



DIMENSIKOOP

ISSN - 1823 - 1586 / BIL.74 (1/2023) / RM8.50

JANA PENDAPATAN LUMAYAN DENGAN BISNES AISKRIM MALAYSIA

DIMENSIKOOP ISSN - 1823 - 1586 / BIL.74 (1/2023) / RM8.50



MS ISO 9001:2015 REG. No. QMS 01443



ISSN 1823-0008



9 771823 000003

01586

ISSN 1823-1586

RM 8.50

BIL.74 (1/2023)

www.ikma.edu.my



DARI MEJA

KETUA EDITOR

Mohd Zaib Mat Yunus



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh, Salam Sejahtera, Salam Koperasi, Salam Malaysia Madani.

Syukur Alhamdulillah, kita kini berada di tahun 2023 yang merupakan tahun untuk kita bangkit semula mengumpul semangat dan tekad untuk meneruskan kecemerlangan dan kegemilangan dalam semua aspek termasuk perniagaan dan pentadbiran koperasi kita. Kekangan dan halangan untuk kita terus bangkit bukan lagi menjadi cabaran kepada dunia selepas Covid ini malah strategi dan langkah positif ke arah prestasi yang cemerlang menjadi visi setiap organisasi termasuk koperasi. Hakikatnya ekonomi perlu dikembangkan, aktiviti perniagaan harus dirancahkan dan pendapatan harus ditingkatkan demi mencapai hasrat dan cita-cita koperasi melalui tadbir urus yang mantap dan aktiviti perniagaan yang mendatangkan pulangan lumayan kepada koperasi.

Perkembangan positif penubuhan koperasi menunjukkan sehingga akhir tahun 2022, sebanyak 15,315 buah koperasi didaftarkan di Suruhanjaya Koperasi Malaysia dengan pelbagai aktiviti ekonomi. Sudah semestinya daripada perangkaan tersebut sejumlahnya merupakan koperasi yang baharu dan mempunyai aktiviti perniagaan yang terhad serta perlu mencari perniagaan yang menguntungkan dalam jangka waktu singkat.

Aspek tadbir urus serta kemajuan teknologi dan digitalisasi juga tidak dapat dipisahkan dalam dunia perniagaan sekarang. Pematuhan kepada amalan pengurusan dan pentadbiran yang baik, telus, mapan akan meningkatkan lagi keyakinan anggota dan pemegang taruh lain terhadap koperasi. Kompetensi pegawai pengurusan juga turut ditingkatkan dalam koperasi agar tahap profesionalisme koperasi selari dengan sektor industri.

Dimensi Koop Bil. 74 (1/2023) kali ini masih mengekalkan 10 artikel menarik antaranya perniagaan yang boleh dilaksanakan dalam masa singkat untuk koperasi dan

anggota dalam menjana pendapatan dengan segera iaitu bisnes aiskrim Malaysia.

Aspek pengurusan koperasi juga memainkan peranan penting dalam kejayaan sesebuah koperasi termasuk pengurusan fail dan rekod serta perancangan yang rapi dalam kalangan pengurusan dan Anggota Lembaga. Keluaran kali ini juga menyentuh aspek pemeliharaan rekod sebagai asas yang penting di kalangan pengurusan agar segala kerahsiaan dan data penting terjaga dan terjamin selamat. ALK dan pengurusan koperasi juga perlu membuat perancangan yang rapi melalui kaedah SMART agar segala objektif yang ditetapkan dapat dicapai dengan mudah dan realistik. Kolaborasi bersama rakan strategik termasuk pemain industri dan koperasi juga tidak kurang penting dalam melebarkan dan meluaskan lagi aktiviti perniagaan koperasi. Ini dapat dilakukan melalui memorandum persefahaman bersama atau memorandum perjanjian yang boleh dilaksanakan oleh kedua-dua pihak dalam mencari sinergi dan memperkasa perniagaan masing-masing.

Keluaran kali ini juga mengetengahkan peranan dan kepentingan IR4.0 dalam membantu meningkatkan kecekapan dan perniagaan koperasi agar selari dengan sektor industri di luar sana. Teknologi yang semakin pesat serta digitalisasi yang mengubah ekosistem pengurusan dan perniagaan masa kini kepada pengurusan dan perniagaan maya yang boleh dilaksanakan oleh koperasi dalam memacu pertumbuhan ekonomi anggota dan koperasi. Kelebihan inilah yang perlu didalami oleh koperasi agar koperasi kekal relevan dalam dunia perniagaan. Selain itu, aspek perniagaan yang berpotensi seperti ar-rahnu pajak gadai Islam dan pertanian lestari peluang jana pendapatan koperasi turut dimuatkan sebagai satu pendedahan kepada koperasi dan pembaca berkaitan peluang perniagaan yang ada bagi koperasi.



Teknologi yang semakin pesat serta digitalisasi yang mengubah ekosistem pengurusan dan perniagaan masa kini kepada pengurusan dan perniagaan maya yang boleh dilaksanakan oleh koperasi dalam memacu pertumbuhan ekonomi anggota dan koperasi.



Akhir sekali artikel Mesyuarat Lembaga Koperasi: merancang kejayaan dimuatkan khusus kepada ALK dalam memberi pencerahan kepentingan mesyuarat ini dalam merancang, mengurus serta memantau perjalanan pengurusan dan aktiviti koperasi agar berada dalam landasan yang betul dan tidak lari daripada matlamat penubuhan koperasi.

Sebagai penutup kalam, saya berharap penerbitan *Dimensi Koop* keluaran ke 74 ini menjadi inspirasi, panduan serta sempadan dalam meningkatkan keupayaan dan kompetensi ALK, koperator dan individu melalui pembacaan dalam meningkatkan lagi keupayaan koperasi bagi memperkukuh pengurusan dan pentadbiran di koperasi masing-masing.

Sekian, selamat membaca.

Mohd Zaib Mat Yunus

SIDANG REDAKSI DIMENSI KOOP



PENAUNG/PENASIHAT
YBhg. Datuk Mohd Ali Mansor
Ketua Pengarah



KETUA EDITOR
Mohd Zaib Mat Yunus



TIMBALAN KETUA EDITOR
Najmah Nawawi

SIDANG EDITOR



Mohd Shahron Anuar
Said



Azmaliza Arifin



Norhayati Abd.
Rahman



Nor Azlina Kassim



Salwana Ali



Mohd Nusi Abd
Rahman



Nor Arma Abu Talib



Farahaini Mohd Hanif



Hasrin Abu Hassan



Noranita Mohd Nor



Arfizawati Abd Hadi



Khairul Akmal Saim



Rohalinda Ahad



Julizah Sabstu



Intan Nur Azreen
Mohamad Radzi



Zaharatul Laili Zakaria

KANDUNGAN

8 JANA PENDAPATAN LUMAYAN DENGAN
BISNES AISKRIM MALAYSIA



29
PELIHARA REKOD,
KOPERASI TERJAMIN

36
POTENSI KOPERASI
ORANG KURANG UPAYA
(OKU) DI MALAYSIA

42
RANCANG
DAN CAPAI
OBJEKTIF
DENGAN
SMART



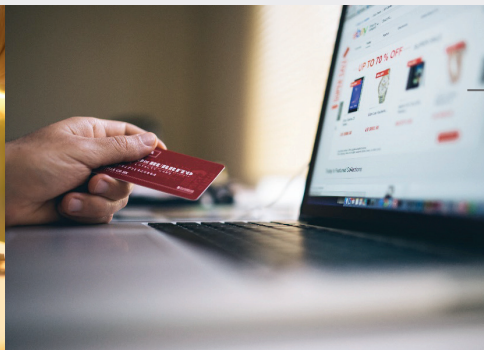
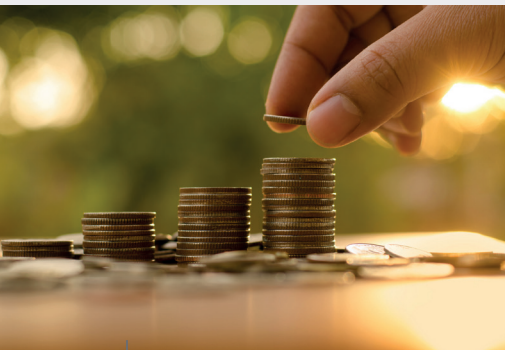
62 BERKOLABORASI MENGUNTUNGAN
KOPERASI

IR 4.0 MEMBANTU MENINGKATKAN
KECEKAPAN PENTADBIRAN
DAN PERNIAGAAN KOPERASI

70

DIMENSI KOOP 74

18 MESYUARAT LEMBAGA KOPERASI:
MERANGANG KEJAYAAN



54 RAHSIA KEKAYAAN DIGITAL:
JANA PENDAPATAN
DENGAN BERNIAGA
ONLINE

48 AR-RAHNU :PAJAK GADAI
ISLAM



78 PERANAN GERAKAN KOPERASI
MENANGANI INFLASI

PEMERKASAAN KOPERASI WANITA:
PROFILING KOPERASI WANITA DI JOHOR **86**

JANA PENDAPATAN LUMAYAN DENGAN BISNES AISKRIM MALAYSIA



Noranita Mohd Nor
Pusat Pengurusan Perniagaan
noranita@ikma.edu.my



Pengenalan

Industri Kecil dan Sederhana (IKS) telah lama wujud sebagai salah satu pilihan kerjaya buat masyarakat dan ia juga telah menjadi keutamaan dalam pelbagai dasar kerajaan. Pengiktirafan dan penekanan serius daripada pihak kerajaan terhadap program pendidikan, program inisiatif dan latihan keusahawanan adalah sejajar dengan penubuhan Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP) yang antaranya bertujuan untuk membangunkan minat keusahawanan perniagaan dalam kalangan masyarakat keseluruhan. Usahawan yang berjaya bukan sahaja mencipta perniagaan baru malahan meningkatkan peluang pekerjaan dan sebagainya. Kejayaan usahawan dalam bidang perniagaan terutama perniagaan baharu memberikan satu impak positif kepada pertumbuhan perniagaan ini dan ia selari dengan matlamat negara menjadikan negara Malaysia sebagai negara keusahawanan selaras dengan Dasar Keusahawanan Negara 2030.

Dalam hal ini, pelbagai inisiatif telah disediakan oleh pihak kementerian dalam merencanakan semula perniagaan dalam negara yang terkesan akibat COVID-19 yang lalu. Antara perniagaan yang boleh dilaksanakan oleh usahawan dalam masa singkat adalah perniagaan aiskrim. Aiskrim merupakan sejenis makanan sejuk beku yang dihasilkan daripada produk berasaskan tenusu atau air gula dan digabungkan dengan pelbagai perisa dan pewarna. Aiskrim dinikmati oleh semua golongan tidak kira daripada kanak-kanak hingga ke warga emas dan ia mendapat permintaan tinggi terutama ketika cuaca yang panas. Keenakan aiskrim ini yang pelbagai perisa ini sering mendapat tempat di kalangan peminat

“

Jika dilihat trend permintaan kepada aiskrim Malaysia ini, ia digemari oleh seluruh Masyarakat tidak mengira bangsa yang mana ia mempunyai penggemar tersendiri dan senang untuk dijual

”

atau penggemar. Malah dalam majlis rasmi dan keraihan juga, aiskrim disediakan sebagai salah satu daya tarikan kepada tetamu yang hadir pada majlis tersebut.

Di Malaysia, bisnes aiskrim tidak asing lagi dan kebiasaannya ia boleh didapati dan dijual di pasar raya, kedai runcit dan stesen minyak. Antara jenama yang terkenal yang sering mendapat sambutan adalah seperti Magnolia, Nestle, Wall's, Baskin Robbins, Haagen Dazs dan banyak lagi. Walau bagaimanapun, penghasilan aiskrim Malaysia ini bukanlah untuk menandingi pasaran aiskrim yang sedia ada, akan tetapi ianya adalah untuk membuka minda para koperator di luar sana untuk sama-sama melihat potensi bisnes aiskrim Malaysia yang boleh dilaksanakan oleh koperasi dan anggota koperasi dalam jangka masa singkat dalam meraih keuntungan untuk individu mahupun organisasi.

Secara tidak langsung pewujudan perniagaan koperasi atau anggota koperasi yang lebih dikenali sebagai usahawan koperasi ini dapat membantu menjana pendapatan tambahan kepada mereka kerana

perniagaan aiskrim ini hanya memerlukan modal yang kecil tetapi boleh mendatangkan pulangan yang lumayan kepada anggota dan koperasi.

Latar belakang Perniagaan Aiskrim di Malaysia

Bisnes aiskrim mula diperkenalkan di Malaysia pada tahun 1923 oleh syarikat Cold Storage yang bertapak di Singapura. Pada ketika itu, produk aiskrim yang dipasarkan menggunakan jenama *Paradise* dan kini telah dijenamakan semula dengan nama *Magnolia*. Bisnes ini semakin berkembang apabila terdapat kilang yang boleh menghasilkan cecair dan pepejal karbon dioksida yang digunakan sebagai bahan utama dalam pembuatan aiskrim yang berfungsi untuk menurunkan suhu agar aiskrim menjadi beku.

Pada tahun 1970, apabila peti sejuk mula diperkenalkan dalam pasaran, ramai suri rumah telah mula bergiat dalam perniagaan aiskrim Malaysia ini di rumah mereka bagi membantu keluarga menambah pendapatan sampingan. Pada ketika ini, aiskrim Malaysia hanya berfokuskan kepada bancuhan air gula sahaja, tetapi pada masa kini aiskrim Malaysia telah mempunyai pelbagai perisa dengan bancuhan susu yang lebih menarik berbanding bancuhan air gula dan telah mendapat sambutan yang amat baik.

Hal ini terbukti apabila seorang usahawan aiskrim Malaysia yang tak asing lagi dalam bisnes ini iaitu Puan Maryam Lamalan telah membuktikan bisnes aiskrim Malaysia boleh mendatangkan pendapatan yang lumayan. Beliau telah menghasilkan lebih 40,000 batang aiskrim setiap bulan untuk dijual di pasaran dengan jenama aiskrim *Ais Pintal by Che Yam*. Beliau memiliki lapan buah *chest freezer* bagi menempatkan sejumlah aiskrim yang dihasilkan. Dalam mengembangkan lagi perniagaan, beliau telah melantik beberapa agen jualan

dalam memenuhi permintaan yang semakin meningkat dan secara tidak langsung dapat membantu mereka yang memerlukan untuk pendapatan tambahan daripada bisnes aiskrim Malaysia ini.

Kelebihan Bisnes Aiskrim

Terdapat pelbagai kelebihan yang boleh diperoleh oleh koperasi mahupun anggota dalam menjalankan bisnes aiskrim Malaysia ini. Antara seperti berikut;

a) Modal yang rendah

Bisnes aiskrim merupakan bisnes yang memerlukan modal yang agak rendah berbanding dengan bisnes yang lain. Kos permulaan untuk menjalankan perniagaan ini dianggarkan tidak melebihi RM2000.00. Jika dibandingkan dengan bisnes yang lain, modal permulaan yang diperlukan agak tinggi seperti bisnes ayam goreng yang memerlukan modal awal sebanyak RM8000.00, manakala bisnes Burger pula memerlukan modal permulaan dalam lingkungan RM7000.00. Antara peralatan asas untuk perniagaan aiskrim Malaysia adalah freezer, plastik aiskrim, susu, gula dan perisa yang mana kesemua kelengkapan ini dapat diperoleh dengan kos di bawah RM2000.00.

b) Margin keuntungan yang tinggi

Keuntungan bisnes aiskrim Malaysia ini boleh mencapai margin yang tinggi dan ada kalanya melebihi 1000%. Hal ini kerana dalam pembuatan aiskrim ini, bahan mentah atau bahan asas yang diperlukan untuk membuat aiskrim Malaysia ini sangat mudah, murah dan boleh didapati di kedai runcit atau di kedai bakeri. Penghasilan aiskrim tidak memerlukan bahan yang rumit yang mana ia tidak melibatkan penggunaan bahan basah. Kos penghasilan yang murah ini memberi satu kelebihan kepada pengusaha kerana mereka memperoleh margin yang tinggi dalam peletakan sesuatu harga aiskrim ini. Sebagai contoh, satu adunan aiskrim 50 liter boleh menghasilkan 650 batang aiskrim dalam satu masa. Jika dijual dengan harga RM1.00 sebatang, maka setiap adunan aiskrim, koperasi boleh menjana pendapatan sebanyak RM650.00. Modal yang diperlukan untuk membeli bahan-bahan dalam penghasilan aiskrim ini hanya dalam sekitar RM60.00.

c) Mudah untuk dijual

Produk aiskrim merupakan produk yang paling senang dijual di pasaran jika dibandingkan dengan produk makanan yang lain. Produk ini bukan sekadar mendapat permintaan dan keuntungan



Antara hasil aiskrim Malaysia keluaran Puan Maryam

yang tinggi tetapi yang lebih penting adalah ia tidak memerlukan promosi secara besar-besaran untuk mendapatkan pelanggan. Jika dilihat trend permintaan kepada aiskrim Malaysia ini, ia digemari oleh seluruh masyarakat tidak mengira bangsa yang mana ia mempunyai penggemar tersendiri dan senang untuk dijual. Selain itu, dengan keadaan cuaca di Malaysia yang sentiasa panas sepanjang tahun menyebabkan permintaan dalam kalangan masyarakat sentiasa tinggi terhadap produk sejuk ini dan menjadi salah satu produk yang dapat menyejukkan badan dan ia memang sentiasa mendapat tempat di hati pelanggan tanpa mengira waktu.

d) **Pembuatan aiskrim tidak memerlukan kepakaran dan pengalaman**

Bisnes aiskrim Malaysia sangat mudah dibuat dan sistem operasinya adalah sangat ringkas. Pembuatan aiskrim melalui beberapa fasa iaitu fasa pembuatan, fasa pembekuan dan fasa jualan. Pada fasa pembuatan, bahan aiskrim akan dibancuh terlebih dahulu bagi

mendapatkan hasil mengikut adunan resipi yang telah ditentukan. Aiskrim yang telah siap dibancuh ini perlu dimasukkan di dalam plastik aiskrim bagi penyediaan ke fasa seterusnya iaitu pembekuan. Proses pembekuan di dalam freezer akan mengambil masa 10 ke 12 jam bagi proses pembekuan yang sekata. Selepas fasa tersebut, aiskrim telah tersedia untuk dijual sama ada secara runcit atau secara pukal. Bagi perniagaan aiskrim ini, seorang pekerja sudah memadai untuk menguruskan perniagaan ini.

e) **Makanan sampingan rakyat Malaysia**

Aiskrim merupakan antara makanan sampingan atau pencuci mulut rakyat Malaysia. Permintaan aiskrim ini tidak mengira waktu sama ada waktu pagi, petang atau malam tetap ada permintaan untuk mendapatkan aiskrim ini. Di pasaran terdapat pelbagai jenis dan jenama aiskrim sama aiskrim yang mahal dan ada juga aiskrim yang murah. Aiskrim Malaysia antara produk aiskrim yang dijual dengan harga yang murah dan senang diperoleh.



Pembuatan Aiskrim Malaysia

Proses pembuatan aiskrim Malaysia memerlukan beberapa peralatan dan bahan mentah dalam penyediaannya. Peralatan yang mudah didapati ini menjadi antara penyumbang kepada pertumbuhan bisnes aiskrim Malaysia ini. Peralatan dan bahan tersebut seperti berikut:

- a) **Periuk memasak aiskrim**
Terdapat pelbagai jenis periuk untuk menghasilkan aiskrim ini. Saiz periuk ini bergantung kepada jumlah air atau sukatan bagi penghasilan aiskrim ini. Antara saiz periuk yang ada dijual di pasaran adalah bersaiz 21 liter hingga 100 liter. Harga periuk ini bergantung kepada saiznya iaitu antara RM90.00 hingga RM230.00.
- b) **Freezer**
Freezer merupakan peralatan penting untuk proses pembekuan aiskrim. Terdapat pelbagai jenama *freezer* di pasaran dan ia mudah diperoleh. *Freezer* juga mempunyai pelbagai saiz untuk dipilih oleh pembeli sama ada berdasarkan jumlah liter kapasiti ataupun jenama. Kebiasaannya bagi bisnes aiskrim ini, ia memerlukan *freezer* bersaiz atau kapasiti 200 liter dan ke atas. Harga *freezer* ini dalam lingkungan RM800 dan ke atas.
- c) **Plastik aiskrim**
Aiskrim Malaysia boleh dibentuk melalui plastik yang diisi adunan aiskrim tersebut. Terdapat dua jenis plastik yang boleh digunakan untuk memasukkan adunan aiskrim ini iaitu plastik ikat dan juga plastik *zip lock*. Plastik ini boleh didapati di kedai plastik atau pun boleh dibeli di platform jualan dalam talian seperti Shopee. Harga bagi satu paket bermula RM15 dan plastik *zip lock* berharga RM70 di mana jumlah setiap paket mengandungi 1000 helai.
- d) **Gula pasir kasar**
Bahan mentah yang tidak kurang penting dalam penyediaan aiskrim adalah gula pasir kasar. Bahan ini boleh didapati di pasar raya atau di kedai runcit. Bagi adunan 50 liter aiskrim jumlah gula pasir yang diperlukan adalah 5 kilogram. Harga bagi sepaket gula pasir sekilogram adalah RM2.70.
- e) **Susu pekat dan susu cair**
Kebiasaannya susu pekat dan susu cair merupakan antara bahan utama dalam penghasilan aiskrim berasaskan susu. Kita boleh menggunakan apa sahaja jenama yang ada di pasaran untuk membuat adunan aiskrim ini. Harga susu pekat dan susu cair satu tin adalah serendah RM2.00.
- f) **Tepung Jagung**
Bagi menambahkan lagi perisa aiskrim ini, tepung jagung turut digunakan dalam adunan aiskrim dengan kuantiti yang mencukupi. Penambahan tepung jagung ini akan memberi kelazatan kepada aiskrim seterusnya meninggikan lagi permintaan terhadap aiskrim ini. Kos bagi satu paket tepung jagung ialah RM1.60.
- g) **Perisa**
Terdapat pelbagai perisa untuk membuat aiskrim boleh dibeli di pasaran. Antaranya jenama Nutrifres di mana pelbagai jenis perisa yang sedap boleh dipilih untuk dimasukkan di dalam adunan aiskrim. Selain itu juga, kita boleh membeli perisa dalam bentuk serbuk seperti perisa coklat, vanilla, teh hijau, blueberry dan banyak lagi. Sebagai contohnya, jika ingin membuat aiskrim perisa Choki-Choki atau pun Oreo, kita hanya perlu membeli tiub choki-choki dan serbuk oreo untuk dimasukkan di dalam adunan dan produk akhirnya akan berperisa seperti yang diinginkan.

Peralatan dan bahan untuk menghasilkan Aiskrim Malaysia



Periuk memasak aiskrim Serbuk perisa Gula pasir kasar Tepung jagung Susu pekat Susu cair Plastik zip lock



Freezer 200 liter



Pati perisa



Plastik ikat

Kos Permulaan Bisnes Aiskrim

Dalam mengusahakan perniagaan aiskrim Malaysia ini, kos peralatan dan bahan mentah tidaklah begitu tinggi. Jadual 1 menunjukkan kos permulaan bisnes

Aiskrim Malaysia. Sebagai contoh, kos permulaan bisnes aiskrim bagi adunan 50 liter air (650 batang aiskrim) adalah seperti berikut:

Jadual 1: Kos Permulaan Bisnes Aiskrim

Bil	Peralatan	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Harga Keseluruhan (RM)
1.	Periuk aiskrim 50 liter	1	180	180.00
2.	Freezer	1	800	800.00
3.	Plastik aiskrim ikat	1	15	15.00
4.	Gula pasir kasar	5	2.70	13.50
5.	Susu pekat	20	2.00	40.00
6.	Susu cair	20	2.00	40.00
7.	Tepung jagung	1	1.60	1.60
8.	Jug air	5	2.00	10.00
9.	Esen vanila	1	2.80	2.80
10.	Perisa Nutrifres	5	9.00	45.00
Jumlah				1147.90

Bahan mentah bagi aiskrim berasaskan susu pula, kos yang diperlukan adalah seperti berikut:

Jadual 2: Kos Bahan Mentah Aiskrim Berasaskan Susu

Bil	Peralatan	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Harga Keseluruhan (RM)
1.	Gula pasir kasar	5	2.70	13.50
2.	Susu pekat	20	2.00	40.00
3.	Susu cair	20	2.00	40.00
4.	Tepung jagung	1	1.60	1.60
5.	Esen vanila	1	2.80	2.80
6.	Perisa Nutrifres	5	9.00	45.00
Jumlah				142.90

Manakala bahan mentah bagi aiskrim berasaskan air gula, kos yang diperlukan adalah seperti berikut:

Jadual 3: Kos Bahan Mentah Aiskrim Berasaskan Air Gula

Bil	Peralatan	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Harga Keseluruhan (RM)
1.	Gula pasir kasar	5	2.70	13.50
2.	Tepung jagung	1	1.60	1.60
3.	Perisa Nutrifres	5	9.00	45.00
Jumlah				60.10

Berdasarkan kepada Jadual 2 dan Jadual 3, kos bahan mentah untuk menghasilkan sejumlah aiskrim bagi aiskrim berasaskan susu hanyalah RM142.90 dan aiskrim berasaskan air gula RM60.10. Kebiasaannya harga jualan sebatang aiskrim Malaysia ialah RM1.00 sebatang dan margin keuntungan antara 700% hingga 1000%.

Strategi Pemasaran Bisnes Aiskrim

Bagi meningkatkan lagi jualan produk yang dihasilkan, strategi pemasaran amat penting dalam mempromosikan dan memasarkan sesuatu produk.

Beberapa strategi pemasaran yang boleh dilaksanakan oleh penjual aiskrim Malaysia ini termasuk koperasi adalah seperti berikut:

a) **Lantikan agen**

Koperasi boleh melantik agen seperti pemilik kedai runcit, kedai koperasi, kantin sekolah, peniaga aiskrim bermotor dan individu yang berminat untuk menjadi agen jualan kepada koperasi dalam bisnes aiskrim. Agen perlu membeli dalam jumlah kuantiti tertentu bagi setiap kali pembelian untuk mendapatkan harga belian yang lebih rendah dan mendapat margin keuntungan yang lebih baik.

b) Pembekal kepada Majlis Keraian

Perubahan suasana penganjuran majlis keraian juga membantu meningkatkan permintaan kepada aiskrim Malaysia ini. Penjual ataupun Koperasi boleh membekalkan aiskrim di majlis keraian seperti majlis perkahwinan, pertunangan, akikah, mesyuarat dan sebagainya. Dalam hal ini, Koperasi boleh menyediakan pakej yang menarik mengikut keperluan untuk setiap tempahan yang dibuat oleh pelanggan dengan pakej promosi sehinggalah pakej premium.

c) Kerjasama bersama perunding perkahwinan, katerer dan kedai cenderahati

Dalam meningkatkan lagi pemasaran kepada produk yang dihasilkan, koperasi juga boleh bekerjasama dengan perunding perkahwinan, katerer dan juga kedai cenderahati untuk memasarkan produk aiskrim Malaysia ini. Pakej aiskrim boleh dimasukkan sekali di dalam pakej perkahwinan yang ditawarkan oleh perunding

perkahwinan ini. Hal ini akan meningkatkan lagi permintaan kepada produk aiskrim Malaysia.

d) Jualan terus di kedai koperasi

Bagi koperasi yang mempunyai kedai Coop Mart, mereka boleh membuat jualan terus kepada pelanggan dengan kaedah menjual setiap paket yang mengandungi aiskrim 10 batang aiskrim. Ini akan mempercepatkan jualan stok aiskrim yang telah dihasilkan. Promosi jualan juga boleh dilaksanakan dengan pengenalan kepada produk atau perisa baru di premis kedai koperasi dan ini dapat juga menarik pembeli untuk membeli barangan lain di kedai koperasi.

Anggaran Pendapatan Bisnes Aiskrim

Jadual 5 menunjukkan anggaran pendapatan bisnes aiskrim bagi sebulan yang diperoleh oleh koperasi.

Jadual 5: Anggaran Pendapatan Bisnes Aiskrim

Bil	Tempahan Sebulan	Jumlah Aiskrim	Harga Seunit (RM)	Jumlah (RM)
1.	Agen (10 agen x 1000 batang)	10000	0.80	8000
2.	Kenduri Kendara (8 majlis x 1000 batang)	8000	0.80	6400
3.	Perunding Perkahwinan, Katerer, Kedai Cenderahati (8 majlis x 1000 batang)	8000	0.80	6400
	Kedai Koperasi	4000	0.80	3200
	Jumlah	30,000	0.80	24,000



“
Kejayaan usahawan dalam bidang perniagaan terutama perniagaan baharu memberikan satu impak positif kepada pertumbuhan perniagaan ini dan ia selari dengan matlamat negara menjadikan negara Malaysia sebagai negara keusahawanan selaras dengan Dasar Keusahawanan Negara 2030.
”

Penutup

Sebagai kesimpulan, dalam melaksanakan aktiviti perniagaan di koperasi mahupun anggota sebagai usahawan koperasi, bisnes aiskrim Malaysia merupakan salah satu aktiviti yang boleh diceburi oleh kumpulan ini. Modal yang diperlukan juga mampu disediakan oleh kebanyakan koperasi, anggota mahupun usahawan. Aiskrim Malaysia boleh dikomersialkan kerana penyediaan produk ini cukup mudah dan senang untuk dilaksanakan. Jualan yang diperoleh juga sangat memberangsangkan dengan margin keuntungan yang amat baik. Koperasi atau anggota hanya perlu melaksanakan strategi yang tepat dalam perniagaan ini bagi memastikan ia memberi keuntungan kepada koperasi ataupun anggota.



Rohalinda Ahad
Institut Koperasi Malaysia Zon Tengah
rohalinda@ikma.edu.my

MESYUARAT LEMBAGA KOPERASI: MERANCANG KEJAYAAN

PENGENALAN

Kejayaan adalah kemampuan untuk mencapai sesuatu keputusan yang baik dan cemerlang sehingga keputusan tersebut mampu membantu koperasi untuk mencapai matlamat yang digariskan. Kejayaan mesti dirancang, ia tidak terjadi secara kebetulan. Seperti kata Benjamin Franklin, *"If you fail to plan, you are planning to fail!"* Begitulah juga dengan pengendalian Mesyuarat Lembaga Koperasi. Mesyuarat perlu dirancang sebaiknya supaya dapat dijalankan dengan sempurna mengikut ketetapan yang telah termaktub dalam perundangan. Penulisan ini akan menyentuh bagaimana persiapan dan perancangan yang rapi akan menentukan kejayaan sesebuah Mesyuarat Lembaga Koperasi dilaksanakan.

Mesyuarat merupakan perundingan untuk membincangkan sesuatu atau mencapai sesuatu keputusan (*Kamus Dewan Edisi Keempat*). Terdapat beberapa jenis mesyuarat dalam pentadbiran sesebuah koperasi seperti mesyuarat kakitangan, Mesyuarat Jawatankuasa/biro, Mesyuarat Jawatankuasa Audit Dalaman mahupun Mesyuarat Agung Tahunan Koperasi. Artikel ini akan menjelaskan tentang Mesyuarat Lembaga Koperasi dan bagaimana ia diuruskan.

Biasanya, apabila disebut mesyuarat, kita menjadi lesu, layu dan memikirkan banyak perkara perlu diambil kira. Namun begitu, ada juga yang teruja untuk melaksanakan tanggungjawab tersebut namun tidak tahu di mana harus bermula dan bagaimana menguruskan Mesyuarat Lembaga dengan berkesan. Justeru, artikel ini akan memberi panduan terutamanya kepada koperasi baharu, sama ada selaku urus setia, Pengerusi, Setiausaha atau sekadar sebagai ahli mesyuarat.

KENAPA PERLU ADAKAN MESYUARAT LEMBAGA?

Sebelum menjawab persoalan ini, kita perlu mengimbuai kembali dan memahami kenapa koperasi ditubuhkan? Secara amnya, koperasi ditubuhkan untuk memenuhi aspirasi sesama anggotanya dengan menjalankan perniagaan secara bersama-sama. Manakala pelaksanaannya digerakkan oleh Lembaga yang dilantik oleh anggota dalam mesyuarat agung untuk menjalankan operasi koperasi. Justeru, menjawab persoalan kenapa perlu diadakan Mesyuarat Lembaga, jawapannya kerana Mesyuarat Lembaga adalah satu-satunya platform untuk Lembaga yang dilantik itu mula menjalankan amanah yang diberikan untuk berkumpul, bertemu secara berkala dan membuat perbincangan serta menyumbangkan pandangan berkaitan segala perkara yang perlu dirancang demi matlamat dan hala tuju koperasi tercapai.

Setiap Anggota Lembaga berperanan besar dalam Mesyuarat Lembaga yang diadakan. Hal ini juga telah dinyatakan dengan jelas dalam Undang-undang Kecil (UUK) koperasi berkenaan dengan tugas Pengerusi Koperasi sebagai orang yang perlu mempengerusikan mesyuarat, tugas Setiausaha selaku orang yang perlu memanggil mesyuarat dan tugas Lembaga yang lain untuk menghadiri mesyuarat pada masa yang ditetapkan. Seperti yang telah dinyatakan sebelum ini, Mesyuarat Lembaga sebagai platform pertemuan sesama Lembaga, mesyuarat ini wajib diadakan kerana melalui mesyuarat ini segala penyampaian dan pertukaran maklumat akan disampaikan. Setiap Lembaga yang diberikan amanah perlu melaporkan prestasi biro/jawatankuasa masing-masing. Mesyuarat Lembaga adalah medan untuk sesuatu tindakan dijalankan dengan konsep kerjasama, melalui komunikasi dan penyelarasan yang dipersetujui secara kolektif. Mesyuarat Lembaga juga adalah platform untuk menyelesaikan konflik,

memperbaiki prestasi kerja semasa, membincangkan hala tuju koperasi termasuk hal-hal berkaitan dengan latihan dan pembangunan koperasi. Kesimpulannya selagi mana ia dalam batasan kuasa yang diberikan oleh mesyuarat agung, semua aktiviti dan prestasi perniagaan yang dijalankan perlu dibentangkan melalui kekerapan mesyuarat yang diadakan. Laporan prestasi koperasi dalam tempoh setahun tersebut kemudiannya perlu dibentangkan dalam Mesyuarat Agung Tahunan kepada semua anggota. Anggota akan menilai prestasi koperasi termasuk prestasi Lembaga yang telah diberikan amanah.

SIAPA AHLI MESYUARAT DI DALAM MESYUARAT LEMBAGA?

Perlu diketahui bahawa ahli mesyuarat yang utama dalam Mesyuarat Lembaga ini terdiri daripada anggota koperasi yang telah dilantik sebagai Lembaga melalui platform Mesyuarat Agung Tahunan Koperasi. Bagaimanapun, UUK membenarkan Lembaga untuk menjemput mana-mana individu untuk menghadiri mesyuarat bagi memberi nasihat terhadap perbincangan dalam agenda mesyuarat. Namun begitu, individu tersebut tidak dibenarkan untuk mengundi.

BILA MESYUARAT LEMBAGA PERLU DIADAKAN?

Setiap tahun, koperasi akan mengadakan Mesyuarat Agung Tahunan koperasinya. Sehubungan itu, Mesyuarat Lembaga yang pertama perlu diadakan sebaik sahaja selesai Mesyuarat Agung Tahunan pada hari tersebut dan sebaik-baiknya sebelum semua Lembaga beredar pulang. Hal ini bagi memudahkan Lembaga yang dilantik berkumpul dan memutuskan hal berkaitan pelantikan Pengerusi,

Setiausaha, Bendahari dan pihak yang diberi kuasa untuk menandatangani cek koperasi. Selepas daripada itu, Mesyuarat Lembaga bilangan kedua dan seterusnya adalah bergantung kepada kekerapan bermesyuarat seperti yang ditentukan dalam UUK koperasi masing-masing dalam tempoh setahun berkenaan.

Dalam hal keadaan tertentu, terdapat peruntukan khas di dalam UUK bahawa Mesyuarat Lembaga perlu diadakan sekiranya mendapat arahan yang dikeluarkan daripada pihak Suruhanjaya. Selain itu, mesyuarat boleh juga diadakan sekiranya terdapat Lembaga yang membuat permohonan bertulis untuk membincangkan perkara-perkara yang dianggap mustahak dan perlu diputuskan segera. (bilangan Lembaga yang membuat permintaan bergantung kepada UUK koperasi).

BERPAKAH KUORUM YANG DIPERLUKAN MESYUARAT LEMBAGA?

Secara umumnya, kuorum merupakan bilangan minimum ahli mesyuarat yang layak hadir dalam sesuatu mesyuarat diadakan. Kuorum bagi

Mesyuarat Lembaga hendaklah melebihi satu perdua daripada bilangan keseluruhan Lembaga yang ada di dalam koperasi. Sebagai contoh, koperasi mempunyai komposisi Lembaga seramai 12 orang, bermakna kuorum yang diperlukan adalah seramai tujuh orang bagi melayakkan sesuatu Mesyuarat Lembaga itu boleh dilaksanakan. Perlu diingat juga, kuorum hendaklah cukup sepanjang mesyuarat berlangsung dan sebarang keputusan yang dibuat selepas ketidakcukupan kuorum adalah tidak sah.

Dalam melaksanakan tadbir urus yang baik, kehadiran setiap Lembaga perlu direkodkan. Koperasi boleh mengambil pendekatan dengan menyediakan buku khas untuk merekodkan kehadiran Mesyuarat Lembaga yang mengandungi butiran seperti tarikh, masa, tempat mesyuarat, nama ALK yang hadir dan tandatangan. Maklumat ini penting untuk disimpan oleh setiausaha koperasi yang kemudiannya akan dibentangkan di dalam buku laporan tahunan koperasi pada Mesyuarat Agung Tahunan yang dijalankan. Pelaporan tersebut akan memberikan gambaran kepada anggota-anggota tentang kekerapan Mesyuarat Lembaga diadakan dan komitmen Lembaga yang dilantik untuk menghadiri mesyuarat tersebut.

Jadual 1: Contoh Format Rekod Kehadiran ALK dalam Mesyuarat Lembaga

BIL.	NAMA ALK	BIL. / TARIKH MESYUARAT LEMBAGA			
		Bil.1 XX.X.XX	Bil. 2 XX.X.XX	Bil. 3 XX.X.XX	Bil.4 XX.X.XX
1.	Encik A	/	/	/	/
2.	Encik B	/	/	/	/
3.	Puan C	/	/	0	0
4.	Puan D	/	/	0	/
5.	Puan E	/	/	/	/

Petunjuk
/ = hadir 0 = tidak hadir

ADAKAH NOTIS PERLU UNTUK MESYUARAT LEMBAGA?

Notis merupakan satu pemberitahuan mengikut saluran yang boleh menyebarkan maklumat mengenai tarikh, masa, tempat dan agenda mesyuarat yang akan diadakan. Mengikut perundangan koperasi, notis hendaklah dikeluarkan mengikut kuasa yang telah ditetapkan di dalam UUK. Oleh itu, notis mesyuarat perlu diberikan kepada semua Anggota Lembaga dalam tempoh tidak kurang daripada 14 hari sebelum mesyuarat itu diadakan (UUK28).

APAKAH YANG DIBINCANGKAN DI DALAM MESYUARAT LEMBAGA?

Lazimnya mesyuarat diadakan bagi menyelesaikan masalah, mengatasi konflik, bertukar pandangan dan menilai maklumat, memberi semangat kepada sesama ahli mesyuarat dan membuat keputusan. Di koperasi, Mesyuarat Lembaga diadakan dengan membincangkan perkara-perkara yang telah ditetapkan di dalam UUK sebagai senarai agenda mesyuarat.

UUK 45 menyenaraikan susunan agenda mesyuarat lembaga seperti berikut :

a) Mengesahkan minit Mesyuarat Lembaga terdahulu;

b) Membincangkan perkara berbangkit;

c) Mengkaji, membincang, menimbang dan memutuskan di mana berkenaan perkara berikut:

- ◆ keputusan mesyuarat agung dan menentukan tindakan;
- ◆ laporan jawatankuasa audit dalaman;
- ◆ laporan pengurusan;
- ◆ permohonan menjadi anggota koperasi;
- ◆ permohonan berhenti daripada menjadi anggota;
- ◆ permohonan pembiayaan Islam dan kemudahan kredit daripada anggota;
- ◆ permohonan menambah atau mengurangkan ansuran pembiayaan; dan
- ◆ permohonan menambah atau mengurangkan caruman syer dan yuran.

d) Membentang dan meluluskan kedudukan kewangan bulanan;

e) Mengkaji dan membincangkan projek koperasi yang sedia ada dan subsidiari, jika ada;

f) Mengkaji, membincang dan memutuskan cadangan projek baharu koperasi;

g) Mengkaji, membincang dan memutuskan –

- ◆ hal-hal perjawatan;
- ◆ program latihan pekerja; dan
- ◆ program pendidikan anggota.

h) Melantik Jawatankuasa Audit Dalaman dalam kalangan anggota menurut undang-undang kecil 53; dan

- ◆ menjalankan apa-apa urusan lain dengan
- ◆ memberi notis tidak kurang daripada tujuh hari.

SIAPAKAH YANG MEMPENGERUSIKAN MESYUARAT LEMBAGA?

Pengerusi merupakan orang yang merancang mesyuarat dan ini termasuklah menentukan tarikh, masa dan tempat mesyuarat serta perkara yang harus dibincangkan dalam mesyuarat. Seperti mana yang diperuntukkan di dalam UUK, sesuatu mesyuarat lembaga perlu dipengerusikan oleh Pengerusi Koperasi. Namun, dalam keadaan tertentu, peruntukan UUK juga menyebut, tanggungjawab ini boleh diturunkan kepada individu yang diberi kuasa seperti Timbalan Pengerusi, Setiausaha atau Anggota Lembaga lain yang diarahkan.









Pengerusi mesyuarat merupakan individu yang sangat penting sepanjang mesyuarat berlangsung. Beliau perlu memastikan etika dan tertib mesyuarat dipatuhi bagi mengelakkan wujud suasana yang tidak dapat dikawal. Oleh itu, semasa mesyuarat berlangsung pengerusi mesyuarat harus memastikan penglibatan semua ahli mesyuarat dan diberi peluang sama rata dengan mengekalkan suasana harmonis. Pengerusi juga harus tahu mengawal perbincangan dan perjalanan masa mesyuarat supaya tidak berlaku pembaziran masa. Dalam mesyuarat ini, Pengerusi akan membuat rumusan berdasarkan input-input ahli mesyuarat dan satu keputusan hasil perbincangan akan dicapai dan dilaksanakan oleh mana-mana Lembaga yang ditentukan.

SIAPAKAH YANG MENGURUSKAN PERSIAPAN MESYUARAT?

Pihak yang bertanggungjawab dalam menguruskan persiapan mesyuarat adalah Setiausaha koperasi itu sendiri. Seperti yang termaktub di dalam UUK, antara senarai tugas Setiausaha adalah termasuk memanggil

Koperasi ditubuhkan untuk memenuhi aspirasi sesama anggotanya dengan menjalankan perniagaan secara bersama-sama. Manakala pelaksanaannya digerakkan oleh Lembaga yang dilantik oleh anggota dalam mesyuarat agung untuk menjalankan operasi koperasi.

dan menghadiri mesyuarat dan merekodkan perjalanan dan keputusan sesuatu mesyuarat. Oleh itu, dalam konteks persediaan menguruskan Mesyuarat Lembaga, tugas seorang Setiausaha adalah seperti berikut :

-  Menentukan tarikh, masa dan agenda mesyuarat bersama-sama Pengerusi
-  Membuat tempahan bilik mesyuarat
-  Menghantar surat jemputan mesyuarat
-  Menentukan kertas kerja atau laporan AJK/ Biro/ALK disediakan untuk perbincangan
-  Memastikan persediaan kemudahan-kemudahan bilik mesyuarat mencukupi
-  Menentukan kehadiran
-  Perbincangan pramesyuarat
-  Menyediakan minit mesyuarat



APAKAH PERSEDIAAN SEBELUM MESYUARAT LEMBAGA?

Berikut adalah persiapan secara ringkas bagi menjalankan Mesyuarat Lembaga sebagai panduan :

Tindakan Pra Mesyuarat

- Menentukan tarikh, masa, tempat dan agenda mesyuarat
- Menghantar notis/e-mel jemputan mesyuarat
- Mendapatkan bilangan kehadiran ahli mesyuarat (kuorum)
- Tempahan bilik mesyuarat
 - » Pastikan kebersihan
 - » Pencahayaan
 - » Kualiti kerusi dan meja
- Tempahan jamuan
- Audio visual
- Alat perakam

Tindakan Semasa Mesyuarat

- Memastikan kuorum cukup
- Memulakan mesyuarat tepat pada masanya
- Pastikan pendaftaran kehadiran
- Fokus kepada perbincangan/agenda
- Peranan Pengerusi mesyuarat mengawal perjalanan mesyuarat dan peka sebarang pertanyaan /cadangan
- Peranan Setiausaha merekodkan perkara-perkara penting yang dibincangkan dan diputuskan dalam mesyuarat

Tindakan Selepas Mesyuarat

- Penyediaan Minit Mesyuarat
 - » Disediakan dalam tempoh tujuh hari
 - » Ditandatangani oleh Setiausaha mesyuarat tersebut
 - » Diedarkan kepada Anggota Lembaga dalam tempoh empat belas hari
 - » Minit mesyuarat yang telah disahkan dalam mesyuarat berikutnya hendaklah ditandatangani oleh pengerusi mesyuarat tersebut.
- Format Minit Mesyuarat
 - » Ditulis mengikut format yang ditetapkan oleh koperasi
 - » Disusun mengikut agenda mesyuarat
- Menghantar salinan minit mesyuarat kepada Suruhanjaya

APAKAH PEMBAZIRAN-PEMBAZIRAN YANG BERLAKU JIKA MESYUARAT LEMBAGA TIDAK DILAKSANAKAN DENGAN BAIK?

Semua pihak mengharapkan Mesyuarat Lembaga dapat dijalankan dengan tenang dan lancar. Antara pembaziran-pembaziran yang dikesan jika Mesyuarat Lembaga tidak dilaksanakan dengan baik adalah berlaku pembaziran masa, kos tuntutan perjalanan dan tugas rasmi, kerja di pejabat tertangguh, kos penginapan dan sajian, tenaga kerja yang menganjurkan mesyuarat, serta pembaziran alat tulis dan fail dan juga utiliti. Justeru, dengan mengenal pasti perkara-perkara

yang disenaraikan dapat meminimumkan pembaziran ini seterusnya membawa kepada mesyuarat yang lebih berkesan.

PERANAN AHLI MESYUARAT

Mesyuarat bukanlah tempat untuk melepaskan tekanan perasaan. Seperti yang telah dinyatakan, setiap ahli mesyuarat perlu memainkan peranan mereka dan mengelakkan sikap mementingkan diri sendiri. Di sini disenaraikan 10 kesilapan dalam bermesyuarat yang harus dielakkan. Turut dikongsikan adalah 10 tip peranan yang perlu dilaksanakan bagi memastikan mesyuarat dapat dijalankan dalam suasana yang harmoni.

10 Kesilapan dalam Mesyuarat

- Tidak menepati masa
- Tidak bersedia untuk bermesyuarat (gangguan telefon dsb.)
- Jangka masa mesyuarat terlalu panjang
- Memalukan ahli yang memberi pandangan
- Keluar dari tajuk mesyuarat
- Suasana tegang dan tidak selesa
- Asik menyalahkan orang lain
- Anggap perubahan sebagai beban
- Emosi pengerusi tidak stabil
- Terlalu banyak pergerakan dalam bilik mesyuarat

10 Tip Mesyuarat Berkualiti

- Hormati masa dan orang lain. Saranan masa yang diberikan? 3 jam?
- Lakukan persiapan awal dan rapi
- Tentukan matlamat dan objektif mesyuarat
- Bincang hanya perkara yang penting (mengikut agenda)
- Semua pandangan adalah baik
- Bertanggungjawab pada situasi
- Memelihara profesionalisme
- Atasi perkara tertangguh
- Sejarah silam adalah cabaran untuk menjadi lebih baik
- Keputusan yang diambil didokumenkan



PENGENDALIAN MESYUARAT LEMBAGA DALAM NORMA BAHARU

“
Penggunaan secara menyeluruh dengan mengambil kira kemudahan infrastruktur seperti peralatan mencukupi dan capaian Internet yang kukuh perlu diberi perhatian supaya koperasi dapat terus berkomunikasi serta menyampaikan maklumat.
”

Penghujung tahun 2019 lalu dunia diuji dengan pandemik wabak COVID-19. Koperasi di Malaysia tidak terkecuali turut terjejas dengan situasi yang berlaku. Operasi koperasi terkesan dan mesyuarat yang perlu diadakan tertangguh akibat cabaran tidak dapat bersemuka pada peringkat awal Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) dikeluarkan oleh kerajaan. Pada masa ini koperasi mula melalui proses ‘kejutan budaya’ dengan terpaksa menerima perubahan persekitaran yang drastik iaitu menggunakan perkembangan teknologi dan inovasi bagi menjalankan mesyuarat.

Oleh itu, Anggota Lembaga yang berada dalam barisan kepimpinan dalam suasana ini perlu menerima hakikat berhadapan dengan ‘dunia dalam talian’ (online). Koperasi perlu beradaptasi mengikut situasi semasa dan proaktif dalam mengambil langkah sewajarnya dengan menyediakan kelengkapan untuk bermesyuarat secara maya. Lembaga koperasi



saling membantu sekiranya ada Lembaga lain yang tidak mahir dengan kaedah ini kerana ia semakin menjadi kebiasaan kehidupan baharu (new normal). Penggunaan secara menyeluruh dengan mengambil kira kemudahan infrastruktur seperti peralatan mencukupi dan capaian Internet yang kukuh perlu diberi perhatian supaya koperasi dapat terus berkomunikasi serta menyampaikan maklumat.

Apabila kerajaan telah mula melonggarkan arahan berikutan kadar jangkitan semakin menurun, pengendalian mesyuarat telah dibenarkan secara bersemuka namun masih lagi perlu mematuhi prosedur operasi standard (SOP) seperti memakai pelitup muka, mengimbas mySejahtera, mencuci tangan dan menjaga jarak.

Selepas dua tahun pandemik ini, keadaan akhirnya kembali normal dan mesyuarat pada masa kini dapat dijalankan seperti kebiasaan iaitu secara bersemuka. Koperasi masih boleh mengamalkan mesyuarat secara dalam talian dan kaedah ini sebenarnya menjimatkan

masa dan kos koperasi. Walau bagaimanapun terpulang kepada koperasi dalam menentukan pilihan yang terbaik asalkan ianya memudahkan semua pihak tanpa membelakangkan peruntukan yang telah ditetapkan dalam perundangan koperasi.

PENUTUP

Pelbagai kaedah mesyuarat wujud, tetapi matlamatnya adalah sama iaitu mencari persetujuan, pengagihan tugas dan mengkoordinasikan sesuatu acara. Perkongsian penulisan ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan kemahiran menguruskan Mesyuarat Lembaga. Kecekapan merancang dan menguruskan mesyuarat lembaga dengan berkesan adalah usaha ke arah kecemerlangan masa hadapan koperasi. Sebaliknya, kegagalan koperasi untuk merancang menyebabkan koperasi merancang untuk gagal. Oleh itu berusaha untuk merancang sebuah kejayaan perlu bermula pada detik hari ini!



PELIHARA REKOD, KOPERASI TERJAMIN

Pengenalan

Rekod sudah wujud sejak dari zaman batu lagi. Lakaran atau pun antikuiti peninggalan mereka dari zaman dahulu kala yang membantu untuk membentuk, mengekalkan dan melindungi hak-hak kepentingan negara dan masa depan.

Menurut Ketua Pengarah Arkib Negara Malaysia (ANM), Jaafar Sidek Abdul Rahman, melalui *Berita Harian* bertarikh 4 April 2022 berkata, usaha untuk mendapatkan arkib berkaitan negara amat mustahak kerana ia dapat melengkap dan mengukuhkan bahan bukti bagi membantu kerajaan menjalankan kajian seriat penyelidikan mengenai persempadanan, mempertahankan hak kedaulatan serta pengesahan fakta sejarah negara.

Koperasi juga perlu menitikberatkan penjagaan dan pemeliharaan sesebuah rekod kerana koperasi juga merupakan satu entiti perniagaan yang mengeluarkan banyak rekod terutamanya dalam sesebuah transaksi. Apa-apa peristiwa yang berlaku dalam koperasi perlu direkodkan supaya dapat disimpan dan digunakan untuk masa depan.

Di dalam **Akta Arkib Negara Malaysia (2003)**, rekod didefinisikan sebagai:

'bahan dalam bentuk bertulis atau bentuk lain yang menyatakan fakta atau peristiwa atau selainnya merakamkan maklumat dan termasuklah kertas, dokumen, daftar, bahan bercetak, buku, peta, pelan, lukisan, gambar foto, mikrofilem, filem senematigraf, rakaman bunyi, rekod yang dihasilkan secara elektronik tanpa mengira bentuk atau ciri-ciri fizikal dan apa-apa salinannya.'



Dinah Nabilah Mokhtaruddin
Pusat Pengurusan Perniagaan
dinah@ikma.edu.my

Dokumen, fail dan rekod adalah semua perkara yang berbeza di mana ia mempunyai hubungan di antara satu sama lain.

- **Dokumen** – sesuatu media yang mengandungi maklumat dalam unit yang kecil seperti surat atau memo,
- **Fail** – satu folder yang mengandungi beberapa dokumen, dan
- **Rekod** – sekumpulan fail yang meliputi perkara-perkara yang sama dinyatakan sebagai siri rekod.

Rekod di dalam sesebuah organisasi atau koperasi akan sentiasa bertambah dan meningkat dari semasa ke semasa. Rekod akan diwujudkan apabila menjalankan sesuatu aktiviti atau fungsi kerana rekod adalah satu kegunaan bagi bahan bukti, bahan rujukan untuk masa depan, sebagai alat kawalan dan perundangan seperti akta dan surat pekeliling, sebagai alat perhubungan komunikasi, sebagai alat pembuat keputusan, membantu penilaian terhadap pelaksanaan sesuatu aktiviti, alat untuk merancang dan melaksanakan sesuatu projek, melindungi hak kepentingan organisasi, pekerja dan para pelanggan, berguna sebagai alat memori individu atau organisasi, alat kesinambungan kerja dan untuk membantu kecekapan sesuatu kerja dan membantu seseorang pegawai untuk memberikan perkhidmatan yang terbaik dan meningkatkan produktiviti terhadap kerjanya. Oleh yang demikian, pemeliharaan rekod adalah penting untuk memastikan rekod-rekod tidak mengalami

sebarang kerosakan dan akan menimbulkan masalah yang serius kepada organisasi atau koperasi.

KITARAN HAYAT REKOD – PEMELIHARAAN REKOD

Pemeliharaan rekod ialah penjagaan fail dengan baik untuk memastikan rekod-rekod tidak mengalami sebarang kerosakan. Oleh itu, pentingnya untuk koperasi memastikan rekod-rekod yang ada dipelihara dengan baik kerana setiap perkara yang direkodkan mempunyai kepentingannya. Rekod yang tidak dijaga dengan baik akan mengalami kerosakan disebabkan beberapa faktor iaitu:

i. SUHU

Suhu di dalam bilik yang menyimpan rekod-rekod perlu dikawal sentiasa. Keadaan suhu bilik yang tinggi akan menyebabkan kertas akan bertukar warna kekuningan seterusnya mereput. Setiap jenis rekod mempunyai keperluan suhu yang berbeza. Rekod-rekod yang berbentuk gambar dan elektronik memerlukan suhu yang rendah berbanding dengan suhu bagi kertas. Perubahan suhu kawasan penyimpanan fail atau rekod boleh dikawal dengan dengan memasang alat pendingin hawa selama 24 jam. Hal ini adalah untuk mengelakkan sebarang kerosakan yang akan berlaku sekiranya berlaku perubahan suhu yang ketara.

Jadual 1: Keperluan Suhu Penyimpanan Rekod

BENTUK REKOD/MEDIA	SUHU YANG SESUAI
Kertas	18°C - 22°C
Gambar (hitam putih)	18°C - 20°C
Gambar (berwarna)	< 18°C
Rekod Elektronik (optikal/ magnetic)	10°C



ii. KELEMBAPAN

Kelembapan yang tinggi di dalam ruang penyimpanan rekod akan menyebabkan pertumbuhan fungi (kulat / cendawan) di atas rekod dan kelembapan yang rendah akan menyebabkan kertas menjadi kering dan mereput. Ianya boleh dikawal dengan menggunakan:

- o *Alat Dehumidifier*
Alat yang dapat menyerap air dari udara dan mengurangkan kelembapan di udara.
- o *Gel Silica*
Sejenis bahan kimia yang juga dapat meresap air dari udara.

iii. CAHAYA

Dalam cahaya, terdapat jenis pancaran yang dikenali sebagai pancaran 'ultra-violet' (UV). Pancaran UV ini merupakan salah satu pancaran cahaya yang paling bahaya sekali yang akan menyebabkan proses oksidasi (proses kimia yang menyebabkan hilangnya zat kepada

kertas tersebut). Keadaan ini akan melemahkan ketahanan kertas dan menyebabkan kertas bertukar menjadi warna kekuningan.

Oleh itu, ruang penyimpanan rekod dan fail hendaklah sentiasa ditutup. Semasa bilik penyimpanan rekod tidak digunakan, suis lampu hendaklah sentiasa ditutup. Penyimpanan rekod di dalam fail, kotak, sampul dan lain-lain bekas yang bertutup adalah lebih baik kerana ia dapat mengelakkan pancaran UV bertindak secara terus ke atas dokumen tersebut.

iv. AIR

Banjir, kebocoran paip air, kebocoran atap atau bumbung dan jenis bencana yang berkaitan dengan air merupakan salah satu faktor utama yang boleh merosakkan sesebuah fail. Fail-fail yang basah mestilah segera dikeringkan untuk mengelakkan pertumbuhan kulat akibat lembap.



Koperasi juga perlu menitikberatkan penjagaan dan pemeliharaan sesebuah rekod kerana koperasi juga merupakan satu entiti perniagaan yang mengeluarkan banyak rekod terutamanya dalam sesebuah transaksi.



Seperti sedia maklum, kandungan yang berada di dalam fail yang basah tidak boleh dikeringkan di bawah pancaran matahari kerana pancaran UV yang tinggi. Ia hendaklah dikeringkan dengan menggunakan kertas serap air (*blotting paper*)

atau di bawah kipas diputarakan dengan perlahan di dalam bangunan. Rekod-rekod yang basah akibat lumpur boleh dibersihkan dengan menggunakan air paip yang bersih.

Terdapat beberapa langkah yang boleh diambil untuk mengelakkan sebarang kerosakan rekod akibat air iaitu:

- Elakkan untuk meletakkan fail di tingkat bawah (*basements*),
- Simpan fail di dalam almari, kotak atau bekas yang bersesuaian,
- Jangan meletakkan almari fail berdekatan dengan tandas, saluran paip dan tangki air,
- Sentiasa menyemak/memeriksa sistem saluran paip dan *sprinkler*,
- Sentiasa memeriksa struktur bangunan (bumbung, tandas, dan longkang), dan
- Jangan simpan fail berdekatan dengan kantin

v. API

Kebakaran akan menyebabkan rekod-rekod musnah dalam sekelip mata sahaja. Oleh itu, bilik fail terutamanya perlu ditempatkan



di tempat yang jauh dari tempat yang banyak menggunakan bahan-bahan yang menggunakan api seperti kantin, dapur, kawasan penyimpanan minyak, kawasan bahan kimia dan sebagainya.

Bilik rekod yang diwujudkan mestilah dibuat daripada bahan yang tidak mudah terbakar dan terpelihara. Jika boleh, elakkan menggunakan alatan penyimpanan rekod seperti rak-rak kayu dan kabinet yang berasaskan kayu.

Berikut merupakan peralatan yang perlu dipasang di organisasi atau koperasi untuk mengesan dan memadamkan jika berlaku kebakaran:

- Alat penyembur air,
- Alat pemadam api,
- Alat pengesan haba,
- Alat pengesan asap,
- Salur bantu mula (*hose reel*),
- pintu rintangan api, dan
- Telefon kecemasan

vi. MANUSIA

Mencuri, membakar, mengoyak, menconteng, dan mengotorkan fail merupakan perkara-perkara

yang selalunya dilakukan oleh manusia sehingga menyebabkan kerosakan kepada sesuatu rekod sama ada secara sengaja atau tidak sengaja.

Untuk mengelakkan perkara di atas, terdapat beberapa langkah yang perlu diambil kira oleh organisasi atau koperasi seperti:

- Bahagian penyimpanan rekod perlu diisytiharkan sebagai **tempat larangan merokok** kerana boleh mencetuskan kebakaran.
- Tempat penyimpanan rekod hendaklah dijadikan sebagai **kawasan larangan masuk**. Hanya mereka yang mempunyai akses sahaja yang dibenarkan untuk memasuki kawasan tersebut.
- Kawasan ini juga perlu diisytiharkan sebagai **kawasan larangan makan dan minum**. Ia bagi untuk mengelakkan sebarang kotoran dan serangga seperti lipas dan tikus.
- Para pegawai atau mereka yang terlibat di dalam bahagian penjagaan rekod perlulah menjalani **latihan** yang berkaitan seperti pengurusan rekod dan fail serta pemeliharaan dan pelupusan rekod.

“
Setiap koperasi perlu memelihara rekod dengan baik untuk memastikan rekod-rekod tidak mengalami sebarang kerosakan kerana setiap perkara yang direkodkan adalah berguna dan ia memberi impak yang besar sekiranya rosak dan hilang.
 ”

vii. SERANGGA PEROSAK

Serangga perosak seperti lipas, anai-anai, dan tikus merupakan serangga yang membawa kepada kerosakan sesuatu rekod. Ia kerana kertas merupakan bahan yang diperbuat daripada gam, *cellulose* dan gelatin dan menjadi sumber makanan kepada serangga tersebut.

Untuk mengelakkan kerosakan rekod berlaku, penggunaan racun dan perangkap tikus perlu digunakan sekiranya terdapat tikus yang berkeliaran di kawasan organisasi. Makanan dan minuman atau apa-apa bahan yang boleh mendatangkan lipas dan tikus juga perlu dihindari dengan menjadikan kawasan penyimpanan rekod sebagai kawasan larangan makan dan minum. Untuk anai-anai pula, bahan '*sodium arsinite*' boleh dimasukkan dalam kawasan dinding dan lantai yang mempunyai lubang untuk mengelakkan serangga tersebut bertapak di dalam lubang tersebut.

KAEDAH PENYIMPANAN REKOD

Terdapat dua jenis kaedah dalam penyimpanan rekod iaitu;

I. OFFLINE

Offline atau secara *hardcopy* adalah di mana setiap organisasi atau koperasi perlu menyediakan sebuah ruangan khas untuk menyimpan rekod bagi menjamin keselamatan rekod.

- **Bilik Fail**
 Bilik fail digunakan sebagai tempat penyimpanan, penyenggaraan, dan untuk mengawal segala rekod-rekod yang aktif. Segala aktiviti pemfailan seperti pendaftaran surat dan fail, klasifikasi nombor fail, pengawalan fail, penutupan dan mengindeks fail perlu dilakukan di dalam bilik ini. Bahagian pendaftaran fail memainkan peranan yang penting dalam mengawal klasifikasi fail dan perekodan pergerakan fail yang digunakan oleh para pegawai dan kakitangan semasa bertugas.
- **Bilik Rekod**
 Bilik ini adalah berfungsi sebagai tempat penyimpanan dan mengawal rekod-rekod yang separa aktif dan tidak aktif. Kebanyakan organisasi menyimpan jenis-jenis rekod ini di dalam stor, kotak, bawah tangga dan sebagainya. Namun begitu keperluan bilik ini amatlah penting kerana sebelum fail-fail yang tidak aktif dilupuskan, ia masih lagi mempunyai maklumat-maklumat penting yang berkaitan dengan organisasi atau koperasi. Ini boleh menjejaskan keselamatan terhadap rekod tersebut.

II. ONLINE

Online atau *softcopy* adalah salah satu cara bagaimana organisasi menyimpan rekod-rekod dengan selamat. Penggunaan cara seperti ini juga membantu organisasi atau koperasi dapat menjimatkan ruang di kawasan pejabat dan ianya dapat membantu organisasi atau koperasi melihat semula rekod tanpa perlu membuka fail. Cara seperti ini telah banyak digunakan oleh organisasi atau koperasi yang melihat ia sebagai salah satu langkah untuk memastikan supaya rekod sentiasa terjaga sekiranya berlaku sebarang faktor-faktor yang boleh menyebabkan rekod rosak atau hilang. Antara sistem yang diguna pakai oleh organisasi atau koperasi adalah seperti *Google Drive*, *One Drive*, *Dropbox* dan lain-lain sistem yang mudah untuk pegawai atau kakitangan untuk mengakses maklumat.

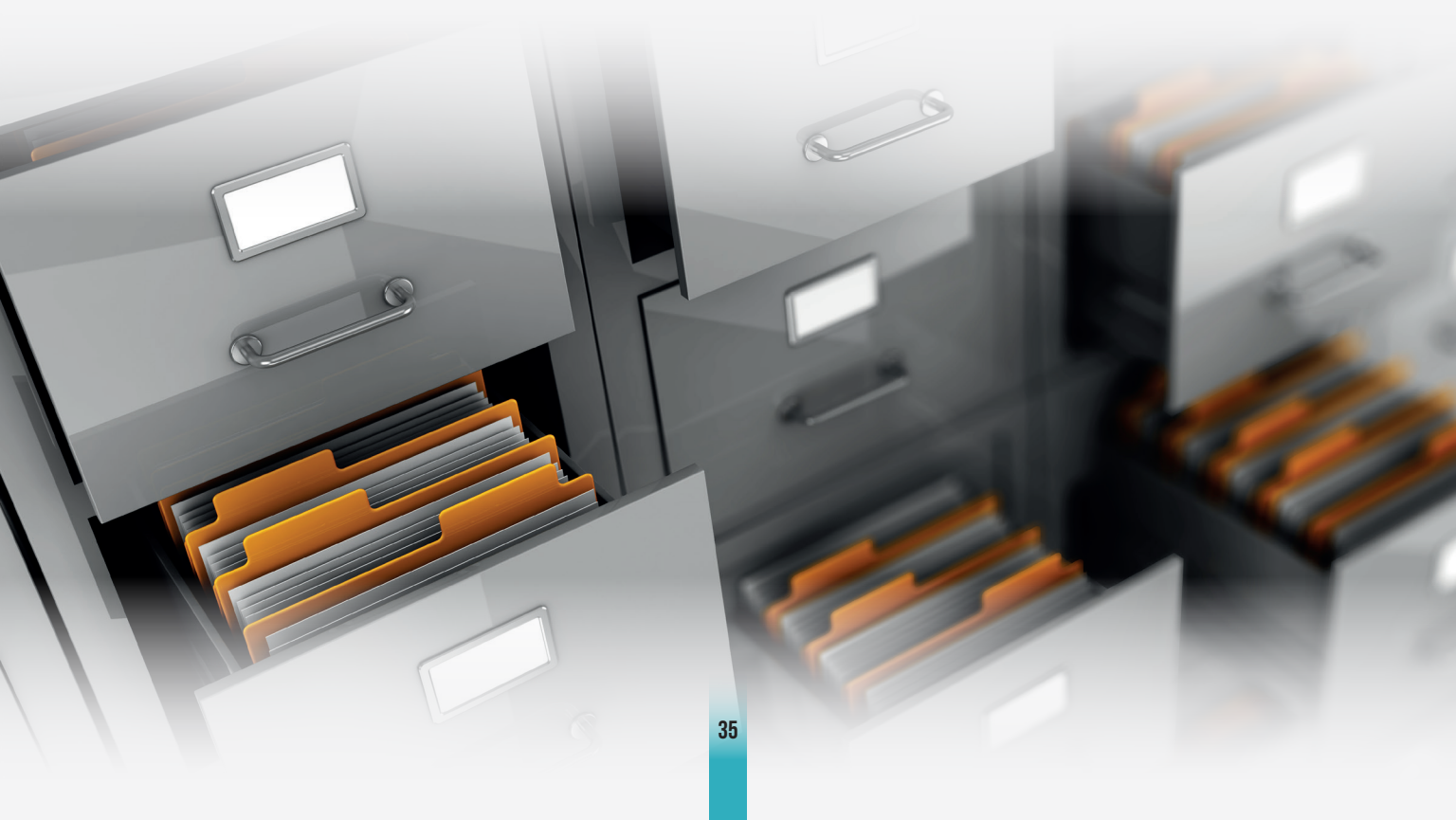
Penutup

Oleh itu, penjagaan rekod amatlah penting untuk memastikan organisasi atau koperasi kita selamat.

Tanpa penjagaan rekod yang baik, banyak masalah yang akan timbul dan boleh membawa kemudaratan kepada organisasi.

Kegunaan rekod ini mempunyai banyak pentingnya seperti sebagai bahan bukti sesebuah aktiviti, menjadi rujukan kepada sesuatu keputusan atau semasa dalam mesyuarat, bertindak sebagai alat komunikasi dalam pekerjaan, alat kesinambungan kerja seperti minit mesyuarat, untuk menaikkan produktiviti dengan mempunyai maklumat yang lengkap dan sebagai ingatan kepada kita semua kerana sebagai manusia, bukan semua perkara yang kita boleh ingat.

Rekod bertindak sebagai bukti atau memori kepada apa yang kita mahukan dalam fikiran. Setiap koperasi perlu memelihara rekod dengan baik untuk memastikan rekod-rekod tidak mengalami sebarang kerosakan kerana setiap perkara yang direkodkan adalah berguna dan ia memberi impak yang besar sekiranya rosak dan hilang.



POTENSI KOPERASI ORANG KURANG UPAYA (OKU) DI MALAYSIA



Nor Arma Abu Talib
Pusat Penyelidikan
arma@ikma.edu.my

Pengenalan

Ramai golongan orang kurang upaya (OKU) di Malaysia telah mencatatkan kejayaan dalam pelbagai bidang. Antaranya ialah Mohd Sukur Ibrahim dalam bidang keusahawanan, Lee Thiam Wah, pengasas pasar raya 99 Speedmart dan Bonnie Bunyau Gustin, pemenang *Powerlifting* sukan paralimpik Tokyo 2020. Peranan dan sumbangan golongan OKU memang tidak boleh dinafikan. Mengimbas kembali semasa awal pandemik COVID-19 melanda, seorang OKU bernama Norfarrah Syahirah Shaari dari Bagan Datuk yang dilahirkan tanpa kedua belah tangan telah secara sukarela menyumbang tenaga dengan menjahit sejumlah pakaian perlindungan diri (PPE) untuk kegunaan petugas barisan hadapan (frontliners).

Hasil sokongan kerajaan dan pihak swasta, semakin ramai rakan-rakan istimewa ini boleh berdikari dan bekerja sendiri. Terdapat sebahagian golongan ini yang menjadi pemandu, pendidik dan usahawan yang berjaya. Selain itu, terdapat juga sebahagian daripada mereka menjadi wakil OKU di dalam Dewan Negara dan terlibat dalam proses meluluskan rang undang-undang negara. Hal ini menunjukkan pihak kerajaan tidak meminggirkan golongan OKU malah sentiasa mengiktiraf peranan dan sumbangan mereka kepada negara. Golongan OKU ini perlu disantuni secara adil dan penyertaan mereka perlu ditingkatkan dalam pelbagai bidang. Walau bagaimanapun, lebih banyak ruang dan peluang perlu diberikan untuk memastikan golongan OKU terus terlibat dalam agenda pembangunan negara.

WAWASAN KEMAKMURAN BERSAMA 2030

DEFINISI

Iltizam menjadikan Malaysia sebuah negara terus membangun secara mampan seiring dengan pengagihan ekonomi yang adil, saksama & inklusif pada semua peringkat kumpulan pendapatan, etnik, wilayah & rantaian bekalan

MATLAMAT

Menyediakan taraf hidup yang wajar kepada semua rakyat pada 2030

OBJEKTIF KEMAKMURAN BERSAMA

1 PEMBANGUNAN UNTUK SEMUA

Menstruktur semula ekonomi yang lebih progresif berpaksikan ilmu & bernilai tinggi dengan penyertaan masyarakat yang menyeluruh di semua peringkat

MENSTRUKTUR EKONOMI

2 MENANGANI JURANG KEKAYAAN & PENDAPATAN

Menangani jurang ekonomi antara kumpulan pendapatan, etnik, pembangunan wilayah & rantaian bekalan untuk membela & meningkatkan keupayaan semua rakyat supaya tiada yang ketinggalan

MENANGANI KETIDAKSAMAAN

3 NEGARA BERSATU, MAKMUR & BERMARUAH

Menjadikan Malaysia sebuah negara yang bersatu, makmur dan bermaruah seterusnya muncul sebagai paksi ekonomi Asia

MEMBINA NEGARA

7 TERAS



Ekosistem perniagaan & industri



Aktiviti pertumbuhan ekonomi utama



Modal insan



Pasaran buruh & pampasan pekerja



Kesejahteraan sosial



Keterangankuman wilayah



Modal sosial

Sumber: Kementerian Hal Ehwal Ekonomi & Jabatan Perangkaan Malaysia

Infografik Bernama

Rajah 1: Infografik Wawasan Kemakmuran Bersama 2030

(Sumber: Kementerian Hal Ehwal Ekonomi dan Jabatan Perangkaan Malaysia, 2019)

Kategori Orang Kurang Upaya (OKU)

Menurut Akta Orang Kurang Upaya 2008, orang kurang upaya (OKU) didefinisikan sebagai mereka yang mempunyai kekurangan jangka panjang dari segi fizikal, mental, intelektual atau deria dan apabila berinteraksi akan menghadapi pelbagai halangan hingga boleh menyekat penyertaan penuh dan berkesan mereka dalam masyarakat. Terdapat tujuh kategori utama ketidakupayaan OKU yang diklasifikasikan oleh Jabatan Kebajikan Masyarakat (JKM) iaitu:

1. **Pendengaran** – Tidak dapat mendengar dengan jelas di kedua-dua belah telinga tanpa menggunakan alat bantuan pendengaran atau tidak dapat mendengar langsung walaupun dengan menggunakan alat bantuan pendengaran.
2. **Penglihatan** – Buta kedua-dua belah mata atau buta di sebelah mata atau penglihatan terhad di kedua-dua belah mata atau lain-lain gangguan penglihatan kekal.
3. **Fizikal** – Bermaksud ketidakupayaan kekal anggota badan sama ada disebabkan oleh kehilangan atau ketidakupayaan mana-mana anggota badan yang boleh menjejaskan fungsi mereka dalam melakukan aktiviti asas sepenuhnya. Aktiviti asas yang dimaksudkan ialah penjagaan diri, pergerakan dan penukaran posisi tubuh badan.
4. **Masalah pembelajaran** – Bermaksud masalah kecerdasan otak yang tidak selaras dengan usia biologikalnya. Mereka yang tergolong dalam kategori ini adalah lewat perkembangan global, *sindrom down* atau kurang upaya intelektual. Keadaan ini juga merangkumi keadaan *autisme*, *attentiondeficit hyperactive disorder* (ADHD) dan masalah pembelajaran spesifik seperti *dyslexia*, *dyscalculia*, *dygraphia*.
5. **Pertuturan** – Bermaksud tidak boleh bertutur sehingga menyebabkan gangguan komunikasi dengan sempurna dan tidak boleh difahami oleh mereka yang berinteraksi dengannya. Keadaan ini adalah kekal atau tidak akan sembuh.
6. **Mental** – Seseorang yang menghidap penyakit mental yang teruk dan telah menjalani rawatan atau telah diberi diagnosis selama sekurang-kurangnya dua tahun oleh pakar psikiatri. Antara jenis penyakit mental tersebut adalah *skizofrenia*, *mood disorder* dan *organic mental disorder* yang serius dan kronik.
7. **Pelbagai** – Individu yang mengalami lebih daripada satu jenis ketidakupayaan dan secara umumnya tidak sesuai diklasifikasikan di bawah mana-mana enam kategori yang lain yang sedia ada. Contohnya, seorang individu yang mengalami dua jenis ketidakupayaan daripada segi penglihatan dan pendengaran didaftarkan dalam kategori kurang upaya pelbagai.



Berdasarkan statistik terkini, jumlah perolehan koperasi OKU adalah berjumlah RM710,000 dengan nilai aset berjumlah RM1.9 juta. Statistik ini masih lagi dalam kadar sumbangan kecil dalam pertumbuhan ekonomi koperasi dan perlu dipergiatkan usaha untuk membuka peluang pekerjaan kepada golongan OKU.



Inisiatif dan Kemudahan kepada Golongan OKU

Berdasarkan statistik yang dikeluarkan oleh Pertubuhan Kesihatan Sedunia (WHO), menganggarkan jumlah OKU adalah mewakili 15 peratus daripada jumlah keseluruhan penduduk dalam sesebuah negara. Mengikut perangkaan pendaftaran OKU sehingga 30 November 2022 di Malaysia, seramai 630,00 orang individu OKU telah berdaftar dengan badan kerajaan di bawah Jabatan Kebajikan Masyarakat. Malaysia mempunyai penduduk sekitar 32.6 juta orang dan 1.8 peratus daripadanya ialah individu OKU. Berdasarkan jumlah tersebut terdapat keperluan yang nyata terhadap penyediaan kemudahan untuk golongan ini.

Sebagai sebahagian daripada anggota masyarakat, golongan OKU mempunyai hak dan kesaksamaan dalam menjalani kehidupan yang berkualiti (Dasar Orang Kurang Upaya, 2016). Pendekatan yang berasaskan hak menjadi punca kuasa dalam memberikan perlindungan bagi menjamin kepentingan dan kesejahteraan golongan OKU. Selaras dengan pelancaran Dasar Orang Kurang Upaya oleh Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga dan Masyarakat (KPWKM), empat objektif telah ditetapkan iaitu:

- i. Memberikan pengiktirafan serta penerimaan prinsip bahawa OKU mempunyai hak dan peluang yang sama;
- ii. Memastikan hak OKU menikmati hak, peluang dan akses secara adil di bawah undang-undang negara;
- iii. Menghapuskan diskriminasi terhadap individu akibat daripada ketidakupayaannya; dan
- iv. Mendidik dan meningkatkan kesedaran masyarakat mengenai hak OKU.

Oleh yang demikian, dasar OKU menjadi asas kepada golongan OKU di negara ini untuk mempunyai akses

dan peluang kepada setiap inisiatif kerajaan. Sebagai contoh, peruntukan sebanyak RM30 juta untuk menjadikan bangunan-bangunan kerajaan mesra OKU perlu direalisasikan secara holistik oleh kementerian yang berkaitan bagi membolehkan bangunan-bangunan terbabit mematuhi undang-undang dan peraturan yang relevan. Selain itu pihak berkuasa tempatan (PBT) terus digalakkan untuk menerima pakai prinsip 'universal design' atau reka bentuk sejagat bagi menambah baik akses kemudahan awam untuk OKU. Begitu juga dengan peruntukan-peruntukan lain yang telah diluluskan perlu dilaksanakan dengan lebih teliti, supaya usaha memperkasa OKU secara komprehensif dapat direalisasikan.

Dalam segmen ekonomi pula, lebih banyak peluang ekonomi perlu disediakan kepada OKU melalui pelbagai platform, termasuk ekonomi perkongsian dan ekonomi digital. Kerajaan telah menyediakan banyak skim bantuan modal dan mikro kredit dalam usaha menyokong OKU menceburi perniagaan. Sebagai contoh, di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP), kerajaan telah merangka Program Rintis CARE: *Capable and Reliable Entrepreneur* untuk membantu usahawan OKU. Projek ini diterajui oleh TEKUN Nasional dengan kerjasama Jabatan Kebajikan Masyarakat dan Yayasan Kesihatan Mental dengan peruntukan awal sebanyak RM240,000.

Inisiatif *Malaysia Short-term Employment Programme* atau MySTEP diteruskan bagi tahun 2022 dengan menawarkan 80,000 peluang pekerjaan secara kontrak merangkumi 50,000 pekerjaan dalam sektor awam dan 30,000 pekerjaan dalam syarikat berkaitan kerajaan mulai Januari 2022. Dalam Bajet 2022, kerajaan turut menyediakan peluang untuk anak muda OKU dilantik menerusi skim MySTEP ini. Azam dan usaha ini sekaligus membantu mempercepatkan Dasar 1 Peratus OKU dalam penyertaan dalam sektor awam.

Perkembangan Koperasi OKU di Malaysia

Di Malaysia, terdapat 24 buah koperasi OKU dengan penglibatan seramai 0.18% iaitu 1,108 orang anggota berbanding 600,000 orang OKU yang berdaftar dengan JKM. Secara keseluruhannya, jumlah koperasi di Malaysia ialah sebanyak 14,629 dengan koperasi OKU hanya 0.16 peratus sahaja. Perkembangan koperasi OKU yang terkini adalah dengan pelaksanaan gabungan koperasi OKU agar menjadi satu gerakan koperasi yang lebih besar dan kuat. Inisiatif ini telah disarankan oleh Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad (ANGKASA) dengan menggabungkan koperasi OKU di negeri Terengganu dan mewujudkan Konsortium Koperasi Penyayang Terengganu Berhad (KKPTB) yang terdiri daripada tiga buah koperasi iaitu Koperasi Peka Malaysia Berhad (OKU pekak), Koperasi PERTIS Terengganu Berhad (OKU penglihatan) dan Koperasi Gerak Wawasan Terengganu Berhad (OKU anggota).

Berdasarkan statistik terkini, jumlah perolehan koperasi OKU adalah berjumlah RM710,000 dengan nilai aset berjumlah RM1.9 juta. Statistik ini masih lagi dalam kadar sumbangan kecil dalam pertumbuhan ekonomi koperasi dan perlu dipergiatkan usaha untuk membuka peluang pekerjaan kepada golongan OKU. Sehubungan itu, usaha dan peranan kerajaan melalui Rancangan Malaysia Ke-12 (RMK12) yang mana golongan OKU sentiasa menjadi agenda negara dengan melaksanakan program *job coach*, pemulihan dalam komuniti, perkhidmatan pusat kehidupan berdikari, program keusahawanan OKU dan karnival kerjaya khas.

Dalam memperkasakan pembangunan ekonomi dan kebajikan golongan OKU, KPWKM turut menggesa badan bukan kerajaan atau swasta untuk membuka lebih banyak taman asuhan kanak-kanak (TASKA) bagi kanak-kanak OKU. Dalam usaha ini, kerajaan

menyokong dan telah menyediakan bajet sebanyak RM1.7 juta bagi pembangunan taska OKU. Agenda nasional dan insentif sebegini perlu diambil peluang oleh entiti perniagaan seperti koperasi OKU di Malaysia.

Koperasi di Malaysia yang menjalankan perniagaan taska dan tadika adalah seperti Koperasi Universiti Putra Malaysia Berhad (Taska Cahaya Mata dan Tadika KUPUTRA), Koperasi Kakitangan Bank Rakyat Berhad (Taska Nuri), Koperasi Siswazah UKM Bangi Berhad (Taska dan Tadika Tunas UKM) dan Koperasi Putri Terbilang Malaysia Berhad (Tadika Sri Wawasan KOPUTRI). Walau bagaimanapun, belum ada lagi koperasi OKU yang menjalankan perniagaan perkhidmatan pendidikan taska atau tadika mahupun taska OKU. Oleh itu, perkara ini dilihat sebagai satu peluang perniagaan kepada koperasi OKU untuk diceburi.

Penutup

Dalam usaha memperkasakan golongan OKU di negara ini, akses terhadap pekerjaan merupakan hak OKU yang paling utama untuk dipenuhi bagi memastikan golongan minoriti tersebut dapat hidup berdikari tanpa mengharapkan belas ihsan masyarakat dan bantuan kerajaan semata-mata. Pertubuhan bukan kerajaan (NGO) terutamanya pertubuhan kebajikan OKU yang bergerak atas nama NGO semata-mata dan berdaftar dengan Jabatan Pendaftaran Pertubuhan yang sedia ada amat digalakkan untuk menubuhkan koperasi bagiturut sama memanfaatkan kelebihan berkoperasi. Manakala koperasi OKU sedia ada perlu mempelbagaikan strategi perniagaan serta meningkatkan kebajikan anggota mereka. Melalui penggabungan dan pembentukan konsortium juga membolehkan mereka menyertai lebih banyak sektor berimpak tinggi dan dapat menyediakan lebih banyak peluang pekerjaan kepada golongan OKU berkenaan.

RANCANG DAN CAPAI OBJEKTIF DENGAN SMART



Hajar Azwin Hj Mohamad Ashi
Pusat Pengurusan Perniagaan
azwin@ikma.edu.my

Pengenalan

Hidup ini sentiasa berjalan ke hadapan mengikut aliran masa. Kehidupan kita tidak akan dapat kembali ke masa silam seperti mana kereta yang boleh undur ke belakang. Oleh itu, pentingnya meletakkan matlamat supaya pelayaran hidup kita mempunyai destinasi yang jelas. Tidak kira sama ada bergerak secara individu mahupun secara berkumpulan, perlu ada matlamat untuk menggapai apa yang diinginkan lebih mudah dan tidak tersasar.

Apa itu matlamat? Matlamat adalah apa yang kita mahu capai. Apabila ada matlamat, maka seseorang itu ada sesuatu untuk dicapai dan lahirnya kemahuan. Akan tetapi, sekiranya kita hanya mempunyai matlamat dan tidak ada kemahuan merealisasikannya, ia sama seperti kisah dongeng Mat Jenin yang hanya suka berangan-angan tanpa berusaha untuk mencapainya. Sepertimana kata pepatah Melayu, di mana ada kemahuan di situ ada jalan, apa yang dikatakan itu sebenarnya betul. Mengapa? Kerana, apabila kita ada kemahuan yang tinggi, maka kita akan berusaha untuk mendapat apa yang kita mahukan. Akan tetapi, bagaimana untuk kita mengetahui matlamat yang ingin digapai itu telah tercapai? Oleh itu, matlamat kita perlu SMART yang sinonim digunakan dengan pernyataan, Objektif SMART. Apakah itu Objektif SMART? Anda perlu membaca artikel ini sehingga selesai.

Definisi Objektif

Menurut *Dewan Bahasa dan Pustaka*, objektif bermaksud sesuatu yang khusus yang ingin dicapai. Ia juga dibina untuk tujuan merealisasikan visi dan misi syarikat. Objektif juga merupakan matlamat khusus dan pencapaiannya boleh dinilai dengan spesifik berasaskan kepada tempoh masa yang ditetapkan. Organisasi yang berjaya membentuk objektif yang baik mempunyai peluang lebih cerah untuk menjadi organisasi yang kompetitif. Bukan sahaja organisasi mempunyai objektif, malah, seseorang individu atau usahawan juga perlu merancangnya. Objektif yang jelas akan menjadikan seseorang atau sesebuah organisasi lebih mudah untuk mencapai matlamat.

Jenis-jenis Objektif

Secara amnya, objektif mempunyai dua jenis iaitu objektif umum dan objektif spesifik. Objektif umum dibentuk secara am dan tidak memfokuskan pada

Matlamat yang kabur umpama mengembara tanpa peta jalan yang jelas, kadang kala akan menyebabkan terkandas berkali-kali di tempat yang sama, manakala matlamat khusus adalah lebih berfokus dalam proses untuk sampai ke destinasi yang diinginkan.

satu bidang aktiviti perniagaan, manakala, objektif spesifik pula terbentuk dengan memfokuskan bidang aktiviti yang diceburi oleh sesebuah koperasi, contoh pertanyaan adalah seperti di jadual 1. Selain itu, mana-mana organisasi juga boleh mengkategorikan objektif kepada tiga bahagian iaitu objektif jangka panjang (lebih dari tiga tahun), sederhana (satu hingga tiga) dan pendek (kurang daripada satu tahun). Pendekatan ini amat penting kerana sesebuah organisasi tidak akan berjaya mencapai visi dan misi sekiranya objektif tidak jelas. Oleh itu, pembentukan objektif perlu mempunyai ciri-ciri SMART. Apakah ciri-ciri SMART? anda perlu baca artikel ini sehingga selesai untuk ketahuinya.

Jadual 1: Perbandingan antara Objektif Umum dan Objektif Spesifik

Objektif Umum	Objektif Spesifik
Koperasi ABC Berhad <ul style="list-style-type: none"> Memberi perkhidmatan berkualiti dan menjadi pakar dalam bidang kami 	Koperasi DEF Berhad <ul style="list-style-type: none"> Meningkatkan keuntungan koperasi dari 20 peratus kepada 40 peratus setiap tahun Meningkatkan penggunaan Internet sebagai saluran pengedaran
Usahawan Ali <ul style="list-style-type: none"> Berjaya dalam perniagaan 	Usahawan Abu <ul style="list-style-type: none"> Menjadi pengasas ayam gunting di seluruh pasar malam di sekitar Senawang menjelang tahun 2024

Apa itu SMART? Ia adalah singkatan yang digunakan untuk mengoptimalkan penetapan objektif dalam perniagaan, terutamanya tentang pembangunan kakitangan, pengurusan prestasi, pengurusan projek dan promosi pemasaran. Dengan menggunakan SMART, organisasi dapat merancang dan mencapai objektif iaitu merangka strategi menetapkan matlamat yang Khusus (Specific), Boleh diukur (Measurable), Boleh dicapai (Achievable), Berkaitan (Relevant) dan Mengikut ketetapan masa (Time-bound). Kriteria SMART yang biasa difahami ialah:

i. Specific (Khusus)

Pada kebiasaannya, ramai mengandaikan dengan menetapkan matlamat dalam perniagaan sudah memadai. Namun, matlamat umum tidak sesuai, ia perlu diperincikan dengan khusus dan sejelas yang boleh. Sebagai contoh, Koperasi Keluarga Minami Berhad mempunyai objektif “ Meningkatkan jualan”, dan sudah tentu objektif ini terlalu umum untuk penetapan prestasi koperasi itu sendiri. Mengapa? Hal ini kerana, pernyataan objektif tersebut terlalu umum untuk penilaian prestasi koperasi. Persoalannya apakah jualan yang ingin ditingkatkan? Jenis jualan yang ingin ditingkatkan dan lain-lain persoalan yang akhirnya akan membawa jalan buntu untuk merealisasikan objektif tersebut. Bukan itu sahaja, kakitangan yang terlibat juga akan keliru apakah sasaran kerja yang ingin dicapai oleh organisasi. Oleh itu, ciri spesifik ini menekankan pernyataan objektif yang hendaklah dinyatakan secara khusus dan boleh diukur secara kuantitatif (Kaedah pengukuran yang menggunakan data bernombor). Contohnya, “Meningkatkan jualan sebanyak 30 peratus berbanding tahun lepas bagi tahun semasa.

ii. Measureable (Boleh diukur)

Apabila objektif anda mempunyai kriteria khusus, ia boleh digunakan untuk mengukur kemajuan organisasi terhadap pencapaian yang telah dibuat. Berbalik kepada kes Koperasi Keluarga Minami Berhad, objektif yang dibuat adalah umum dan sukar untuk diukur sasaran yang ingin dicapai. Oleh itu, matlamat atau objektif yang boleh diukur memudahkan sesebuah organisasi untuk

menetapkan penanda aras untuk tempoh yang ingin dicapai bagi sasaran tertentu.

iii. Achievable (Boleh dicapai)

Adakah objektif anda boleh dicapai? Kriteria ini penting supaya matlamat organisasi anda benar-benar boleh dicapai. Objektif yang boleh dicapai perlu dipertimbangkan masa, usaha dan kos serta keutamaan lain dalam perniagaan. Bukan itu sahaja, anda juga harus memikirkan strategi dan usaha yang diperlukan untuk mencapai objektif ini. Jika tiada harapan yang realistik untuk mencapai objektif tersebut, adalah lebih baik menilai semula objektif itu.

iv. Relevant (Munasabah)

Penting untuk menitikberatkan keberkaitan objektif dalam organisasi yang lebih besar. Contohnya, jika koperasi anda membuat aktiviti peruncitan dan dengan era teknologi yang semakin cepat berkembang, lebih baik untuk mempertimbangkan keberkaitan penggunaan teknologi dalam objektif perniagaan. Ia akan dapat diselaraskan dengan matlamat strategik perniagaan yang sedang anda usahakan. Keberkaitan atau munasabah membawa maksud penetapan objektif kepada peluang yang tidak mustahil untuk mencapainya. Untuk mencapai objektif juga, sumber manusia dan fizikal perlu mencukupi atau dengan kata lain, kemampuan sesebuah organisasi untuk mencapai objektif yang telah ditetapkan. Ini kerana dengan kemampuan sumber dalaman koperasi dapat memadankan kekuatan sumber yang ada dengan faktor persekitaran luaran organisasi. Apakah faktor kemampuan oleh organisasi?

FAKTOR KEMAMPUAN

Aspek sumber dalaman organisasi

Modal(Money), Pekerja & lembaga (Man) , Bahan Mentah (Material) & Mesin (Machine), kaedah (Method)

Contoh : Aspek sumber manusia yang meliputi pengalaman, kemahiran, dan bilangan pekerja

Rajah 1: Faktor Kemampuan Sumber Dalaman Organisasi

Objektif : Mewujudkan rangkaian pengedar pada tahun 2021

Strategi : Mewujudkan Stokis, Ejen dan Dropship Produk Koperasi

Aktiviti	Masa	Januari	Februari	Mac	April	Mei
Mengenal pasti Pakej Stokis/ Ejen dan Dropship						
Mengenal pasti sistem yang boleh diguna pakai bersesuaian dengan proses dropship						
Mengenal pasti Pelanggan Tetap						
Menghubungi Pelanggan sedia ada untuk tawaran						

Rajah 2: Carta Gantt Mewujudkan Stokis, Ejen dan Dropship Produk Koperasi

v. Timely (Tempoh masa)

Pepatah Arab ada menyebut, 'Waktu ibarat pedang'. Jika anda tidak memotongnya, ia akan memotong anda. Demikian itu, orang yang menyedari hakikat kepentingan masa sentiasa menjadikan setiap saat yang dilaluinya lebih baik daripada sebelumnya. Jangka masa merupakan satu tempoh masa yang perlu ada dalam penentuan objektif perniagaan anda. Anda perlu menetapkan tarikh sasaran dan mempunyai persoalan khusus tentang perkara yang boleh dicapai dalam jangka masa panjang atau pendek. Tempoh masa juga perlu realistik dan juga fleksibel mengikut keadaan dari semasa ke semasa. Mari kita lihat Carta Gantt yang merujuk kepada objektif Koperasi Keluarga Minami Berhad seperti di rajah 2.

Strategi mewujudkan stokis, ejen dan dropship mengambil masa selama lima bulan. Aktiviti yang terlibat dalam strategi tersebut mempunyai empat langkah seperti yang dinyatakan di Carta Gantt. Setiap langkah mempunyai tempoh masa yang ditetapkan seperti mengenal pasti pakej Stokis/ Ejen dan Dropship yang mengambil masa sebulan untuk mendapatkan informasi berkaitan. Sehubungan itu, apabila matlamat mempunyai tempoh masa, ia lebih memudahkan sesebuah organisasi untuk membuat pemantauan dan mengubah strategi sekiranya terdapat halangan dari semasa ke semasa.

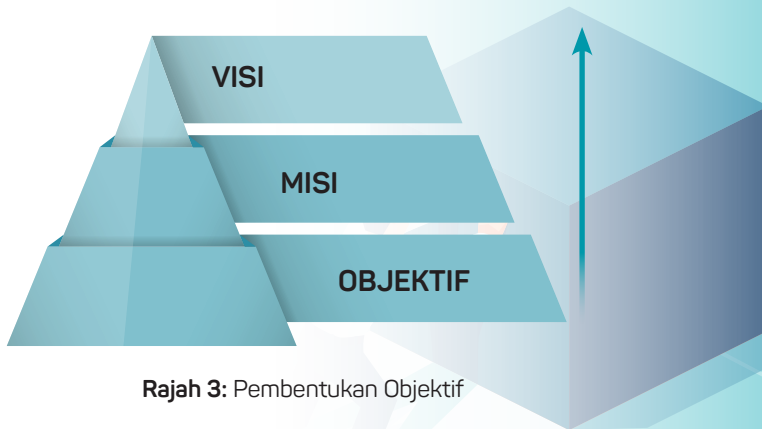
Objektif SMART

Keperluan yang paling penting apabila membina objektif perniagaan adalah ia mesti diukur dan boleh diukur. Objektif yang terlalu luas atau umum seperti " Untuk meningkatkan jualan" adalah tidak cukup spesifik untuk menunjukkan objektif sebenar. Ini kerana, bagaimana organisasi atau individu menentukan sama ada ia telah memenuhi objektif? Dan adakah organisasi itu berpuas hati dengan kenaikan tiga peratus atau kenaikan 15 peratus? Sehubungan itu, menurut guru pengurusan, Peter F.Drucker, objektif berlandaskan SMART akan dapat melihat keberkesanan strategi yang dibuat mengikut objektif yang telah diwujudkan.

Penetapan Objektif SMART

Pernyataan objektif yang mempunyai ciri-ciri SMART adalah bagi mencapai matlamat organisasi perniagaan. Penetapan objektif sesebuah organisasi sekurang-kurangnya mempunyai satu objektif yang berciri SMART untuk dapat menggambarkan satu sasaran yang diinginkan. Perkara ini dapat memudahkan semua pihak organisasi perniagaan, jelas dan faham dalam usaha untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Tujuan pembentukan objektif juga adalah bergantung pada pembentukan visi dan misi yang telah ditetapkan oleh sesebuah organisasi. Penetapan objektif perlu diselaraskan dengan visi dan misi bagi

sesebuah organisasi perniagaan yang ditentukan oleh pihak pengurusan atasan. Rajah 3 menggambarkan penetapan objektif yang menjadi asas kepada pencapaian visi dan misi bagi sesebuah organisasi.



Rajah 3: Pembentukan Objektif

Penutup

Matlamat yang kabur umpama mengembara tanpa peta jalan yang jelas, kadang kala akan menyebabkan terkandas berkali-kali di tempat yang sama, manakala matlamat khusus adalah lebih berfokus dalam proses untuk sampai ke destinasi yang diinginkan. Setiap objektif yang terbentuk boleh berubah kerana dipengaruhi oleh keadaan persekitaran dalaman dan luaran perniagaan. Tidak semua matlamat dan objektif yang ditetapkan oleh perniagaan dapat dicapai. Kegagalan mencapai matlamat dan objektif perniagaan boleh memberi kesan negatif kepada perniagaan, namun, sekurang-kurangnya organisasi dapat mengetahui mengapa objektif tersebut tidak dapat dicapai dan langkah-langkah alternatif perlu diambil awal untuk mengatasinya. Sehubungan itu, penting bagi sesebuah organisasi mempunyai objektif yang jelas bagi merealisasikan pernyataan visi dan misi yang telah ditetapkan. Perkara ini seperti dipandang enteng bagi sesetengah individu, akan tetapi, pentingnya merancang objektif dengan jelas agar semua pihak yang ada di dalam organisasi faham akan sasaran yang ingin dicapai.





AR-RAHNU : PAJAK GADAI ISLAM



Nur Affah Izzati Mokhtar
Pusat Penyelidikan
affah@ikma.edu.my

PENGENALAN

Pajak gadai Islam iaitu ar-rahnu telah mula berkembang di Malaysia pada tahun 1992 dan telah membawa perubahan kepada industri pajak gadai yang selama ini didominasi oleh pajak gadai konvensional. Ar-rahnu merupakan istilah yang berasal daripada perkataan Arab iaitu "Rahn" yang bermaksud "gadai". Ar-rahnu merujuk kepada jenis perkhidmatan pajak gadai di mana individu dapat menggadaikan barang emas mereka, seperti perhiasan, sebagai pertukaran pinjaman. Jumlah pinjaman ditentukan oleh berat dan ketulenan emas dan bayaran dikenakan untuk perkhidmatan tersebut. Pelanggan boleh mengambil barang gadai mereka dengan membayar balik pinjaman dan yuran dalam jangka masa yang ditentukan. Ar-rahnu adalah sumber pembiayaan jangka pendek yang sama di Malaysia, yang menyediakan akses cepat ke wang tunai bagi mereka yang memerlukan.

Gerakan koperasi di Malaysia juga turut terlibat dengan perniagaan ini disebabkan wujudnya permintaan yang tinggi terhadap perkhidmatan ar-rahnu dalam kalangan masyarakat. Sebagai satu skim perkhidmatan gadaian yang bersifat mikro kredit, ar-rahnu mempunyai potensi pasaran yang tinggi. Dasar Koperasi Negara 2011-2020 dilaksanakan untuk menggalakkan koperasi dalam menawarkan produk kewangan baru seperti ar-rahnu, pembiayaan mikro kredit serta lain-lain aktiviti pembiayaan yang boleh menyokong pembangunan

Pinjaman ar-rahnu berbeza dengan pinjaman tradisional kerana jangka masa yang diperlukan untuk mendapatkan persetujuan pinjaman adalah lebih singkat tanpa perlu menunggu lama.

pembiayaan dan perusahaan pajak gadai. Ar-rahnu juga berpotensi sebagai agen pembangunan masyarakat kerana ia menawarkan kredit kepada golongan yang terkeluar daripada pasaran kewangan formal. Pelaksanaan skim ar-rahnu merupakan salah satu alternatif kepada sistem pajak gadai konvensional dalam menyediakan kemudahan tunai yang mudah dan cepat kepada masyarakat terutama golongan yang berpendapatan rendah. Perkhidmatan ar-rahnu

sering digunakan sebagai sumber pembiayaan jangka pendek bagi individu yang memerlukan akses cepat ke wang tunai. Antara matlamat penubuhan ar-rahnu adalah untuk menghapuskan riba (faedah) dan gharar (ketidakpastian) yang dikenakan oleh pengusaha aktiviti gadaian secara konvensional.

Gerakan koperasi di Malaysia juga terlibat aktif dalam industri ar-rahnu dengan menawarkan pembiayaan mudah ini kepada anggota koperasi dan masyarakat umum. Pada tahun 1993, Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam (YaPEIM) dan Bank Rakyat yang merupakan pelopor dalam memperkenalkan perkhidmatan ar-rahnu di Malaysia telah memulakan operasi ar-rahnu mereka. Seterusnya, diikuti institusi lain seperti Kedai Al-Rahn (KAR) yang dimiliki oleh Permodalan Kelantan Berhad dan Muassasah Gadaian Islam Terengganu (MGIT) yang telah ditubuhkan oleh kerajaan Negeri Terengganu. Aktiviti perniagaan ar-rahnu boleh dilaksanakan melalui, pertama, menjalankan perniagaan ar-rahnu dengan sistem operasi sendiri, dan kedua, menggunakan sistem francais yang ditawarkan oleh Rakyat Management Services Sdn. Bhd. (Subsidiari Bank Rakyat) dan Permodalan Kelantan Berhad (PKB).



Rajah 1: Antara koperasi yang menawarkan perkhidmatan ar-rahnu



KONSEP AR-RAHNU

i. Qardhul Hassan

Ar-rahnu menggunakan konsep qardhul hassan iaitu sistem perjanjian pinjaman antara pemajak dan penggadai di mana membolehkan penggadai/peminjam meminjam tanpa sebarang unsur riba. Faedah yang dikenakan oleh ar-rahnu adalah berdasarkan konsep mudarabah iaitu pemajak dan penggadai berkongsi untung dan rugi bersama. Konsep qardhul hassan dalam ar-rahnu ini dapat membantu masyarakat yang memerlukan pinjaman tanpa sebarang beban riba yang dikenakan sekaligus memberi manfaat kepada kedua-dua pihak iaitu pemajak dan penggadai.

ii. Al-Ujrah

Al-ujrah ialah yuran simpanan yang dikenakan oleh pemajak kepada penggadai secara adil dan

wajar. Caj yang dikenakan mestilah berpatutan dan tidak boleh melebihi jumlah pinjaman yang diberikan. Yuran simpanan ini dikenakan bertujuan memberi upah kepada pemajak kerana telah menyimpan barang gadaian dengan baik dan selamat.

iii. Wadiah Yad-Dhamanah

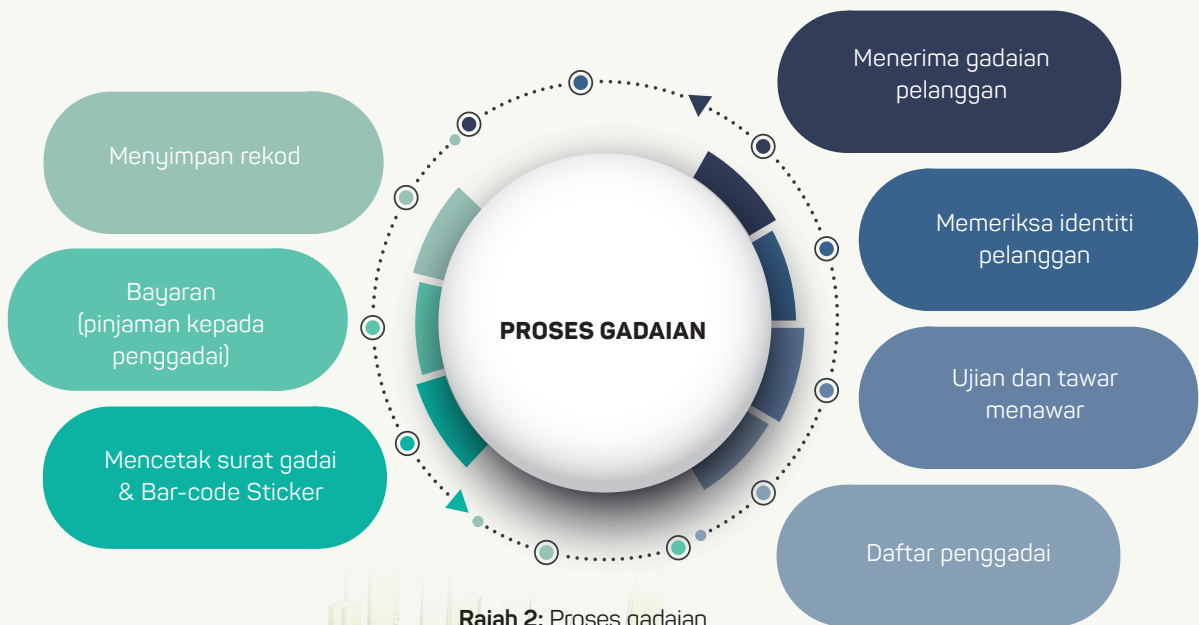
Konsep wadiah yad-dhamanah dalam ar-rahnu adalah sistem simpanan yang membolehkan seseorang menyimpan dengan selamat. Dalam konsep ini penggadai perlu menyediakan barang gadaian kepada penggadai sebagai jaminan untuk mendapatkan wang. Penggadai mempercayai pemajak untuk menjaga barang gadaian sepanjang tempoh gadaian. Dalam sistem pajak gadaian ar-rahnu, konsep ini amat penting dalam menjaga amanah yang diberikan supaya mendapat kepercayaan daripada penggadai.

KELEBIHAN AR-RAHNU

Akses pinjaman yang cepat dan mudah adalah kelebihan utama ar-rahnu di Malaysia. Pinjaman ar-rahnu berbeza dengan pinjaman tradisional kerana jangka masa yang diperlukan untuk mendapatkan persetujuan pinjaman adalah lebih singkat tanpa perlu menunggu lama. Dengan kata lain, ini dapat membantu orang yang memerlukan wang tunai dengan cepat kerana keadaan yang tidak dijangka. Selain itu, ar-rahnu tidak memerlukan prosedur yang kompleks dan rumit. Hal ini kerana, pelanggan tidak perlu mengemukakan dokumen seperti penyata bank dan slip gaji ketika ingin melakukan penggadaian dan sekaligus memudahkan penggadai yang ingin menggadai barang mereka. Konklusinya,

dalam perspektif ar-rahnu, pelanggan ditawarkan dengan transaksi yang pantas dan cekap dan ini membolehkan pelanggan mempunyai wang tunai dalam beberapa minit tanpa perlu mengisi banyak borang permohonan dan menjalani tempoh menunggu yang lama.

Selain itu, kelebihan kedua ar-rahnu adalah prosedur yang mudah. Mereka yang mempunyai skor kredit rendah atau sejarah pekerjaan yang tidak stabil mungkin menghadapi masalah untuk memenuhi syarat untuk pinjaman tradisional. Sebaliknya, pinjaman di ar-rahnu ditentukan bukan oleh pendapatan atau skor kredit peminjam semata, tetapi oleh nilai cagaran yang diberikan. Hal ini juga menunjukkan bahawa orang yang mungkin tidak memenuhi syarat untuk mendapat



Rajah 2: Proses gadaian



kredit konvensional masih dapat memperoleh wang yang mereka perlukan melalui ar-rahnu. Hal ini sekaligus dapat membantu masyarakat yang sangat memerlukan wang seperti peniaga-peniaga kecil yang memerlukan modal untuk perniagaan mereka.

Di samping itu, kadar upah simpan yang dikenakan oleh ar-rahnu adalah lebih murah berbanding pajak gadai konvensional. Walaupun setiap ar-rahnu menawarkan kadar upah yang berbeza, namun kadar upah yang dikenakan adalah lebih murah berbanding pajak gadai konvensional. Penglibatan masyarakat bukan Islam didalam sistem pajak gadai Islam dapat dilihat kerana dipengaruhi oleh caj penyimpanan barang yang murah. Sebagai contoh, ar-rahnu Koperasi Permodalan Felda (KPF) menawarkan kadar upah simpan antara RM0.65-RM0.85 bagi setiap RM100 marhum sebulan. Kos upah simpan yang rendah dan kesukaran untuk mendapatkan pembiayaan pinjaman kewangan menjadi penyebab utama penggadai memilih pajak gadai ar-rahnu. Hal ini tidak membebankan penggadai dengan kadar upah simpan yang tinggi.

Seterusnya, tempoh gadaian yang dilaksanakan adalah bersesuaian. Majoriti operator ar-rahnu di Malaysia memberikan tempoh selama 6 bulan kepada peminjam bagi menyelesaikan bayaran pinjaman mereka dan tempoh ini boleh dipanjangkan lagi sehingga 9 atau 12 bulan. Namun begitu sekiranya penggadai tidak berupaya menebus barang gadaian dalam jangka masa yang diberikan oleh pihak ar-rahnu kepada para penggadai, pihak operator ar-rahnu berhak untuk melelong barang kemas berkenaan. Hasil pulangan dari lelongan oleh pihak ar-rahnu akan mengambil semula jumlah baki bayaran pokok pinjaman dan upah simpan dan baki hasil lelongan berkenaan akan dipulangkan kepada penggadai. Secara tidak langsung penggadai tetap mendapatkan wangnya walaupun tidak berupaya untuk menebus dalam masa yang ditetapkan.



Akses pinjaman yang cepat dan mudah adalah kelebihan utama ar-rahnu di Malaysia. Pinjaman ar-rahnu berbeza dengan pinjaman tradisional kerana jangka masa yang diperlukan untuk mendapatkan persetujuan pinjaman adalah lebih singkat tanpa perlu menunggu lama



PENUTUP

Kesimpulannya, sistem pajak gadai adalah sistem pinjaman yang berbentuk cagaran dan dimonopoli oleh golongan yang berpendapatan rendah bagi mendapatkan tunai dengan segera. Pada masa kini, pajak gadai ar-rahnu semakin berkembang dan diterima masyarakat. Hal ini kerana ar-rahnu menawarkan kadar upah simpan yang minimum dan mempunyai prosedur yang mudah berbanding pajak gadai konvensional. Ar-rahnu juga boleh menjadi sumber utama bagi peniaga-peniaga kecil yang memerlukan modal perniagaan mereka. Ar-rahnu dapat membantu golongan yang berpendapatan rendah sekaligus dapat membantu mereka dari terjebak dengan skim yang salah dan membebankan mereka. Ar-rahnu juga boleh dijadikan asas ekonomi dalam mengukuhkan pembangunan sosial ekonomi terutamanya bagi golongan yang berpendapatan rendah yang memerlukan tunai dengan kadar segera.

RAHSIA KEKAYAAN DIGITAL: JANA PENDAPATAN DENGAN BERNIAGA ONLINE



Rosmalina Che Yakzam
Pusat Penyelidikan
rosmalina@ikma.edu.my





PENGENALAN

Di Malaysia, perkembangan teknologi maklumat yang semakin berkembang pesat secara tidak langsung telah memacu kemajuan ekonomi. Peningkatan pengguna Internet merupakan fenomena yang besar bagi dunia perniagaan dan memberi faedah yang meluas kepada masyarakat di seluruh dunia. Menurut Simon (2021), terdapat sekitar 4.66 bilion pengguna Internet di seluruh dunia dan jumlah ini terus meningkat setiap tahun, dengan pertumbuhan rata-rata sebesar 7.3%. Perkembangan teknologi maklumat, khususnya Internet, telah memberikan kesan yang besar terhadap penggunaan teknologi secara menyeluruh, termasuk dalam bidang perniagaan secara dalam talian.

Perniagaan secara dalam talian adalah perniagaan yang menggunakan Internet sebagai perantaraan antara penjual dan pembeli. Pada masa kini, perniagaan dalam talian menunjukkan perkembangan yang pesat dari semasa ke semasa kerana aktiviti membeli dan menjual pelbagai barangan fizikal melalui Internet telah menjadi gaya hidup normal dengan norma baharu bagi pengguna Internet di seluruh dunia.

Menurut analisis e-dagang global data, pasaran e-dagang Malaysia dianggarkan mencecah MYR51.6 bilion (US\$12.6 bilion) menjelang 2024, peningkatan pada kadar pertumbuhan tahunan kompaun (CAGR) sebanyak 14.3% antara 2020 dan 2024. Malaysia adalah antara pasaran e-dagang yang sedang berkembang pesat di Asia Tenggara, ia didorong oleh peningkatan teknologi sejajar dengan aplikasi yang diperkenalkan untuk telefon pintar termasuklah perniagaan secara dalam talian. Perniagaan dalam talian merupakan teknik pemasaran yang berpotensi tinggi bagi menjana pendapatan. Maka, peluang ini juga terbuka luas kepada gerakan koperasi untuk menjana pendapatan melalui perniagaan secara dalam talian.

PLATFORM PERNIAGAAN SECARA DALAM TALIAN

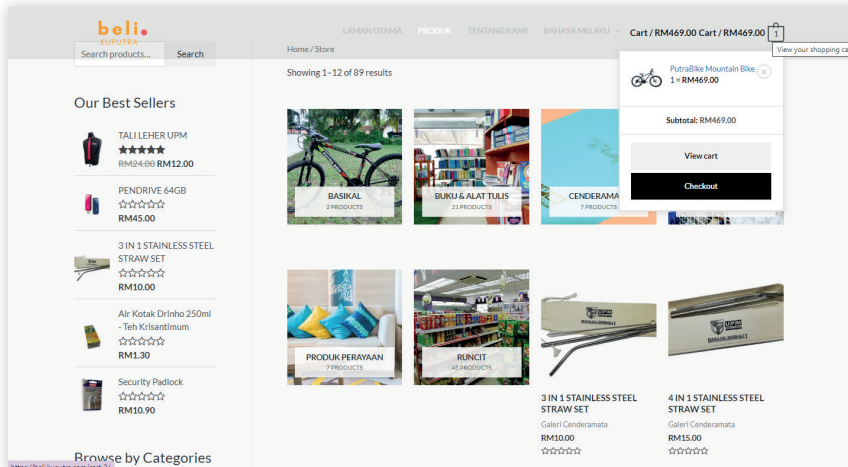
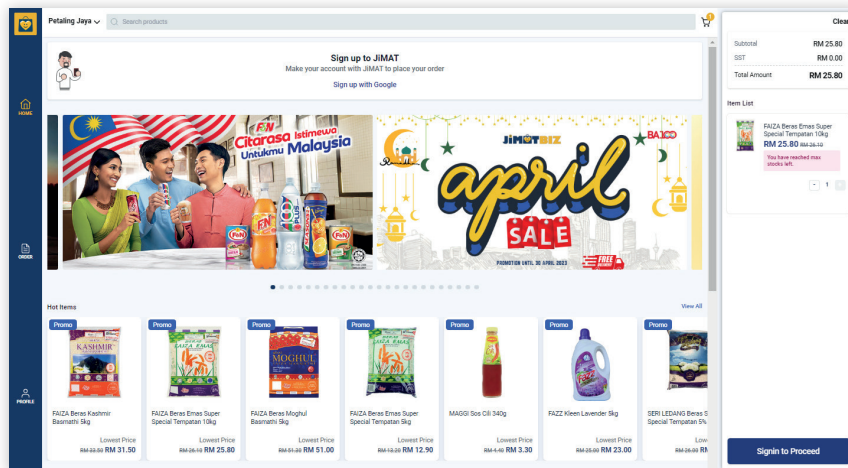
Adakah anda tahu istilah-istilah seperti laman e-dagang, kedai dalam talian dan marketplace? Tiga platform ini adalah pilihan yang boleh digunakan bagi membina hubungan dengan pelanggan secara dalam talian.

i. Laman E-Dagang

Laman e-dagang merupakan platform yang dibangunkan melalui laman web. E-dagang merupakan urus niaga secara dalam talian tanpa melibatkan pihak lain. Oleh itu, sebarang

bentuk produk atau perkhidmatan yang dijual boleh diterangkan secara jelas dan ringkas dalam talian melalui platform laman e-dagang. Laman e-dagang memudahkan pembeli untuk memahami produk yang dijual, siapa yang menjual, cara membeli dan terus membuat pembelian tanpa bantuan penjual.

Berdasarkan laman web Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM), terdapat koperasi yang telah mula menggunakan e-dagang sebagai platform perniagaan dalam talian. Berikut adalah beberapa contoh koperasi yang telah menggunakan e-dagang:



Jadual 1: Senarai Platform e-Dagang Koperasi

SENARAI PLATFORM e-DAGANG KOPERASI		
Bil.	Koperasi	Pautan Platform e-Dagang Koperasi
1.	Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad (ANGKASA)	https://www.jimatshop.com/ https://www.jimatbiz.com/
2.	Koperasi Tanjong Keramat Malaysia Berhad	https://mysinbad.com
3.	Koperasi Kakitangan Kementerian Pelancongan dan Kebudayaan Malaysia Berhad	https://koppemall.my
4.	Koperasi Al-Hilal Malaysia Berhad	http://kohilal.net/shop/
5.	Koperasi Wena Selangor Berhad	https://www.kowenamall.com.my/
6.	Koperasi Universiti Putra Malaysia Berhad	https://beli.kuputra.com/
7.	Koperasi Tenaga Nasional Berhad	https://mysenang.my/
8.	Koperasi kakitangan Petronas Berhad	https://singgahbeli.com.my/
9.	Koperasi Warga Hijrah Selangor Berhad	https://kohijrahmall.klikzen.com/
10.	Koperasi Tenaga Dan Petroliaam Berhad	https://www.cartsini.my/marketplace

Sumber: Laman Web Rasmi Suruhanjaya Koperasi Malaysia

Laman e-dagang menjadi lebih menarik kerana pangkalan data pembeli dapat disimpan, termasuk maklumat mengenai produk jualan yang paling laris, jumlah jualan, lokasi pembeli dan sebagainya. Pangkalan data pembeli ini memberikan manfaat kepada penjual dalam membangunkan pelbagai strategi jualan dan pemasaran untuk meningkatkan lagi prestasi jualan mereka.

ii. Kedai Dalam Talian (Online Shop)

Pada asasnya, kedai dalam talian ialah platform untuk menjual produk atau perkhidmatan dengan konsep seperti e-dagang. Walau bagaimanapun, kedai dalam talian tidak memerlukan peniaga untuk membangunkan laman web yang kompleks kerana ia boleh dibina melalui platform media sosial seperti Facebook, Instagram, Tiktok dan lain-lain.



Perkembangan teknologi maklumat, khususnya Internet, telah memberikan kesan yang besar terhadap penggunaan teknologi secara menyeluruh, termasuk dalam bidang perniagaan secara dalam talian.

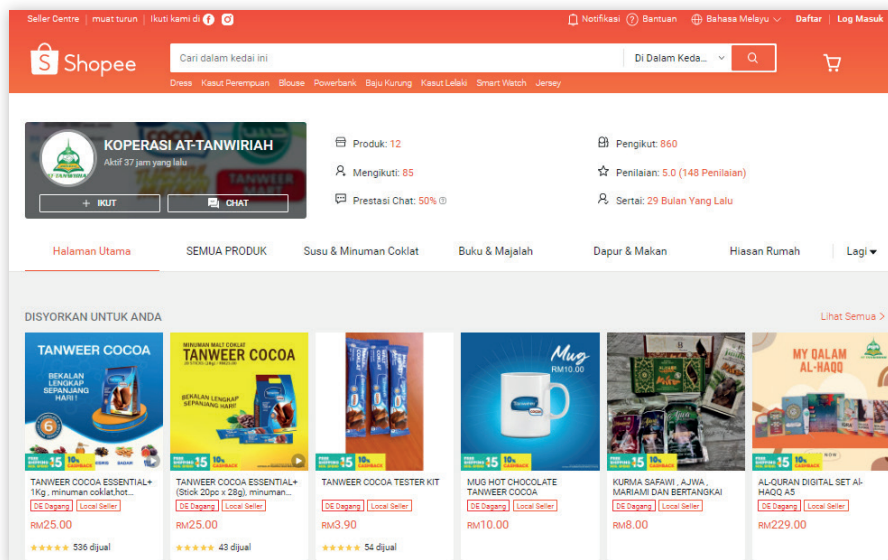
Media sosial merupakan pilihan platform perniagaan secara dalam talian yang paling kerap digunakan oleh usahawan kerana dapat memudahkan pembeli berhubung terus dengan penjual. Penjual boleh berhubung dengan pembeli di ruangan komen atau melalui aplikasi Messenger, WhatsApp, direct message Instagram, Telegram

dan lain-lain. Oleh itu, pembeli boleh bertanya terus kepada penjual berkaitan produk atau perkhidmatan yang disediakan. Hal ini juga mampu memberikan keyakinan kepada pembeli untuk membeli secara dalam talian.

iii. Marketplace

Marketplace boleh digambarkan seperti pusat beli-belah kerana platform ini menghimpunkan pelbagai penjual dan pembeli dalam satu laman web atau aplikasi secara dalam talian. Salah satu platform tertua di dunia ialah eBay dan kini semakin banyak platform marketplace yang boleh wujud seperti Shopee, Lazada, PGMall dan lain-lain.

Melalui platform marketplace ini, usahawan berpeluang untuk memasarkan produk atau perkhidmatan tanpa menanggung kos sewa kedai atau kos mencipta laman e-dagang sendiri. Selain itu, proses jual beli juga sangat mudah digunakan oleh penjual dan pembeli. Marketplace ini menawarkan sistem pengurusan jualan yang baik dari segi penghantaran, inventori, pengiklanan dan lain-lain. Tidak dinafikan ramai usahawan telah



berjaya mengukuhkan pasaran melalui platform marketplace dan telah menjadi platform yang dipercayai dengan bilangan pengguna yang terus meningkat.

Melalui marketplace, banyak koperasi telah mengambil peluang untuk berniaga secara dalam talian melalui platform Shopee. Contohnya Koperasi At-Tanwiriah Muar Berhad, Koperasi Putra Berhad, Koperasi UiTM Berhad, Koperasi Darussyifa' Berhad. Peluang perniagaan secara dalam talian sangat menguntungkan dalam jangka panjang apabila langkah yang betul diambil dari awal.

Justeru, usahawan atau koperasi perlu memanfaatkan potensi kesemua platform perniagaan secara dalam talian, mahupun laman e-dagang, kedai dalam talian atau marketplace bagi mengoptimumkan keuntungan perniagaan. Hal ini juga disokong dengan kelebihan perniagaan secara dalam talian.

KELEBIHAN PERNIAGAAN SECARA DALAM TALIAN

Perniagaan secara dalam talian berpotensi untuk membantu usahawan mahupun koperasi dalam menjana pendapatan. Terdapat banyak kelebihan yang menjadikan perniagaan secara dalam talian sangat sesuai dipraktikkan pada masa kini. Antara kelebihan yang dapat kita lihat ialah kos dan risiko yang rendah, mesra pengguna, perkongsian maklumat yang pantas dan pasaran dan peluang yang lebih besar.

i. Kos dan Risiko Rendah

Salah satu kelebihan perniagaan secara dalam talian ialah dapat menjalankan urusan jual beli dengan lebih mudah dan cepat serta menjimatkan kos. Usahawan atau koperasi tidak perlu mengupah ramai kakitangan untuk menguruskan perniagaan sebaliknya kakitangan yang sedia ada atau Anggota Lembaga Koperasi (ALK) dapat menguruskan sendiri perniagaan yang dimiliki.



“

Sewajarnya gerakan koperasi mengambil peluang untuk menceburi perniagaan secara dalam talian ini kerana ia dapat membantu meningkatkan pendapatan koperasi dan pada masa yang sama, koperasi dapat mengurangkan kos-kos lain.

”

Malahan, kos memulakan perniagaan secara tradisional lebih tinggi berbanding perniagaan secara dalam talian kerana pengusaha perlu menanggung beberapa kos seperti kos sewa kedai dan kos ubah suai bangunan. Selain itu, perniagaan dalam talian juga dikatakan berisiko rendah kerana pengusaha tidak perlu mengeluarkan modal yang tinggi untuk membeli atau menyewa aset seperti bangunan, peralatan dan lain-lain kelengkapan. Natijahnya, penjimatan ini boleh digunakan untuk membeli inventori, kos reka cipta laman web dan sebagainya.

ii. Mesra Pengguna

Seterusnya, perniagaan dalam talian menjadikan transaksi lebih mudah dan pantas kerana transaksi jual beli tidak melibatkan pertemuan bersemuka antara penjual dan pembeli. Pembeli tidak perlu pergi jauh untuk memenuhi keperluan mereka dan hanya perlu tempah melalui dalam talian. Malah, pembelian juga boleh dibuat pada bila-bila masa memandangkan perniagaan dalam talian

ini biasanya berfungsi tanpa sebarang had masa dengan kemudahan mengakses Internet. Tidak ketinggalan juga, aduan atau cadangan daripada pengguna dapat dijawab dengan lebih efektif secara dalam talian. Oleh itu, pengusaha lebih mudah untuk memastikan pengguna berpuas hati atau tidak membeli-belah secara dalam talian.

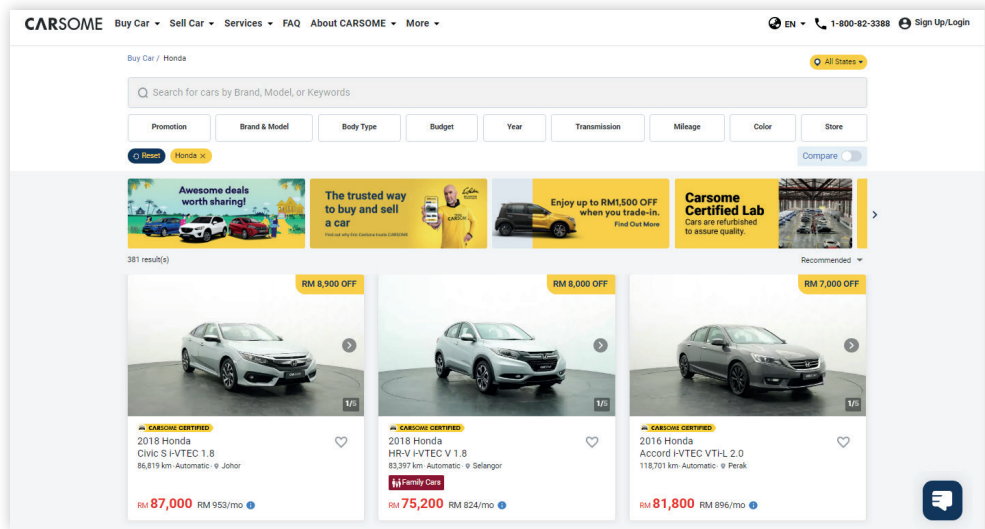
iii. Perkongsian Maklumat yang Pantas

Perkongsian maklumat yang pantas juga merupakan kelebihan perniagaan secara dalam talian. Melalui medium perniagaan dalam talian ini, pembeli dibekalkan dengan maklumat terkini tentang produk baharu, promosi jualan dan lain-lain maklumat dengan cepat dan tepat dari semasa ke semasa. Pengusaha perlu menerangkan secara terperinci berkaitan produk yang dijual untuk memastikan tanggapan pengguna sama dengan produk yang diterima. Justeru, perkongsian yang cepat dan tepat ini mampu tingkatkan kepuasan dan kepercayaan pembeli untuk membeli-belah secara dalam talian.

iv. Pasaran dan Peluang yang Lebih Besar

Perniagaan secara dalam talian berpotensi tinggi kerana mampu memasarkan barangan atau perkhidmatan dengan lebih meluas bagi memenuhi keperluan pengguna tanpa sempadan berbanding kaedah tradisional yang hanya terhad di kawasan sekitar sahaja. Selain itu, berpandukan perkembangan teknologi juga, kebanyakan pengguna telah beralih dan berasa selesa untuk membeli-belah secara dalam talian berbanding secara fizikal. Hal ini juga didorong dengan keadaan semasa, lebih-lebih lagi apabila seluruh dunia berhadapan dengan pandemik COVID-19.

Memandangkan situasi yang membimbangkan semasa pandemik COVID-19 melanda, pembeli terpaksa menggunakan platform dalam talian



demasi memenuhi keperluan tanpa keluar dari rumah. Hal ini secara tidak langsung telah memberi kesan positif kepada dunia perniagaan secara dalam talian kerana pengguna mula selesa untuk berbelanja secara dalam talian walaupun keadaan telah kembali seperti sediakala. Keadaan ini membuka peluang besar kepada pengusaha untuk memulakan perniagaan dalam talian.

Oleh itu, peluang ini harus dipandang serius oleh koperator sebagai salah satu cara untuk memajukan lagi aktiviti atau perniagaan sedia ada. Sebagai contoh, syarikat Carsome telah berjaya menembusi pasaran Asia melalui platform e-dagang. Syarikat ini telah menggunakan teknologi digital untuk merevolusikan cara jual beli kereta secara dalam talian, dan kini mereka diiktiraf sebagai salah satu syarikat pemula (unicorn) teknologi terbesar di Malaysia. Contoh ini menunjukkan betapa pentingnya penggunaan teknologi digital dalam memajukan perniagaan, dan koperator seharusnya mengambil inisiatif untuk memanfaatkan peluang ini demi memajukan aktiviti atau perniagaan koperator.

PENUTUP

Sebagai kesimpulannya, perniagaan secara dalam talian mempunyai potensi yang luas untuk dimanfaatkan oleh usahawan mahupun koperasi. Oleh itu, peluang dan ruang ini perlu diambil oleh gerakan koperasi secara agresif untuk mengoptimumkan keuntungan koperasi. Tidak dinafikan terdapat beberapa koperasi telah berkecimpung dalam perniagaan secara dalam talian namun penglibatan koperasi dalam perniagaan secara dalam talian masih lagi kurang. Berdasarkan penyelidikan yang dijalankan oleh Institut Koperasi Malaysia (IKMa) bertajuk Penglibatan Koperasi Dalam Perniagaan Online di Malaysia (Mohamad Ashi et al., 2022), hasil dapatan kajian mendapati koperasi yang menjalankan perniagaan secara dalam talian mampu untuk menjana pendapatan bulanan melebihi RM 10 ribu melalui platform ini. Maka sewajarnya gerakan koperasi mengambil peluang untuk menceburi perniagaan secara dalam talian ini kerana ia dapat membantu meningkatkan pendapatan koperasi dan pada masa yang sama, koperasi dapat mengurangkan kos-kos lain.



Mohamad Suandi Haji Mortadza
msuandi@ikma.edu.my
Institut Koperasi Malaysia Zon Sarawak

BERKOLABORASI MENGUNTUNGKAN KOPERASI



Pengenalan

Dunia akan menghadapi cabaran ekonomi yang semakin tenat pada tahun 2023. Menurut unjuran ekonomi yang dikeluarkan oleh Tabung Kewangan Antarabangsa (IMF) telah menyatakan akan berlakunya kemelesetan ekonomi yang lebih teruk pada 2023 jika dibandingkan dengan sebelum ini. Malahan menurut Presiden Bank Dunia, David Malpass (2022) ekonomi global semakin menjerumus kepada

kemelesetan apabila kadar inflasi kekal tinggi, kadar faedah meningkat dan beban hutang bagi negara membangun semakin meningkat. Manakala menurut laporan IMF dalam Kemas Kini Prospek Ekonomi Dunia pada Julai 2022 pula menyatakan ekonomi global sedang mengalami kelembapan pada asas yang lebih meluas dan mendadak dengan kadar inflasi lebih tinggi daripada apa yang dilihat sejak beberapa dekad lalu. Impak dari kemelesetan ini tidak mengecualikan kesannya terhadap gerakan koperasi. Justeru,

“

Berkolaborasi dengan pihak-pihak tertentu ini bukan sahaja mampu mengekang cabaran mendatang perniagaan koperasi malah menguntungkan dan membawa faedah kepada koperasi.

”

pendekatan yang tuntas perlu dijana dan digerakkan oleh gerakan koperasi bagi mendepani cabaran ini. Salah satu pendekatan yang boleh diambil oleh koperasi adalah melalui kaedah kolaborasi bersama dengan pihak-pihak seperti usahawan-usahawan atau entiti perniagaan lain. Malah koperasi juga boleh mengadakan kolaborasi bersama koperasi lain yang berpotensi pada masa hadapan. Berkolaborasi dengan pihak-pihak tertentu ini bukan sahaja mampu mengekang cabaran mendatang perniagaan koperasi malah menguntungkan dan membawa faedah kepada koperasi.

Koperasi Berkolaborasi

Menurut *Kamus Dewan*, kolaborasi bermaksud kerjasama dengan seseorang atau sesuatu pihak untuk melakukan sesuatu. Koperasi pula didefinisikan sebagai suatu pertubuhan orang berautonomi yang bersatu secara sukarela untuk memenuhi keperluan dan aspirasi ekonomi, sosial, dan budaya mereka yang sama melalui suatu perusahaan milik bersama dan

dikawal secara demokrasi. Koperasi dianggotai oleh seseorang atau sesuatu koperasi yang turut sama dalam permohonan pendaftaran sesuatu koperasi dan yang telah menandatangani minit mesyuarat agung permulaan koperasi itu dan seseorang atau sesuatu koperasi yang diterima menjadi anggota koperasi mengikut peraturan-peraturan dan undang-undang kecil selepas pendaftaran (Akta Koperasi, 1993). Koperasi perlu menjalankan perniagaan bagi menjana keuntungan demi manfaat anggota koperasi dan mencapai visi koperasi. Sehubungan itu, dalam mendepani cabaran ekonomi yang semakin mencabar, koperasi perlu bertindak untuk berkolaborasi dengan pihak yang dapat membawa manfaat bersama kepada koperasi. Siapa yang boleh berkolaborasi bersama koperasi? Koperasi boleh sahaja berkolaborasi atau membuat kerjasama strategik sama ada dengan koperasi, usahawan atau entiti perniagaan yang lain (Norsyeirawani Shari, 2016).

Kolaborasi ini mengambil kira keupayaan koperasi sedia ada memandangkan antara tujuan kolaborasi dibuat adalah untuk berkongsi dan mengurangkan risiko perniagaan. Mengambil contoh perubahan drastik penjualan produk dan perkhidmatan dalam talian pada masa kini, gerakan koperasi boleh bekerjasama dengan pihak lain yang menyediakan ekosistem perniagaan seperti perkhidmatan pengangkutan, penghantar makanan atau pemilik laman web yang memasarkan produk. Dengan demikian, gerakan koperasi tidak akan ketandusan idea dan peluang perniagaan dalam apa jua keadaan sekalipun (Mohamad Suandi Mortadza, 2021). Jelasnya, apabila koperasi berkolaborasi dengan koperasi, usahawan mahupun entiti perniagaan yang lain, gerakan koperasi mempunyai pilihan strategi menggerakkan perniagaan koperasi. Apatah lagi ditekankan dalam salah satu prinsip keenam koperasi iaitu kerjasama dalam kalangan koperasi. Penekanan

kerjasama sesama koperasi ini merupakan simbolik menunjukkan koperasi perlu berkolaborasi dalam kalangan koperasi untuk membawa manfaat kepada anggota mereka.

Mengambil inti pati ucapan Mantan Perdana Menteri Malaysia, YB Dato' Sri Ismail Sabri ketika merasmikan Karnival Usahawan dan Koperasi Malaysia di Gelang Patah Johor pada 18 Februari 2022 yang lalu, beliau mengambil contoh koperasi yang terlibat dengan pemborongan boleh membeli barangan secara pukal dan menjual barangan tersebut kepada koperasi yang terlibat dengan peruncitan. Tegas beliau, sudah pasti harga yang ditawarkan akan lebih murah dan tidak akan menindas anggota atau pelanggan yang membeli barangan tersebut. Kolaborasi dalam kalangan koperasi seperti ini meningkatkan keuntungan koperasi sekaligus membawa faedah juga kepada anggota dan pelanggan mereka. Malah Datuk Amar Awang Tengah Ali Hassan (2022) menyatakan bahawa rantaian kerjasama antara anggota terutama usahawan dan koperasi membolehkan koperasi turut menjana pendapatan melalui proses perkongsian teknologi, kepakaran dan sumber. Satu contoh kolaborasi koperasi bersama entiti perniagaan yang berasaskan teknologi adalah Koperasi Warga Institut Koperasi Malaysia Berhad bersama dengan Nectar Consortium Sdn. Bhd. Pihak Nectar telah memperkenalkan sistem perladangan digital pintar universal yang boleh digunakan untuk semua jenis perladangan di Malaysia. Aplikasi tersebut



dikenali sebagai DEMA (Aplikasi Pengurusan Estet Digital) yang mengoptimalkan penggunaan 'Internet of Thing' (IOT) dan kecerdasan buatan (AI).

Jelaslah bahawa koperasi yang berkolaborasi seperti ini akan mengembangkan perniagaan koperasi dan meningkatkan kepakaran koperasi dalam bidang perniagaan masing-masing. Koperasi perlu merebut peluang kerana hasil perkongsian menerusi kolaborasi akan membawa banyak faedah kepada gerakan koperasi itu sendiri.

Faedah Berkolaborasi

a) Mengurangkan risiko kerugian

Untung lawannya rugi. Perniagaan dijalankan bertujuan mendapatkan keuntungan. Kerugian akan mendatangkan masalah kepada koperasi. Sehubungan itu, koperasi perlu mengambil pendekatan untuk berkolaborasi bagi mengurangkan risiko kerugian. Perlu diingatkan juga, koperasi yang tidak melakukan kolaborasi pun tetap terdedah kepada risiko perniagaan. Koperasi yang berkolaborasi dengan koperasi atau entiti perniagaan yang lain akan dapat mengurangkan risiko kerugian mereka. Bila berkolaborasi dengan koperasi mahupun entiti perniagaan yang lain berkemungkinan margin keuntungan yang diperoleh adalah kecil tetapi koperasi masih juga mendapat keuntungan. Sehubungan itu, koperasi juga boleh bersedia dengan mewujudkan Jawatankuasa Pengurusan Risiko koperasi masing-masing bagi mendepani risiko yang bakal dihadapi.

Satu contoh pengurangan risiko kerugian dapat dilihat menerusi koperasi yang terlibat dalam proses pengeluaran produk seperti

makanan kering dan makanan sejuk beku yang berkolaborasi dengan koperasi yang terlibat dalam pembungkusan produk dan koperasi yang terlibat untuk memasarkan produk berkenaan. Tiga koperasi atau tiga pihak yang berbeza dalam kolaborasi ini akan dapat memfokuskan kepada peranan masing-masing dalam berkolaborasi. Malah, apa yang lebih penting kos pengeluaran sehinggalah produk berada di tangan pelanggan dapat dikongsi bersama oleh tiga pihak yang berkolaborasi.

b) Meningkatkan daya saing

Berkolaborasi akan membantu koperasi memperkasakan daya saing mereka. Cabaran baharu yang dihadapi dengan mengambil langkah berkolaborasi memerlukan koperasi untuk membuat persiapan dari sudut keupayaan mereka untuk bekerja dalam suasana yang baharu dan di luar kebiasaan. Komitmen ini menjadikan koperasi tidak akan leka dengan keadaan semasa perniagaan dan akan lebih bersedia menghadapi cabaran semasa. Dengan demikian, daya saing

“

Dalam mendepani cabaran ekonomi yang semakin mencabar, koperasi perlu bertindak untuk berkolaborasi dengan pihak yang dapat membawa manfaat bersama kepada koperasi

”

koperasi akan meningkat kerana pengalaman dari proses kolaborasi memberikan kelebihan kepada koperasi. Malah apa yang lebih penting, pengalaman koperasi dalam berkolaborasi akan meningkatkan kemahiran dan pengetahuan mereka dalam bidang baharu diceburi.

Dengan melihat kepada contoh sebelum ini menerusi kolaborasi tiga pihak sebagai pengeluar, membungkus dan memasarkan produk makanan kering dan sejuk beku, akan memastikan pihak-pihak yang berkolaborasi lebih fokus kepada tanggungjawab masing-masing. Dengan memfokuskan kepada peranan masing-masing, peningkatan kepada kualiti kerja serta hasil akan lebih mudah untuk diusahakan. Bayangkanlah jika semua perkara dari kerja pengeluaran, pembungkusan dan pemasaran dibuat oleh satu pihak sahaja, sudah pasti tumpuan akan terjejas kerana banyak perkara perlu dilakukan dalam satu masa. Permasalahan ini akan mengakibatkan daya saing akan menjadi lemah kerana perniagaan yang dilaksanakan melakukan banyak kerja dalam satu masa.

c) **Meningkatkan kemampuan memasuki pasaran baharu**

Dengan berkolaborasi, kemampuan koperasi untuk memasuki pasaran baharu akan lebih mudah. Pasaran baharu akan menghasilkan cabaran berbeza kepada perniagaan koperasi. Tanpa persediaan yang kukuh, produk dan perkhidmatan koperasi akan sukar menembusi pasaran baharu. Apatah lagi jika koperasi yang dilihat seperti tidak berpengalaman akan menyulitkan lagi untuk menembusi pasaran baharu. Berkolaborasi akan meningkatkan keyakinan pelanggan mahupun pelabur terhadap perniagaan yang dijalankan secara kolaborasi.

Kepercayaan kepada produk atau perkhidmatan koperasi akan lebih diyakini seandainya koperasi bertindak bijak dalam membuat keputusan dengan berkolaborasi.

Pesaing baharu yang memasuki pasaran baharu perlu berkolaborasi bersama pihak yang sudah berada di kawasan baharu yang disasarkan. Koperasi boleh berkolaborasi bersama pasar raya yang memasarkan produk makanan sejuk beku di pasaran baharu yang disasarkan. Malah, produk koperasi juga boleh diubah dan disesuaikan mengikut citarasa bakal pengguna atau pembeli di pasaran yang baharu dengan berkolaborasi dengan pihak yang pakar dalam perkara ini. Selain itu, untuk memasarkan produk makanan kering dan sejuk beku ke pasaran yang baharu, pendekatan kolaborasi bersama vendor jualan dalam talian juga boleh diadakan bagi meningkatkan penerimaan produk yang bakal berada di pasaran baharu. Koperasi boleh berkolaborasi bersama vendor jualan dalam talian seperti Shopee, Lazada, Zalora dan Ali Baba untuk memasuki pasaran baharu. Pihak vendor jualan dalam talian yang akan membuat promosi dan pengenalan produk ke kawasan baharu. Berkolaborasi seperti ini juga mengurangkan kos penyelenggaraan laman web jika koperasi memiliki laman web sendiri. Jelasnya dengan berkolaborasi, kemampuan koperasi akan lebih meningkat untuk memasuki pasaran baharu.

d) **Mengukuhkan jenama koperasi**

Selanjutnya, faedah berkolaborasi juga akan mengukuhkan jenama koperasi. Menurut Pengasas Amazon iaitu Jeff Bezos menyatakan bahawa jenama merupakan apa yang orang lain perkatakan tentang anda apabila anda tidak lagi berada di sesuatu tempat itu. Hal ini menunjukkan



jenama adalah melebihi logo dan laman web perniagaan. Menerusi kolaborasi yang diadakan, pihak yang berkolaborasi bersama koperasi akan mempromosikan jenama koperasi. Perkara ini akan membantu koperasi untuk meningkatkan jenama produk atau perkhidmatan koperasi tersebut.

Program Tanggungjawab Sosial ataupun dikenali juga sebagai '*Corporate Sosial Responsibility*' (CSR) adalah merupakan satu pendekatan berkolaborasi yang boleh dilaksanakan oleh koperasi bersama pihak lain untuk mengukuhkan jenama koperasi. Program CSR menunjukkan koperasi tidak hanya memfokuskan kepada keuntungan tetapi membawa manfaat juga kepada masyarakat umum. Program CSR juga bertepatan dengan salah satu prinsip koperasi iaitu prihatin terhadap komuniti. Antara program

CSR yang boleh dilakukan adalah gotong-royong, penanaman pokok, jualan amal dan sebagainya. Program seperti ini yang dijalankan secara kolaborasi dengan pihak lain akan mengukuhkan jenama koperasi.

- e) **Melestarikan kesetiaan anggota dan pelanggan**
Koperasi dimiliki oleh anggota. Anggota koperasi sangat berharga kepada sesebuah koperasi. Begitu juga kepada pelanggan koperasi. Tanpa anggota dan pelanggan yang setia, segala perancangan yang dilakukan oleh koperasi boleh menemui jalan buntu. Impak berkolaborasi yang berjaya akan memastikan anggota koperasi dan juga pelanggan koperasi akan sentiasa menyokong koperasi. Kejayaan kolaborasi koperasi akan meningkatkan keyakinan anggota dan pelanggan terhadap koperasi. Keyakinan ini sangat penting bagi melestarikan kesetiaan anggota dan pelanggan koperasi.



Kejayaan koperasi menerusi kolaborasi untuk mengurangkan risiko kerugian, meningkatkan daya saing, kejayaan memasuki pasaran baharu dan pengukuhan jenama koperasi akan membawa impak kesetiaan anggota dan pelanggan kepada koperasi. Kesetiaan anggota dan pelanggan sangat penting kepada koperasi kerana mereka adalah duta-duta kecil perniagaan yang akan memakmurkan perniagaan koperasi. Mereka akan membawa nama baik jenama koperasi kepada umum. Mereka juga dapat menarik anggota mahupun pelanggan baharu koperasi. Jelasnya, menerusi kolaborasi yang diadakan akan dapat melestarikan kesetiaan anggota dan pelanggan koperasi.

Penutup

Saranan-saranan yang telah diterangkan akan menguntungkan koperasi dengan langkah kolaborasi yang diambil oleh koperasi. Dengan berkolaborasi,

koperasi menjana keuntungan dan akan meraih kejayaan. Sebelum koperasi berkolaborasi dengan mana-mana pihak, kajian mendalam perlu dilakukan oleh kepimpinan dan pengurusan koperasi. Selain itu, kemampuan koperasi dari sudut kewangan dan pematuhan kepada perundangan koperasi perlu juga diambil kira. Peruntukan yang terdapat dalam undang-undang kecil koperasi perlu diteliti bagi mengelakkan pelanggaran tadbir urus. Koperasi juga boleh meminda undang-undang kecil berkaitan sesuai dengan kolaborasi yang bakal dilaksanakan. Lonjakan besar harus diambil oleh koperasi untuk sentiasa siaga dan proaktif berhadapan perubahan persekitaran dunia yang semakin mencabar. Seorang ahli falsafah Greek pernah menyatakan '*the only constant is change*' yang bermaksud antara perkara yang pasti adalah perubahan. Perubahan tidak akan berhenti dan tetap akan datang. Gerakan koperasi perlu menyambut perubahan dengan pantas dan jitu. Berkolaborasi harus menjadi pilihan demi kelangsungan koperasi.

IR 4.0

Membantu Meningkatkan Kecekapan Pentadbiran dan Perniagaan Koperasi



Nur Hafieza Hashim

Institut Koperasi Malaysia Zon Timur
hafieza@ikma.edu.my

PENGENALAN

Revolusi Perindustrian 4.0 atau lebih dikenali dengan IR 4.0 kini semakin rancak berkembang di seluruh dunia. Seperti yang kita dapat lihat hari ini pelbagai aplikasi maya dibangunkan untuk memudahkan segala urusan seharian kita seperti aplikasi jual beli secara dalam talian, aplikasi penghantaran makanan, aplikasi tempahan temu janji dan pelbagai aplikasi lagi yang dicipta. Hal ini menunjukkan bahawa sekarang adalah zaman pemodenan teknologi maklumat.

IR 4.0 adalah merupakan sebuah revolusi digital yang merujuk kepada proses pembangunan teknologi dalam sesebuah industri khususnya melibatkan sektor pengeluaran dan automasi ke tahap yang lebih pintar dan sistematik. Proses peralihan industri ini juga dikenali sebagai "Smart Factory" iaitu setiap sistem yang diimplementasikan adalah lebih fleksibel dan sistematik serta dapat menyesuaikan diri dengan situasi baharu yang lebih mencabar (Morrar, Arman & Mousa, 2017).

"Pengasas dan pengerusi eksekutif WEF (World Economic Forum), Klaus Schwab, menerusi bukunya The Fourth Industrial Revolution menjelaskan IR 4.0 mengubah cara kita bekerja dan hidup. Perubahan ini dipacu tiga domain teknologi utama iaitu fizikal, digital dan biologikal yang merentasi sembilan tonggak IR 4.0, merangkumi simulasi dan realiti maya, integrasi sistem menegak dan melintang, industri Internet of Things (IoT), keselamatan siber, pengkomputeran

awan, pembuatan bahan tambahan, rantai bekalan, analisa data dan automasi robot.” Dalam erti kata lain, kehidupan manusia akan dipermudahkan dengan bantuan robot yang akan menjadi “kawan” bagi menguruskan hal ehwal dan tugas harian.

Komponen Utama dalam IR 4.0

Dalam IR 4.0 terdapat sembilan tonggak utama untuk membangunkan teknologi ke arah pembaharuan yang lebih moden. Di dalam zaman ini, segala-galanya boleh diterjemahkan sebagai teknologi pintar. Segala-galanya ‘smart’, ‘smart home’, ‘smart car’, ‘smart cities’ dan banyak lagi.

a) Robotik Autonomi (*Autonomous Robot*)
Penggunaan robot dalam pembuatan bukan sesuatu yang baru, tetapi dengan teknologi terkini, kemajuan dalam penciptaan robot akan menjadi lebih autonomi, fleksibel dan berkeupayaan untuk

menangani tugas rumit mahupun operasi seharian. Robot-robot ini boleh dipantau dan dikendalikan dari jauh dan diprogramkan untuk wujud bersama dan beroperasi dalam persekitaran kerja yang sama seperti manusia.

b) Simulasi (*Simulation*)
Sistem simulasi dibangunkan untuk menunjukkan keadaan sebenar sama ada dalam penggunaan mesin atau penciptaan objek maya. Hal ini akan mengoptimumkan kendalian program di bawah pengawasan, mengurangkan potensi masalah berlaku dan menjimatkan masa serta tenaga kerja.

c) Integrasi Sistem (*System Integration*)
Integrasi sistem adalah setiap sistem yang ada dalam sesebuah organisasi dapat disambungkan secara menegak dan mendatar untuk memastikan segala maklumat dapat disampaikan dengan lebih komprehensif bagi memastikan semuanya berjalan dengan lancar.

d) Keselamatan Siber (*Cyber Security*)
Dengan peningkatan teknologi rangkaian, risiko ancaman siber dan serangan siber juga akan meningkat. Oleh itu, adalah penting untuk memberi tumpuan kepada keselamatan siber dan mengetahui bagaimana untuk melindungi data dan meminimumkan risiko yang berkaitan.

e) Pengkomputeran Awan (*Cloud computing*)
Kaedah penyimpanan data secara awan (*cloud*) atau apungan yang mana data-data ini boleh diakses pada bila-bila masa dan dimana sahaja berada. Dalam IR 4.0, kebanyakan aplikasi memerlukan perkongsian data di banyak tempat atau kawasan. Dengan itu, penyimpanan data secara awangan akan dapat memudahkan segala urusan dan urusan dapat dilaksanakan dengan lancar tanpa ada halangan.



Rajah 1: Komponen Utama IR 4.0

- f) **Pembuatan Additif (*Additive Manufacturing*)**
 Pembuatan Additif adalah satu proses yang lebih baik dan kurang pembaziran yang mana menggunakan mesin pencetakan 3D untuk membuat prototaip, membuat reka bentuk yang kompleks yang mustahil dapat dilakukan oleh proses pembuatan konvensional dan banyak lagi.
- g) **Sistem Pengukuhan Realiti (*Augmented Reality*)**
 Ia memainkan peranan penting dalam IR 4.0 kerana dapat membantu menyediakan maklumat visual yang tepat dalam masa yang tepat kepada individu yang memerlukan. Penyelesaian ini boleh digunakan dengan peranti *handhold* seperti telefon pintar dan tablet, atau bersepadu dalam produk seperti cermin mata atau lain-lain. Teknologi ini lebih fleksibel dan dapat memberi penambahbaikan berterusan yang boleh mengurangkan kecacatan dalam gerak kerja yang sesuai seperti industri perkhidmatan dan penyelenggaraan, dan mengurangkan potensi 'error' dalam melatih pekerja menggunakan teknologi ini.
- h) **Analisis Data Besar (*Big data Analytic*)**
 Analisis data besar digunakan untuk mengumpul dan menganalisis set data yang banyak yang bertujuan untuk mengoptimumkan kualiti pengeluaran, penjimatan tenaga, mengurangkan kos pengeluaran dan lain-lain. Dengan melaksanakan analisis terhadap data yang banyak kita dapat mengekstrak maklumat berharga dan memberi perkhidmatan yang lebih baik, meningkatkan kualiti produk dalam masa yang lebih singkat serta mengurangkan kos.
- i) **Internet of Things (*IoT*)**
Internet of Things merupakan teknologi iaitu objek fizikal seperti telefon pintar dapat berhubung dengan perkakasan lain di sekitarnya dengan



IR 4.0 adalah merupakan sebuah revolusi digital yang merujuk kepada proses pembangunan teknologi dalam sesebuah industri khususnya melibatkan sektor pengeluaran dan automasi ke tahap yang lebih pintar dan sistematik.



menggunakan sensor yang dipasang serta dapat berkomunikasi dengan manusia dalam menyelesaikan sesuatu tugas atau perkara.

Bersediakah Koperasi ke Arah IR4.0

Koperasi di Malaysia telah lama wujud iaitu semenjak tahun 1922 lagi dan sehingga sekarang jumlah koperasi yang berdaftar adalah lebih kurang 14,000 buah dengan keanggotaan lebih kurang 6.5 juta orang. Jika dilihat kepada angka tersebut, sektor koperasi sepatutnya boleh menjadi penyumbang ketiga kepada ekonomi negara. Namun, sehingga hari ini sektor koperasi di Malaysia hanya menyumbang sebanyak 3% sahaja kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK). Jika dibandingkan dengan koperasi di negara-negara lain terutamanya negara-negara Eropah, sektor koperasi Malaysia masih jauh ketinggalan di belakang. Di negara Eropah, sektor koperasi mampu menyumbang sehingga 60% kepada KDNK negara (International

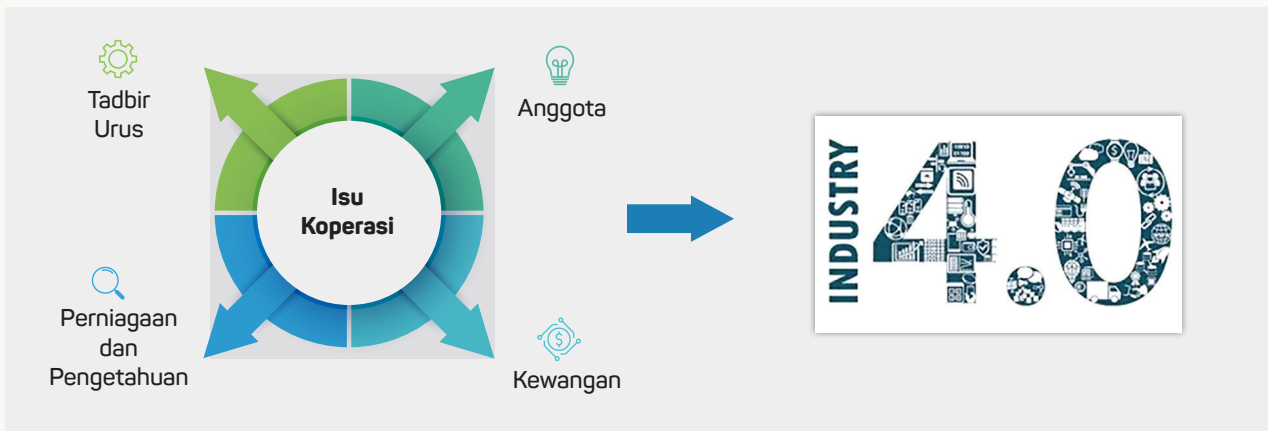
Cooperative Alliance,2019). Oleh itu, bersediakah sektor koperasi negara untuk melakukan transformasi bagi menyumbang lebih banyak kepada negara umumnya dan kepada anggota koperasi khususnya selari dengan revolusi perindustrian hari ini?.

Seperti yang kita sedia maklum terdapat beberapa isu yang sering timbul dalam koperasi. Antara isu utama adalah berkaitan tadbir urus koperasi. Pengurusan tadbir urus yang lemah dan kurang profesional boleh menyebabkan koperasi tidak dapat mengikuti perkembangan dan arus pemodenan hari ini. Sekiranya sektor koperasi tidak mengubah cara pengurusan dan pentadbiran, koperasi akan ketinggalan di belakang dan tidak mampu untuk bersaing dengan sektor lain.

Dari segi kewangan pula, kebanyakan koperasi mikro mempunyai kedudukan kewangan yang terhad. Di Malaysia terdapat lebih kurang 80% koperasi yang masih lagi dalam kategori koperasi mikro. Kebanyakan koperasi mikro masih menggunakan kaedah lama yang kurang cekap dan kurang berkesan seperti catatan rekod-rekod perakaunan dan dalam melakukan transaksi penerimaan dan pembayaran koperasi.

Penglibatan anggota yang pasif dan tidak faham peranan dan tanggungjawab sebagai anggota koperasi juga antara isu dalam koperasi. Sebagai contoh, terdapat anggota yang mengharapkan pulangan dividen semata-mata daripada koperasi tanpa mempedulikan peranan dan tanggungjawab mereka. Ada juga yang langsung tidak menyokong aktiviti yang koperasi laksanakan, malah lebih teruk lagi membandingkan koperasi mereka dengan koperasi lain dan syarikat swasta. Seperti yang kita ketahui, tertubuhnya koperasi adalah kerana persepakatan dan kerjasama sekelompok manusia untuk mencapai kepentingan bersama dalam bidang ekonomi, sosial dan budaya. Sekiranya anggota tidak menggerakkan koperasi, bagaimana koperasi mampu untuk bersaing bersama pemain industri yang lain.

Dalam perniagaan pula, terdapat koperasi yang tidak dapat bertahan lama dalam sesuatu perniagaan yang diceburi kerana timbulnya masalah dan menyebabkan koperasi mengalami kerugian. Hal ini berlaku kerana koperasi kurang membuat kajian sebelum menjalankan sesuatu aktiviti atau perniagaan serta kurangnya pemantauan daripada pihak pengurusan koperasi. Kekurangan pengetahuan dan kemahiran dalam perniagaan yang dijalankan juga menjadi punca



Rajah 2: Isu Koperasi dalam IR4.0

kegagalan perniagaan koperasi. Kebiasaannya, hal ini banyak berlaku kepada koperasi yang bersaiz kecil dan mikro.

Bagi menangani isu-isu yang selalu timbul dalam koperasi, sektor koperasi perlu berubah. Perubahan pesat dalam industri memerlukan gerakan koperasi yang menjadi penggerak industri dalam IR 4.0 untuk turut berubah. Sekiranya sektor koperasi tidak mahu berubah, koperasi akan ketinggalan di belakang dan mungkin boleh menyebabkan koperasi tewas. Perubahan teknologi yang pantas menyukarkan kita untuk menjangka apa yang akan berlaku pada masa hadapan. Oleh itu, koperasi perlu sentiasa peka dan bersedia untuk berubah.

IR 4.0 Mencipta Peluang

Melalui IR 4.0 dapat mencipta beberapa peluang yang boleh dimanfaatkan oleh segenap lapisan masyarakat termasuk koperasi. Antaranya ialah:

a) Pertumbuhan Ekonomi Mampan

IR 4.0 mampu menjana ekonomi yang mampan terutamanya untuk sesebuah negara. Dengan kewujudan pelbagai jenis teknologi seperti Teknologi Peranti Pintar (*Internet of Thing/ IoT*), Kecerdasan Buatan (*Artificial Intelligence/AI*) dan Analisis Data besar (*Big Data Analytic*), semua sektor termasuk koperasi dapat meningkatkan produktiviti dan mampu mengurangkan kos serta menjimatkan masa pengurusan. Secara tidak langsung akan meningkatkan prestasi ekonomi sesebuah negara.

Perkembangan teknologi digital yang lebih maju dan tanpa sempadan akan memberikan kesan yang signifikan terhadap sektor koperasi iaitu dari segi kos pengurusan, operasi dan



IR 4.0 adalah satu revolusi baharu yang menekankan pembinaan teknologi realiti maya tanpa sempadan yang akan memberikan lebih banyak kemudahan kepada kehidupan manusia



pemasaran. Kewujudan pasaran perniagaan tanpa sempadan melalui kepelbagaian teknologi seperti menyediakan penyelesaian perniagaan secara digital dalam kalangan usahawan tempatan, koperasi dan sektor awam akan memudahkan sektor koperasi dan golongan usahawan khususnya melibatkan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) untuk memulakan perniagaan dan membuka peluang kepada industri-industri berkaitan untuk membina kemudahan-kemudahan pintar dan aplikasi bersambung yang lain.

b) Mewujudkan Pelbagai Peluang Pekerjaan

Kepelbagaian teknologi dalam IR 4.0 akan mewujudkan pelbagai kerjaya baharu. Menurut World Economic Forum 2016, satu laporan telah meramalkan akan wujudnya pekerjaan yang kukuh dalam sektor-sektor yang sedang rancak membangun seperti kecerdasan buatan, robotik, *blockchain* dan juga dalam sektor-sektor lain seperti perkhidmatan pelanggan, penjualan, pemasaran, latihan dan pembangunan kemahiran.

c) Meningkatkan Kemahiran Pekerja

IR 4.0 adalah era yang bukan sahaja melibatkan pembelajaran komputer dan mesin sahaja, malahan melibatkan juga perancangan bakat dan inovasi. Kepelbagaian teknik dan kekuasaan dalam revolusi ini bakal membuka ruang kepada koperasi untuk meningkatkan kemahiran pekerja dalam mempelajari sistem baharu berorientasikan pendigitalan. Dengan bantuan dan sokongan kerajaan, terdapat banyak program yang dianjurkan oleh agensi dan juga syarikat swasta untuk memberi persediaan kepada pekerja dalam menyesuaikan diri dengan kepesatan perubahan teknologi. agar mereka mampu menjadi pekerja berinovasi dan berkemahiran tinggi dalam sektor pendigitalan pada masa akan datang.

d) Menjamin Sistem Kehidupan Lebih Baik dan Sistematis

IR 4.0 akan mengubah bukan sahaja apa yang kita lakukan tetapi juga siapa kita termasuklah identiti dan semua isu yang berkaitan dengannya seperti privasi hidup, status pemilikan, masa bekerja dan masa lapang serta mempengaruhi bagaimana seseorang individu membangunkan kerjaya, memupuk kemahiran, bertemu dengan orang ramai dan memupuk hubungan (Schwab, 2016).

Kepelbagaian teknologi dan infrastruktur dalam IR 4.0 telah mempengaruhi penggerak industri untuk membina kilang dengan penggunaan beberapa peralatan teknologi tinggi seperti sensor, pengawal robotik dan *near-infrared spectrophotometer* serta mengimplementasikan teknologi canggih dalam sistem kawalan dan pemantauan. Pembangunan infrastruktur teknologi maklumat (ICT) seperti sambungan Internet Berkelajuan Tinggi 5G dan sistem keselamatan pintar akan memberi impak yang positif terhadap masyarakat dari segi pengurusan, keselamatan dan pembangunan yang sistematis serta mesra pengguna.

Kebaikan Penggunaan IR 4.0 dalam Koperasi

Antara kebaikan yang diperoleh sekiranya gerakan koperasi menggunakan teknologi IR4.0 ialah:

a) Meningkatkan kecekapan dan keberkesanan dalam pengurusan

Kecekapan tadbir urus koperasi dapat ditingkatkan sekiranya Anggota Lembaga Koperasi (ALK) dan pihak pengurusan koperasi memainkan peranan yang sewajarnya dan mengaplikasikan teknologi terkini dalam pengurusan dan pentadbiran koperasi. Contohnya koperasi menggunakan sistem pengurusan maklumat anggota untuk memudahkan koperasi dan anggota mendapatkan maklumat-maklumat yang diperlukan pada bila-bila masa dan dimana jua berada.

b) Memudahkan Penyimpanan Rekod Perakaunan dan Kewangan

Dalam kecanggihan teknologi sekarang, penggunaan teknologi pintar dalam pengurusan kewangan sangat berkesan kerana boleh diakses di mana sahaja pada bila-bila masa. Rekod perakaunan boleh dikemas kini dengan mudah dan cepat dengan menggunakan teknologi pintar. Begitu juga untuk penyediaan laporan kewangan. Penyata kewangan boleh dijana terus melalui sistem yang digunakan dengan cepat dan pantas. Jadi, tiada lagi alasan pelaporan tidak lengkap dan rekod perakaunan tidak dikemas kini dan tidak dapat disiapkan.

c) Meningkatkan hasil pendapatan dan keuntungan koperasi

Pendapatan dan keuntungan koperasi dapat ditingkatkan dengan menggunakan teknologi terkini dalam menghasilkan output yang maksimum. Contohnya, koperasi menjalankan

aktiviti pertanian iaitu tanaman cili. Sekiranya koperasi menggunakan kaedah *Smart Farming* hasil keluaran akan meningkat 20% hingga 30% dan kos penggunaan baja dapat dikurangkan sehingga 30% berbanding kaedah biasa.

d) Mengelak dan mengurangkan kesilapan manusia

Dengan menggunakan teknologi, kesilapan manusia dapat dielakkan dan dikurangkan. Hal ini kerana, teknologi yang dibangunkan telah disetkan apa yang perlu dilakukan. Contohnya, penggunaan teknologi dalam kerja-kerja pemasangan, pengiraan dan pembungkusan lebih tepat dan kemas.

e) Kawalan dan pemantauan yang lebih berkesan

Penggunaan teknologi boleh dijadikan sebagai alat kawalan dan pemantauan yang lebih berkesan dalam memastikan tahap keselamatan adalah optimum, sesuatu kerja berjalan dengan lancar dan mengikut spesifikasi yang telah ditetapkan. Contohnya dari segi kawalan keselamatan, penggunaan sistem kamera litar tertutup (CCTV) dan sistem penggera melalui telefon pintar lebih berkesan untuk mengesan sesuatu kejadian yang berlaku di koperasi.

Penutup

IR 4.0 adalah satu revolusi baharu yang menekankan pembinaan teknologi realiti maya tanpa sempadan yang akan memberikan lebih banyak kemudahan kepada kehidupan manusia dan industri sekali gus meningkat taraf hidup, produktiviti ekonomi, hospitaliti, perkhidmatan dan sektor lain.

Perkembangan teknologi yang lebih maju dan fleksibel dalam IR 4.0 juga berpotensi untuk meningkatkan kecekapan pentadbiran koperasi terutamanya dari segi tadbir urus dan pengurusan kewangan koperasi serta dapat meningkatkan pendapatan perniagaan sektor koperasi.

Perubahan teknologi yang berlaku dengan pantas ini memerlukan pelan perancangan yang mampan dan menyeluruh oleh semua pihak terlibat terutamanya penggerak industri termasuklah penggubal dasar negara supaya perkembangan ekonomi berasaskan IR 4.0 dapat dimanfaatkan sebaiknya. Sehubungan dengan itu, dalam konteks gerakan koperasi pada hari ini perlu lebih cakna dan mengoptimalkan penggunaan teknologi pada tahap yang tinggi terutamanya dalam meningkatkan kecekapan pentadbiran dan perniagaan koperasi.

Peranan Gerakan Koperasi



Siti Hafizah Ramli
Pusat Pembangunan Koperasi
hafizah@ikma.edu.my

Menangani Inflasi

Apakah itu Inflasi?

Tatkala ekonomi global sedang berusaha untuk mengatasi kesan pandemik, muncul pula masalah inflasi, khususnya kenaikan harga makanan yang melanda dunia. Kesannya amat ketara bagi keluarga dan individu yang berpendapatan rendah, khususnya kumpulan B40. Menurut Nadzirah Roselan (2022), inflasi merupakan kenaikan harga yang berlaku bagi barangan dan perkhidmatan dalam satu tempoh masa tertentu. Kadar inflasi lazimnya diukur melalui pengiraan Indeks Harga Pengguna (IHP) bagi perubahan harga item-item di dalam bakul tetap barangan dan perkhidmatan dalam satu tempoh masa. Produk



kesukaan rakyat Malaysia iaitu ayam dan telur yang merupakan sumber protein mengalami kenaikan harga dan stok telur ayam di pasaran juga semakin berkurang.

Seterusnya, menurut Mansor Jusoh (1990), inflasi ditakrifkan sebagai kenaikan harga secara menyeluruh dan berterusan. Kenaikan harga barangan dikatakan berlaku bukanlah sekali sekala tetapi berterusan sekurang-kurangnya untuk beberapa suku tahun. Hal ini diburukkan lagi dengan struktur pengeluaran dan bekalan makanan di negara ini banyak bergantung pada sumber import seperti beras, daging dan sayur-sayuran dengan nilai yang besar iaitu bernilai RM50 bilion setahun.

Bagaimana Inflasi Terjadi Pada Masa Kini?

Kesan pandemik COVID-19 yang melanda dunia telah mengakibatkan rantaian bekalan dan pengeluaran dunia terjejas atau porak peranda. Hal ini diikuti pula dengan perang Rusia-Ukraine yang turut menjejaskan pengeluaran biji-bijian serta pendedarannya di Eropah dan seterusnya di rantau lain.

Menurut Utusan Malaysia pada 23 September 2022; Malaysia mencatatkan peningkatan kadar inflasi pada bulan Ogos iaitu 4.7% berbanding Julai lalu sebanyak 4.4%. Kadar inflasi masih tinggi berikutan fenomena

Penubuhan koperasi juga mampu membantu usaha memulihkan masalah kenaikan harga barangan iaitu inflasi yang dihadapi oleh negara sekarang.

global yang turut dialami oleh kebanyakan negara disebabkan kenaikan input pengeluaran dan harga bahan api.

Jabatan Perangkaan Malaysia pula menjelaskan, senarai jenis barangan yang dijadikan sebagai sandaran untuk mengukur kadar inflasi ialah makanan dan minuman bukan beralkohol, minuman beralkohol dan tembakau, pakaian dan kasut, perumahan, air, elektrik, gas dan bahan api, hiasan, perkakasan dan penyelenggaraan isi rumah, kesihatan, pengangkutan, komunikasi, perkhidmatan rekreasi dan kebudayaan, pendidikan, restoran dan hotel, pelbagai barang dan perkhidmatan.

Pada asasnya, kaedah mengukur inflasi adalah berdasarkan formula IHP iaitu :

$$IHP = \left(\frac{\text{harga barangan pada tahun semasa}}{\text{harga barangan pada tahun asas}} \right) \times 100$$

Contohnya:

Jadual 1: Pengiraan IHP pada tahun 2022 dengan menggunakan tahun 2014 sebagai tahun asas

	Tahun Asas (2014)	2020	2021	2022
Ayam Standard (1 kg)	5.50	7.55	9.00	9.40

$$IHP = \frac{9.40}{5.50} \times 100$$

$$IHP = 171\%$$

Secara kesimpulan, terdapat kenaikan pada harga ayam sebanyak 71% pada tahun 2022 jika dibandingkan dengan tahun 2014.

$$\text{Kadar Inflasi} = \left\{ \frac{\text{IHP tahun semasa} - \text{IHP tahun sebelum}}{\text{IHP tahun sebelum}} \right\} \times 100$$

$$\text{Kadar Inflasi} = \left\{ \frac{171 - 164}{164} \right\} \times 100$$

$$\text{Kadar Inflasi} = 4\%$$

Kadar inflasi (*Inflation rate*) adalah peratusan perubahan pada harga barang dari satu tahun kepada tahun yang seterusnya. Melalui kadar inflasi, kita dapat mengenal pasti sebanyak manakah kenaikan dan penurunan harga barangan pada setiap tahun? Dalam pengiraan di atas dapat di simpulkan, terdapat peningkatan kadar inflasi pada harga ayam iaitu sebanyak 4%.

Cabaran Koperasi dalam Menghadapi Situasi Inflasi

a. Kenaikan harga bahan mentah

Turun naik harga makanan adalah norma pasaran. Rata-rata hakikat ini diterima oleh rakyat jelata. Malahan, pasaran perlukan harga turun dan naik untuk membolehkan masalah lebihan atau kurangan produk di atasi iaitu bila berlaku lambakan, hanya melalui harga yang rendah, stok yang berlebihan boleh dijual dan sebaliknya. Ia adalah fungsi asas harga.

Namun, apabila kenaikan harga adalah melebihi daripada paras 'normal', atau harga meningkat "berlebihan", gejala ini sukar diterima terutama oleh pengguna yang berpendapatan rendah. Kegelisahan mereka ini sebenarnya berasas. Hal ini kerana sejak kebelakangan ini, harga makanan menampilkan peningkatan yang dianggap sebagai lebih daripada biasa atau berlebihan. Peratus peningkatan adalah lebih tinggi daripada yang ditunjukkan sebelum ini. Maka, ini merupakan cabaran kepada pihak koperasi yang berfungsi sebagai peniaga terpaksa menjual harga barangan dengan lebih mahal akibat terkesan dengan inflasi yang berlaku.

b. Persaingan dengan perniagaan lain

Memang tidak dapat dinafikan masalah inflasi ini, koperasi menghadapi masalah utama dalam persaingan dengan perniagaan lain terutamanya dalam penentuan harga barangan. Pengguna akan memilih pasar raya yang besar untuk membuat pembelian barangan berbanding memilih kedai atau pasar yang kecil untuk pembelian barangan. Ini kerana harga yang ditawarkan oleh pasar raya yang besar adalah lebih murah sedikit berbanding pasar raya yang kecil. Perkembangan koperasi di Malaysia sudah mencecah 100 tahun. Namun begitu, koperasi di Malaysia belum mencapai kejayaan yang boleh dibanggakan berbanding koperasi di luar negara. Menurut Norazlan Hasbullah, 2009, kebanyakan saiz kedai koperasi di Malaysia adalah berskala kecil dan sederhana serta di tambah pula dengan kuasa beli koperasi juga agak rendah. Maka, menghalang pihak koperasi untuk mendapatkan diskaun dengan pembelian secara pukal. Sumbangan modal syer yang rendah juga merupakan antara salah satu faktor untuk mengembangkan lagi perniagaan yang sedia ada.

c. Tadbir urus koperasi

Malaysia di belenggu dengan COVID-19 yang secara langsungnya memberi kesan kepada peniaga atau koperasi, dan terdapat kalangan mereka terpaksa 'gulung tikar'. Salah satu yang menyebabkan situasi ini berlaku adalah sistem tadbir urus yang tidak cekap dan sistematik. Tiada perancangan dari awal juga menyebabkan sesebuah koperasi tidak dapat berjalan dengan baik. Data Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM), 2019 sehingga kini hampir 40% koperasi di Malaysia menjadi tidak aktif atau domain. Koperasi tersebut tidak membuat pengauditan



koperasi dan tidak melakukan mesyuarat agung tahunan. Ini merupakan masalah tadbir urus koperasi yang perlu di titik beratkan oleh Anggota Lembaga Koperasi (ALK) dan anggota. Mereka perlu tahu dan perlu merejuvenasikan koperasi semula supaya koperasi dapat bertahan dan mampu berdaya saing dengan koperasi di luar negara.

Elemen penting pentadbiran koperasi ialah pengurusan kewangan. Kewangan koperasi adalah sumber yang paling penting dalam menjalankan perniagaan. Jika tidak mempunyai

modal, koperasi tidak dapat menjalankan perniagaan dengan baik dan berkesan. ALK perlu bijak apabila berdepan dengan masalah inflasi yang terjadi ketika ini. Bagaimana pihak pengurusan boleh menguruskan duit dengan baik dan merancang perniagaan yang kurang risiko dan tinggi keuntungan? Oleh itu, pihak SKM telah melaksanakan arahan pendepositan kumpulan wang rizab statutori ke dalam akaun deposit koperasi. Ini bagi memastikan sekiranya koperasi mengalami kerugian atau bankrap, koperasi masih ada sumber kewangan untuk menampung kelangsungan perniagaan yang diceburinya.

Peranan Gerakan Koperasi Menangani Inflasi

Peranan koperasi dalam menghadapi dan menangani inflasi ini perlu dilihat secara serius dan holistik. Apatah lagi dalam membantu kerajaan Malaysia menstabilkan ekonomi dan menangani masalah kenaikan harga barangan. Antara peranan koperasi ialah:

a. Perangi orang tengah

Petikan Akhbar Berita Harian pada 6 Ogos 2022, Kementerian Pertanian dan Industri Makanan (MAFI) perlu meneruskan usaha dalam memerangi orang tengah. Langkah ini boleh dilaksanakan menerusi strategi penguasaan rantai bekalan dengan kerjasama agensi di bawah kementerian. Langkah memerangi orang tengah termasuk mewujudkan pusat pembelian padi, pusat pengumpulan buah-buahan, penambahan pasar tani serta pasar nelayan. Penubuhan koperasi juga mampu membantu usaha memulihkan masalah kenaikan harga barangan iaitu inflasi yang dihadapi oleh negara sekarang. Petikan Akhbar Sinar Harian pada 2 Julai 2022, Datuk Seri Ismail Sabri Yaakob mahu seluruh gerakan koperasi melalui Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad (Angkasa) meneruskan semula 'Jihad Memerangi Orang Tengah' dalam memperkasakan agenda sekuriti makanan negara. Beliau melihat koperasi boleh memainkan peranan dalam agenda tersebut kerana mempunyai ahli yang ramai, selain penglibatan mereka dalam pelbagai bidang termasuk peruncitan, pemborongan dan sebagainya.

Barangan dibeli secara pukal daripada pengeluar dan anggota koperasi dapat berbelanja terus di kedai koperasi. Mereka boleh berbelanja di

Elemen penting pentadbiran koperasi ialah pengurusan kewangan. Kewangan koperasi adalah sumber yang paling penting dalam menjalankan perniagaan. Jika tidak mempunyai modal, koperasi tidak dapat menjalankan perniagaan dengan baik dan berkesan. ALK perlu bijak apabila berdepan dengan masalah inflasi yang terjadi ketika ini.

koperasi milik mereka sendiri yang bukan sahaja bagi mendapatkan barangan diperlukan, bahkan akan memperoleh keuntungan sebagai anggota koperasi. Selain itu, koperasi digalakkan untuk menjadi pengeluar untuk barangan asas seperti ayam, telur, daging, sayur-sayuran dan lain-lain. Kaedah ini dapat memerangi orang tengah menyorokkan barangan untuk kepentingan sendiri bagi mengenakan harga yang tinggi kepada pengguna.

Manakala, pihak SKM berperanan membantu dengan memberikan geran bantuan atau pinjaman Tabung Modal Pusingan (TMP), jika projek koperasi sudah berjalan selama 6 bulan dan mempunyai prestasi yang bagus. Selain itu, kerjasama erat

antara ANGKASA sebagai badan induk koperasi untuk membantu dari sudut pemasaran perlu ditingkatkan.

b. Federasi (Gabungan) Koperasi

Menyedari kesan inflasi yang membebankan rakyat, Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP) menggalakkan koperasi yang menjalankan perniagaan dalam sektor pertanian dan perladangan menyertai federasi. Konsep federasi ini bermaksud dua atau tiga koperasi yang menjalankan perniagaan yang sama, contohnya penternakan lembu digabungkan supaya boleh mengeluarkan input lebih besar. Ia seterusnya dapat memperkukuhkan daya saing sesebuah koperasi berlandaskan prinsip keenam iaitu kerjasama di antara koperasi.

Kerajaan juga mengumumkan gabungan koperasi pemborongan dan peruncitan untuk melaksanakan Program Pemerksaan Rantaian Bekalan Koperasi (SCOPE) sebagai usaha memastikan bekalan barangan keperluan pengguna dapat dibekalkan secara konsisten dengan harga lebih murah. Kerajaan memperuntukkan bantuan RM100 juta di bawah Tabung Agromakanan untuk memperkasa peranan koperasi. Bantuan ini diletakkan di bawah SKM untuk membantu koperasi mengembangkan industri agromakanan terutama penternakan ayam dengan harapan mampu mengawal kenaikan harga ayam.

c. Jualan Barangan Asas dengan Jenama COOP

Dalam usaha berterusan membendung inflasi, KUSKOP melalui koperasi telah melaksanakan jualan lima barangan keperluan asas dengan jenama COOP iaitu gula, minyak masak, tepung, beras dan ayam beku. Barangan ini dijual pada harga lebih murah berbanding harga pasaran. Ini merupakan langkah proaktif melalui koperasi

untuk turut terbabit dalam menawarkan barangan keperluan asas.

Koperasi secara kolektif boleh membuka kedai serbaneka atau kedai runcit dengan menawarkan pelbagai jenis barang keperluan harian pada harga mampu milik. Kerajaan boleh membantu dalam memberikan peruntukan dan insentif khas untuk memperkenalkan semula kedai serbaneka atau kedai runcit yang diuruskan oleh koperasi secara bersepadu.

Penutup

Memang tidak dapat di nafikan, usaha menangani inflasi pada ketika ini sangat mencabar kerana negara juga berhadapan dengan usaha memulihkan ekonomi yang telah terjejas akibat pandemik COVID-19. Malaysia pernah mengalami dan mengatasi masalah inflasi pada masa lalu dengan menggunakan dasar fiskal dan monetari serta dasar yang mengutamakan bekalan (supply side economic). Namun begitu, walau apa pun dasar yang digunakan, sokongan setiap rakyat seperti persatuan pengguna dan individu adalah sangat wajar bagi menjayakan sesuatu dasar itu termasuklah dasar untuk menangani inflasi.

Susulan daripada isu ini, kerajaan turut menggalakkan agar masyarakat pada setiap peringkat umur terutamanya golongan belia untuk menubuhkan koperasi. Penubuhan koperasi dibantu dari awal penubuhan sehingga koperasi tersebut kukuh dan maju melalui bantuan daripada pihak SKM. SKM merupakan agensi yang berperanan sebagai pendaftar koperasi, menggubal Akta dan mengawal selia koperasi. SKM juga turut membantu koperasi dengan memberikan geran dan bantuan untuk koperasi yang layak serta tawaran untuk Pinjaman TMP bagi koperasi yang ingin membuat pinjaman.

Penubuhan koperasi juga mampu membantu usaha memulihkan masalah kenaikan harga barangan iaitu inflasi yang dihadapi oleh negara sekarang.

Angkasa pula merupakan koperasi atasan yang mengetuai gerakan koperasi. Apabila sesebuah koperasi menjadi anggota kepada ANGKASA, pelbagai faedah dapat diperoleh terutamanya dari sudut bantuan perakaunan dalam koperasi. Selain itu, Institut Koperasi Malaysia (IKMa) juga merupakan satu-satunya pusat pendidikan dan latihan di negara ini. Ahli Lembaga yang dilantik dalam koperasi harus menghadiri kursus dan latihan untuk memantapkan lagi kepimpinan dan pentadbiran koperasi.

Kesimpulannya, masyarakat harus sedar bahawa dengan membuka koperasi secara tidak langsung dapat membantu menangani masalah inflasi dan cabaran dalam kenaikan harga barangan. Kerjasama yang kukuh setiap anggota dan ALK adalah perlu bagi membantu kelestarian koperasi tersebut.



PEMERKASAAN KOPERASI WANITA: PROFILING KOPERASI WANITA DI JOHOR



Azmaliza Arifin
Pusat Penyelidikan
azmaliza@ikma.edu.my

PENGENALAN

Golongan wanita mewakili hampir separuh daripada populasi masyarakat di Malaysia. Wanita merupakan sumber penting dalam agenda pertumbuhan ekonomi negara. Penglibatan wanita dalam aktiviti pembangunan negara semakin menyerlah. Peningkatan penyertaan wanita dalam ekonomi telah diterima sebagai laluan kritikal untuk meningkatkan

Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) Malaysia. Dengan lain perkataan, wanita mempunyai tanggungjawab untuk sama-sama merealisasikan matlamat dan aspirasi kerajaan dalam pembangunan negara. Berdasarkan statistik tahun 2022, bilangan wanita seramai 15.7 juta orang (48%) daripada 32.7 juta jumlah penduduk negara. (anggaran penduduk semasa Malaysia, 2022 Jabatan Perangkaan Malaysia).



Sumber: Anggaran Penduduk Semasa, Malaysia 2022
Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM)

Rajah 1: Penduduk mengikut jantina dan nisbah jantina Malaysia, 2020 -2022

Kerajaan turut mengiktiraf sumbangan besar wanita dalam kemajuan negara. Menyedari pelbagai peranan wanita dalam keluarga, masyarakat, ekonomi dan politik, maka kerajaan sentiasa menggalakkan penyertaan mereka dengan membuka peluang yang lebih luas untuk di ceburi. Selain itu, kerajaan mengakui bahawa strategi-strategi yang khusus perlu dibentuk bagi melibatkan wanita secara berkesan dalam proses pembangunan supaya potensi wanita dapat dioptimumkan. Menerusi bajet 2023 juga, pelbagai inisiatif dan keistimewaan diberikan kepada wanita telah membuktikan kerajaan mengiktiraf setiap golongan ini termasuk suri rumah, berkerjaya, mahupun usahawan.

WANITA DAN GERAKAN KOPERASI

Sektor koperasi perlu memanfaatkan kelebihan wanita untuk bersama-sama menggembeng tenaga bagi meningkatkan pendapatan serta ekonomi koperasi. Pembabitan aktif wanita dalam gerakan koperasi penting bagi memastikan sektor itu terus berdaya saing dan mampu memberi impak besar serta melonjak sektor koperasi negara untuk sama-sama menyumbang kepada pendapatan negara. Namun, objektif penubuhan koperasi wanita mesti jelas dan disokong oleh semua anggota koperasi dengan ikhlas dan semangat kebersamaan.

Berdasarkan perangkaan Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM, Jun 2022), koperasi wanita di Malaysia adalah sebanyak 270 koperasi dengan bilangan anggota seramai 27,071 orang, jumlah aset RM75.87 juta dan perolehan RM12.26 juta. Wanita merupakan tonggak kepada kestabilan sosial serta ekonomi negara dapat membantu serta menyokong agenda Kementerian untuk melahirkan usahawan dalam kalangan wanita, selaras dengan Dasar Keusahawanan Negara (DKN 2030). Di bawah Teras Strategik 3, DKN 2030 telah mengambil kira peranan koperasi dalam merangsang pembangunan usahawan bersepadu dan holistik. Menerusi Strategi 2 di bawah Teras Strategi yang sama, memberi fokus kepada koperasi sebagai pemacu kepada pembangunan sosioekonomi yang inklusif dengan menekankan golongan B40, golongan ibu tunggal dan wanita. Maka, koperasi wanita juga perlu melakukan transformasi secara berstruktur dan komprehensif bagi menjana lebih keuntungan sekali gus dapat memberi faedah dan manfaat kepada anggota.

CABARAN KOPERASI WANITA DI MALAYSIA

Hasil kajian oleh SME Corp pada tahun 2020 menunjukkan bahawa 170,000 usahawan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS), mikro dan koperasi seluruh negara terjejas ekoran pelaksanaan PKP kerana pandemik COVID-19. Manakala, kaji selidik MEDAC berhubung impak Covid-19 dan PKP terhadap usahawan pula, sebanyak 8.85% perniagaan telah 'gulung tikar', 34.89% mengalami penurunan pada eksport, 54.3% mengalami penurunan hasil jualan dan 58.5% bersedia untuk menceburi bidang perniagaan baharu. Dalam hal ini, koperasi wanita tidak terkecuali turut terkesan dengan pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang mula berkuat kuasa pada 18 Mac 2020.

Pembabitan aktif wanita dalam gerakan koperasi penting bagi memastikan sektor itu terus berdaya saing dan mampu memberi impak besar serta melonjak sektor koperasi negara untuk sama-sama menyumbang kepada pendapatan negara.

Tahun 2020 merupakan tahun yang mencabar bagi Malaysia kesan dari pandemik Covid-19 yang telah memberi impak hebat ke atas ekonomi negara, termasuk sektor koperasi. Antara cabaran utama yang dihadapi akibat dari penularan wabak ini adalah kekangan aliran tunai, pengurangan nilai jualan dan gangguan kepada rantai bekalan. Pembabitan wanita dalam gerakan koperasi perlu dipertingkatkan bagi membolehkan mereka mendapat manfaat, terutama ketika negara berhadapan pandemik COVID-19.

Selain itu, menurut Siti Kamariah et al (2020) golongan wanita merupakan antara kumpulan yang mudah terjejas walaupun mereka menyumbang kepada majoriti ekonomi tidak formal. Kini, dengan krisis kesihatan yang berterusan, majoriti wanita akan lebih terjejas dari segi sosioekonomi dalam keadaan yang belum pernah terjadi sebelum ini. Berdasarkan dapatan kajian ini, golongan wanita di Negeri Selangor merupakan kumpulan yang paling terjejas akibat PKP dan mereka merupakan golongan yang sebelum ini mampu untuk menanggung keluarga tanpa sebarang

bantuan. Namun setelah pelaksanaan PKP, mereka berdepan dengan kesukaran dan kehilangan sumber pendapatan. Kerajaan negeri harus bersedia untuk menangani kewujudan “wajah baharu kemiskinan” dengan merangka polisi yang menyasarkan kepada golongan baharu ini.

Kajian isu dan cabaran koperasi wanita di Malaysia, oleh Institut Koperasi Malaysia (IKMa), 2020 mendapati bahawa antara isu dan cabaran koperasi wanita di Malaysia ialah kurang penglibatan dan sokongan anggota, modal pusingan yang rendah, kurang kemahiran pemasaran dan pengurusan, kurang faham mengenai tadbir urus koperasi, infrastruktur perniagaan tidak membantu, persaingan

perniagaan. Didapati bahawa 78.9% menyatakan impak Covid-19 memberi kesan terhadap prestasi jualan, 36.2% koperasi alami penurunan pendapatan melebihi 75% dan 88% koperasi pernah terima latihan namun 33.3% menyatakan ianya sedikit membantu aktiviti perniagaan.

PROFILING KOPERASI WANITA DI JOHOR

Hakikatnya terdapat ramai wanita terlibat secara aktif dalam koperasi sebagai Ahli Lembaga Koperasi (ALK), anggota koperasi dan kakitangan di koperasi, sama ada koperasi 100% milikan wanita atau campuran.



Kebanyakan koperasi wanita di Malaysia terlibat dalam aktiviti perkhidmatan (42%) dan aktiviti pengguna (31%). Statistik SKM, 2021 mendapati tiga negeri yang mencatatkan bilangan koperasi wanita tertinggi iaitu Johor (29 koperasi), Selangor (26 koperasi) dan Perak (20 koperasi).

Justeru, semasa Konvensyen Koperasi Wanita Negeri Johor Tahun 2021: Pasca Covid-19 pada 25 Mac 2021 di Batu Pahat, Johor, IKMa telah melaksanakan survei pendek kepada para peserta yang hadir untuk melihat profiling koperasi wanita di Negeri Johor. Hasil dapatan survei ini menunjukkan sebanyak 38 orang peserta (responden) yang mewakili 11 koperasi di Negeri Johor telah memberi

maklum balas. Majoriti responden dalam kalangan kaum Melayu berumur dalam lingkungan umur 60-69 tahun (42.2%) iaitu sebanyak 16 orang, umur 50-59 tahun (34.2%) sebanyak 13 orang dan 70 tahun ke atas iaitu 6 orang.

Majoriti responden hanya mempunyai kelulusan akademik SPM/MCE/Setaraf sebanyak 21 orang (55.3%), manakala sebanyak 9 orang (23.7%) yang mempunyai kelulusan Diploma/STPM/STAM/Sijil lanjutan dan 4 orang (10.5%) memiliki kelulusan SRP/PMR/LCE. Separuh responden berstatus telah berkahwin dengan bilangan 22 orang (57.9%), manakala selebihnya 12 orang (31.6 %) adalah ibu tunggal dan bujang 4 orang (10.5%).

Kerajaan turut mengiktiraf sumbangan besar wanita dalam kemajuan negara. Menyedari pelbagai peranan wanita dalam keluarga, masyarakat, ekonomi dan politik, maka kerajaan sentiasa menggalakkan penyertaan mereka dengan membuka peluang yang lebih luas untuk di ceburi

Kajian ini menunjukkan sebanyak 20 orang (54%) merupakan dalam kalangan Anggota Lembaga Koperasi (ALK) dan selebihnya adalah 6 orang (16%) masing-masing Bendahari dan Setiausaha serta Pengerusi 5 orang (14%). Majoriti menunjukkan bahawa mereka telah memegang jawatan dalam tempoh 1 hingga 5 tahun iaitu sebanyak 18 orang (47.3%), 11 orang (28.9%) dalam tempoh 6 hingga 10 tahun, 7 orang antara 11 hingga 15 tahun. Manakala hanya 2 orang (5.3%) yang memegang jawatan lebih 16-20 tahun. Dari aspek pendidikan dan latihan, sebanyak 32 orang (84.2%) telah menghadiri kursus wajib manakala hanya sebilangan kecil iaitu 6 orang (15.8%) tidak pernah hadir kursus tersebut.

Dapatan kajian menunjukkan bahawa majoriti koperasi wanita mengalami masalah utama iaitu

modal pusingan perniagaan dengan 35 orang (92.1%), diikuti kurang pengetahuan teknikal sebanyak 17 orang (44.7%) dan kurang penglibatan anggota dalam aktiviti koperasi sebanyak 15 orang (39.5%). Selain itu, mereka juga turut menyatakan bahawa kurang pengetahuan dalam menggunakan teknologi maklumat iaitu sebanyak 14 orang (36.8%) dan kurang pengetahuan dalam bidang perniagaan sebanyak 10 orang (26.3%). Semua masalah yang dikenal pasti ini masih lagi dalam peringkat perancangan ke arah untuk menambah baik di peringkat koperasi sendiri.

Hasil kajian juga menunjukkan sebahagian koperasi telah memberi peluang untuk generasi muda untuk turut terlibat dalam aktiviti yang dilaksanakan dengan 21 orang (57.3%), manakala selebihnya 16 orang (42.2%) tidak melibatkan generasi muda. Kebanyakan koperasi wanita ini menjalankan aktiviti kredit, pemborongan dan peruncitan serta perkhidmatan pelancongan. Didapati bahawa terdapat dua koperasi yang telah ditubuhkan pada tahun 1964 dan berusia 57 tahun, iaitu Koperasi Kaum Ibu Bt 9 Batu Pahat Bhd dan Koperasi Wanita Mukim Sri Gading Batu Bhd. yang masing-masing menjalankan aktiviti kredit. Hasil survei juga menunjukkan terdapat dua koperasi wanita di negeri Johor yang berjaya memperoleh anugerah seperti berikut:

- i. Koperasi Mutiara Batu Pahat Bhd - Anugerah Koperasi Harapan
- ii. Koperasi Wanita Muar Bhd - Anugerah Koperasi Terbaik 2016 dan Anugerah Koperasi Negeri Johor 2016

Dapatan survei ini juga menunjukkan bahawa majoriti koperasi telah merancang untuk meluaskan perniagaan koperasi dalam bidang lain khususnya

seperti pertanian, pelancongan dan barangan runcit. Selain itu, koperasi turut bercadang membuat strategi pemasaran produk dan menambah baik pengurusan koperasi.

PENUTUP

Secara keseluruhannya, kajian ini boleh dijadikan panduan untuk memperkasakan gerakan koperasi wanita di Malaysia. Ini berikutan hasil kajian tersebut dapat merungkakan bahawa segala perancangan, pelaksanaan dan pemantauan aktiviti koperasi

wanita perlu dilaksanakan berdasarkan keupayaan dan potensi sesebuah koperasi tersebut. Selain itu, penambahbaikan secara berterusan perlu dibuat agar koperasi wanita kekal relevan, dan semangat berkoperasi perlu dilaksanakan khususnya kepada golongan muda. Usaha ini dapat membantu meningkatkan penglibatan dan sokongan wanita dalam koperasi yang di anggotai. Selain itu, memperkasakan modal insan koperasi melalui latihan, khidmat nasihat dan bimbingan dengan menganjurkan kursus atau program yang dapat meningkat keupayaan dan kebolehan agar dapat digembleng menjadi sumber modal bagi pembangunan koperasi.



Universiti Keusahawanan Koperasi Malaysia (UKKM) is a university owned by the Institut Koperasi Malaysia (IKMa) which is also an agency under the Ministry of Entrepreneur and Cooperatives Development (KUSKOP) has received approval for its establishment by the Ministry of Higher Education (MoHE) on 28 March 2022. UKKM was established specific and focusing on the management of cooperatives, trade and business in line with IKMa's efforts to dignify the cooperative industry in this country. UKKM is also the first university in Malaysia to focus on the field of Cooperatives. UKKM was also created to produce professional and competent human capital in entrepreneurship.

ADMISSIONS OPEN 2023

PROGRAMMES OFFERED

SCHOOL OF ENTREPRENEURSHIP

- Diploma in Cooperative Entrepreneurship (MQA/PA 16202)
- Diploma in Cooperative Management (MQA/PA 16201)
- Bachelor of Business Administration (Cooperative Entrepreneurship) (Honours) (MQA/PA 16219)
- Bachelor of Business Administration (Cooperative Management) (Honours) (MQA/PA 16251)

GRADUATE BUSINESS SCHOOL

- Master in Business Administration (Cooperative Management) (MQA/PA 16338)

BENEFITS OF UKKM PROGRAMMES



2 intakes per year



Scholarships, financial assistance, and flexible payment scheme.



Accredited by MQA / KPT



First Cooperative and Entrepreneurship University in Malaysia.

APPLY NOW



603.7964.9000



info@ukkm.edu.my



ukkmofficial

— EXCELLENCE COOPERATIVE MINDSET

www.ukkm.edu.my



INSTITUT KOPERASI MALAYSIA (IKMa)

“Pencetus Minda Koperasi Negara”

Institut Koperasi Malaysia merupakan satu-satunya institusi latihan dan Pendidikan koperasi di Malaysia, yang ditubuhkan pada 13 November 1956.

Institut Koperasi Malaysia berperanan penting sebagai peneraju pendidikan koperasi di Malaysia melalui pembangunan latihan serta bimbingan kepada anggota koperasi dan usahawan.



103 Jalan Templer 46700 Petaling Jaya Selangor | Tel: 03-7964 9000



www.ikma.edu.my



Institut Koperasi Malaysia



[institutkoperasimalaysia](https://www.youtube.com/institutkoperasimalaysia)



Institut Koperasi Malaysia



DIMENSIKOOOP