaan kepada pengguna di Malaysia, malah semakin popular.

Pelbagai pelantar perniagaan secara dalam talian yang ada telah memberikan banyak pilihan kepada pengguna untuk mendapatkan barangan keperluan harian dan perkhidmatan, malah penyediaan dan penghantaran makanan turut mendapat permintaan yang tinggi. Memetik laporan BH pada 19 Oktober 2021, menunjukkan separuh rakyat Malaysia berbelanja secara dalam talian. Antara kategori barangan yang mendapat permintaan tinggi ialah barangan runcit, penjagaan diri dan kecantikan.

Di samping itu, laporan analisis Forst & Sullivan tahun 2022 menunjukkan peningkatan yang sangat tinggi terhadap perkhidmatan penghantaran makanan di seluruh Asia Tenggara. Penyedia perkhidmatan seperti GrabFood dan FoodPanda antara yang mendominasi pasaran tersebut berbanding operator lain. Penyedia e-dagang dalam talian seperti Lazada dan Shopee antara portal laman sesawang yang tidak asing dimata pengguna apabila mengadakan pelbagai jualan murah dan promosi pada setiap bulan.

Pelbagai tawaran promosi dihidangkan untuk menarik pengguna berbelanja di laman web mereka. Antaranya ialah perkhidmatan penghantaran percuma, ganjaran mata

syiling, permainan dalam talian dan lain-lain lagi. Di sebalik promosi dan jualan murah yang ditawarkan, pengguna perlu bijak mengawal corak perbelanjaan mereka. Biarpun dengan tawaran harga yang lebih murah berbanding berbelanja di kedai, namun tanpa disedari pengguna boleh berbelanja lebih daripada keperluan sebenar mereka. Dek kerana mengejar mata ganjaran atau tambahan bonus, pengguna dipancing untuk menambah jumlah pembelian.

Pengguna perlu sentiasa mengawal kuantiti barangan yang dibeli agar tidak menyesal. Antara langkah yang boleh diambil ialah menghadkan jumlah pembayaran yang boleh dilakukan dalam satu-satu masa. Tindakan ini boleh mengelakkan pengguna 'terbabas' sehingga berbelanja terlalu besar. Selain itu, pengguna juga tidak digalakkan untuk memautkan akaun bank secara terus dengan laman web jualan kerana bimbang akan menyebabkan pembayaran dibuat tanpa sedar atau tidak sengaja tanpa perlu log masuk ke laman web bank pengguna. Tindakan ini turut boleh mengelakkan pembelian dibuat oleh orang lain seperti anak pengguna sendiri. Pengguna juga perlu mengelakkan menggunakan kad kredit kerana peluang untuk berbelanja lebih mewah adalah sangat besar.

Pengguna perlu terus memantau setiap transaksi pembayaran dalam talian agar tidak terleka kerana mengejar tawaran murah semata-mata. Pengguna juga perlu sentiasa memastikan barang yang tidak dibeli dikeluarkan daripada troli pembelian untuk mengelakkan terbeli barang yang tidak diperlukan. Biarpun kini pembelian dalam talian sememangnya menjadi pilihan alternatif, namun pengguna perlu bijak merancang dan mengawal nafsu berbelanja mereka.



BizNewz 2022
Faculty of Business and Management
Universiti Teknologi MARA Cawangan Terengganu, Kampus Dungun
Sura Hujung, 23000 Dungun, Terengganu, MALAYSIA
Tel: +609-8400400
Fax: +609-8403777
Email: biznewzuitm@gmail.com