

ASPIRASI FPP

FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN, UiTM NEGERI SEMBILAN, KAMPUS SEREMBAN

ISSN 2735-0525

EDISI 1, 2023



HIJABS BY HANAMI

Jenama Tudung
Muslimah di Malaysia

TikTok dan
Perniagaan Anda

PENGURUSAN
EMOSI DIRI

Tanaman
Hidroponik Jana
Pendapatan
Lumayan

PayPal:
Cepat, Mudah dan Selamat

PENULIS JEMPUTAN

“BIJAK AMBIL PELUANG PERNIAGAAN DIGITAL TANPA TUNAI”

Intan Liana binti Suhaime
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan
UiTM Cawangan Melaka,
Kampus Alor Gajah



MALAYSIA dijangka akan jauh meninggalkan Filipina dan Singapura dalam konteks penerimaan “Digital Banking” menjelang tahun 2025. Perbankan digital adalah sistem perbankan secara online yang menggunakan pelbagai peranti seperti smartphone, tablet atau komputer dan pengguna bakal menikmati pelbagai kemudahan perbankan secara mudah, cepat, pada bila-bila masa tanpa perlu mengunjungi bank secara fizikal. Menurut Malaysian Digital Association (MDA), lebih 80% rakyat Malaysia telah menggunakan platform perbankan digital dan angka tersebut meningkat secara signifikan selari dengan situasi post-pandemik COVID-19 yang lepas.

Bagaimana pula seorang peniaga dapat mengambil kesempatan pada situasi di atas? Adakah para peniaga khususnya peniaga kecil dan sederhana bersedia untuk bersama-sama menjadi sebahagian komuniti tanpa tunai dengan turut menyediakan platform perbankan digital agar selari dengan tuntutan semasa. Adakah cukup dengan menyediakan platform perbankan digital untuk tujuan pembayaran semata-mata? Bagaimana dengan “visibility” peniaga secara “online”? Bagaimana pula aktiviti “sourcing” bahan mentah peniaga tersebut? Adakah peniaga menjalankannya secara digital atau hanya bergantung pada pasaran lokal semata-mata.

Konsep dunia terbuka dalam perniagaan pada masa kini membenarkan peniaga untuk menjelajah pasaran penawaran dan permintaan secara bebas dan fleksibel. Peniaga harus bijak mengambil peluang untuk mendapatkan bekalan bahan mentah pada harga yang ekonomi tetapi masih tidak mengesampingkan kualiti dan standard semasa. Peniaga harus peka dengan kewujudan pelbagai “marketplace” dan komuniti digital yang kadangkala menawarkan bahan mentah pada tawaran jauh lebih menarik sekaligus mengurangkan pada peniaga. Adalah tidak salah juga jika peniaga belajar ilmu mengimport bahan mentah dari negara luar selagi ianya masih di dalam ruang lingkup modal peniaga itu sendiri dan tidak menyalahi undang-undang negara.

Pada situasi yang berlainan, konsep dunia terbuka dan digital juga memerlukan peniaga untuk “wujud” secara dalam talian. Sebagai peniaga bijak, mereka harus cakna dengan keperluan sosial perniagaan mereka sendiri untuk disedari bakal pembeli. Peniaga bebas menjelajah pelbagai platform menjual yang ada, sama ada berbayar ataupun percuma. Apa yang penting peniaga perlu bersedia bukan sahaja fizikal tetapi mental kerana menguruskan platform digital perniagaan sendiri adalah sama kernaahnya seperti menguruskan sebuah kedai fizikal walaupun berlainan cabaran. Peniaga juga perlu faham dengan strategi jualan, metod pembayaran serta peratus keuntungan yang diambil oleh platform digital ini agar tidak tersalah meletakkan harga jualan. Kejayaan peniaga untuk wujud secara digital sebenarnya membantu perniagaan mereka sendiri dalam memahami kesukaan pelanggan dan seterusnya memberikan ruang pada perniagaan untuk memberi layanan lebih tepat demi memenuhi kehendak pelanggan secara individu.

Melihat pada sudut yang berasingan, peniaga juga perlu bijak mengambil peluang bersaing dalam platform digital dengan mewujudkan kepelbagaian metod pembayaran. Jika peniaga sukar untuk mewujudkan peranti bagi pembayaran menggunakan kad debit, jalan terbaik dan termudah adalah menyediakan pembayaran menerusi “QR Pay”. Penggunaan “QR Pay” semakin popular dan menjadi pilihan rakyat Malaysia sementara 98% penduduk negara kita memiliki telefon pintar.



Pembayaran menerusi “QR Pay” bukan sahaja memudahkan pelanggan untuk melakukan transaksi dengan cepat, ianya juga mengurangkan risiko penipuan pada penjual. Dalam masa yang sama, enkripsi “QR Pay” ini juga menyebabkan penjual tidak perlu risau untuk menyediakan wang baki lebih-lebih lagi jika payung jualan baru dibuka! Pelanggan juga rata-rata gembira menggunakan kaedah pembayaran “QR Pay” kerana pelbagai mata ganjaran dijanjikan oleh pihak pembekal.

Walau apa pun kaedah atau strategi perniagaan yang diaplikasikan oleh peniaga dalam era digital ini, antara perkara yang perlu diingat adalah mengekalkan nilai dan etika di dalam urusan jual beli. Dalam meneruskan kesinambungan perniagaan, nilai dan etika adalah harga kejujuran yang sangat penting untuk dikekalkan. Lebih-lebih lagi terdapat pelbagai aplikasi kepintaran buatan (Artificial Intelligence) yang memberikan pengakhiran indah khabar dari rupa seterusnya membuah kekecewaan pada pelanggan. Justeru, kemudahan digital ini turut mempunyai risiko-risiko yang tersendiri. Lebih-lebih lagi jika kita terlalu bergantung pada teknologi semata-mata. Sebagai peniaga bijak, perlulah mengambil nisbah untuk menghubungkan perniagaan sedia ada dengan keperluan semasa agar legasi perniagaan dapat dikembangkan ke generasi akan datang.