

Meningkatkan *Daya Saing Koperasi* Melalui Kerjasama Strategik

Norsyeirawani Shari

norsyeirawani@mkm.edu.my

Sektor pemborongan dan Peruncitan





Pengenalan

Kepesatan perkembangan ekonomi dunia pada masa kini menyebabkan corak pembangunan ekonomi sesebuah negara lebih bersifat pasaran global yang lebih luas dan menguntungkan. Bagi memastikan sesebuah syarikat terus berdaya saing dalam pasaran global, pelbagai strategi dilakukan antaranya inovasi perniagaan melalui kerjasama strategik. Ini dapat dilihat apabila banyak organisasi perniagaan menjalankan kerjasama strategik, untuk organisasi terus berjaya dan kekal dalam pasaran semasa. Melalui kerjasama strategik ini juga mampu mewujudkan keperluan pasaran baharu dan pembangunan produk dapat dilakukan dengan lebih baik dari segi kualiti, kos dan masa. Selain itu, pendekatan ini mampu meningkatkan kemampuan daya saing organisasi bagi mencapai prestasi yang lebih baik.

Kerjasama strategik, secara umumnya adalah kerjasama antara dua organisasi atau pun lebih dalam mencapai objektif perniagaan yang tidak mampu dilakukan secara bersendirian. Melalui kaedah ini kepelbagaian aspek jalinan boleh dilakukan seperti aspek teknologi, pengetahuan, kepakaran, kewangan, logistik mahu pun produk dan perkhidmatan. Kebiasaannya, sesebuah organisasi melaksanakan penggabungan strategik adalah untuk mempelajari atau memperoleh sesuatu teknologi baharu, menambah keupayaan dalam menjalankan operasi seperti pengeluaran dan pemasaran, memudahkan laluan ke pasaran baharu serta mengurangkan risiko kewangan bagi memastikan kelebihan daya saing dalam industri.

Senario di Malaysia, pelbagai aspek kerjasama strategik dilaksanakan oleh syarikat-syarikat besar termasuk kerjasama dalam bidang pendidikan, bidang automotif, francais, penternakan, pertanian, keselamatan dan perubahan.

Proton Holding Berhad, DRB-HICOM dan Suzuki Motor

Perniagaan ini memberi ruang dan peluang kepada individu, usahawan atau syarikat yang kurang atau tidak mempunyai pengalaman dalam bidang perniagaan untuk menceburkan diri dalam perniagaan melalui konsep francais



Majlis menandatangani perjanjian kerjasama strategik antara Proton, DRB-HICOM dan Suzuki Motor Corporation

Corporation merupakan antara syarikat yang mengambil peluang menjalin kerjasama strategik dengan menandatangani memorandum persefahaman dan perjanjian lesen untuk membentuk kerjasama dan rakan kongsi strategik jangka panjang antara tiga syarikat ini. Kerjasama strategik ini mengandungi empat aspek iaitu produk, teknologi, pengguna dan pasaran. Kerjasama ini juga memberi peluang baharu bagi Proton untuk mempelajari teknologi pembuatan kereta kompak daripada Suzuki Motor Corporation kerana syarikat ini mempunyai teknologi dan kepakaran yang tinggi dalam menghasilkan enjin berseghmen kecil. Kerjasama ini juga membantu jenama Proton sentiasa menjadi pilihan masyarakat tempatan di samping meningkatkan jualan kereta nasional Malaysia sama ada di dalam mahupun di luar negara.

Selain kerjasama strategik seperti yang dilakukan oleh proton, perniagaan francais juga

merupakan salah satu strategi kerjasama strategik perniagaan yang dapat membantu usahawan dan syarikat melonjakkan pendapatan di samping menikmati ekonomi bidangan perniagaan. Francais, merupakan salah satu kaedah perniagaan yang semakin berkembang pesat dan menjadi salah satu trend perniagaan di Malaysia. Perniagaan ini memberi ruang dan peluang kepada individu, usahawan atau syarikat yang kurang atau tidak mempunyai pengalaman dalam bidang perniagaan untuk menceburkan diri dalam perniagaan melalui konsep francais. Perkembangan positif dalam perniagaan francais ini dibuktikan dengan sumbangan sektor ini sebanyak RM 25.4 bilion kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) pada tahun 2014. Perkembangan yang signifikan ini menunjukkan kerjasama strategik melalui konsep francais mampu bersaing dalam pasaran global dan memberi impak yang besar kepada syarikat bagi meneroka pasaran yang lebih luas.

Walau bagaimanapun, setiap syarikat perlu membuat analisis perniagaan dan kerjasama yang ingin dilakukan sebelum sesuatu perjanjian dimeterai. Ini kerana terdapat juga kajian lepas yang menunjukkan walaupun kerjasama strategik mampu memberi pulangan dan kelebihan yang baik kepada organisasi namun, ada juga yang mengalami kegagalan kerana ia bergantung pada hubungan kedua-dua pihak (Michael Yeoh, 2003). Ini menunjukkan konsep “menang-menang” perlu diterapkan agar melalui kerjasama ini, semua pihak akan mendapat keuntungan dan manfaat.

Peranan Koperasi Merealisasikan Dasar Koperasi Negara

Dalam menuju ke arah negara maju dan ekonomi berpendapatan tinggi pada tahun 2020, gerakan koperasi dianggap sebagai sektor yang penting dalam pembangunan negara terutama dalam membantu masyarakat meningkatkan pendapatan dan sosioekonomi mereka. Bagi memastikan hala tuju koperasi seiring dengan hala tuju pembangunan negara, ianya menuntut perubahan yang

komprehensif dalam perkembangan koperasi. Dasar Koperasi Negara 2011-2020 yang diperkenalkan juga telah menggariskan pelbagai objektif jangka pendek dan jangka panjang untuk membantu gerakan koperasi lebih berdaya saing dan mapan dalam menyumbang ke arah usaha pembasmian kemiskinan, mewujudkan peluang pekerjaan dan perniagaan serta meningkatkan kualiti hidup masyarakat berdasarkan prinsip koperasi.

Bagi menyahut saranan tersebut, pada tahun 2009, merupakan titik permulaan anjakan transformasi gerakan koperasi, antaranya menerusi penglibatan koperasi dalam sektor ekonomi yang bernilai tinggi. Selain itu juga, bagi memastikan kelangsungan koperasi sebagai sebuah entiti perniagaan yang mapan, gerakan koperasi perlu melakukan pelbagai inovasi dan pendekatan strategik supaya dapat berubah seiring dengan senario globalisasi semasa yang mencabar.

Dalam merealisasikan cabaran ini, Anggota Lembaga Koperasi (ALK) perlu sentiasa peka, bijak, kreatif dan inovatif dalam perniagaan serta

Koperasi perlu menjadi moden seiring dengan pembangunan semasa, serta mengguna pakai amalan terbaik tempatan mahu pun antarabangsa bagi meningkatkan kecekapan produktiviti dan mengurangkan kos dalam menjalankan perniagaan.

tidak boleh lagi bergantung kepada perniagaan tradisional semata-mata sekiranya mahu terus kekal relevan dan berdaya saing dalam pasaran. ALK juga perlu mencari alternatif dan merebut peluang menceburi perniagaan dalam bidang ekonomi yang bernilai tinggi yang lebih inovatif, relevan dan kompetatif dengan pulangan pendapatan yang lumayan.

Bagi mencapai tujuan ini, koperasi perlu menjadi moden seiring dengan pembangunan semasa, serta mengguna pakai amalan terbaik tempatan mahu pun antarabangsa bagi meningkatkan kecekapan produktiviti dan mengurangkan kos dalam menjalankan perniagaan. Sekiranya koperasi tidak mampu berubah sendiri dalam menghadapi arus pemodenan ini, alternatif melalui kerjasama strategik merupakan antara langkah bijak dalam menangani isu ini.

Sehubungan itu juga, ALK yang dipilih perlu bijak dan berani mengambil peluang yang ada bagi meningkatkan pendapatan koperasi agar seiring dengan hasrat Dasar Koperasi Negara (DKN)



Antara perniagaan yang dijalankan secara francais

2011-2020 yang menyasarkan sumbangan keluaran dalam negara kasar RM 50 bilion menjelang 2020. Dalam memenuhi hasrat tersebut, lima teras strategik dibentuk bagi membantu koperasi melonjakkan pendapatan koperasi ke tahap yang lebih tinggi. Setiap teras strategik yang disediakan mempunyai petunjuk prestasi yang harus dicapai oleh gerakan koperasi agar seiring dengan matlamat Malaysia untuk menjadi negara maju berpendapatan tinggi pada tahun 2020. Bagi menyokong saranan tersebut, enam bidang ekonomi bernilai tinggi telah dikenal pasti untuk diberi tumpuan oleh koperasi iaitu bidang perkhidmatan kewangan, pemborongan dan peruncitan, pelancongan, penjagaan diri dan kesihatan, perladangan, pertanian serta hartanah.

Kerjasama Strategik Meningkatkan Daya Saing Gerakan Koperasi

Dalam merealisasikan DKN II, kepentingan kerjasama strategik koperasi dengan pihak lain adalah amat diperlukan. Beberapa buah koperasi di Malaysia telah memulakan langkah setapak ke hadapan dengan menjalinkan

kerjasama strategik ini. Contohnya kerjasama antara Koperasi Pembiayaan Syariah Angkasa Berhad (KOPSYA) dengan Bank Islam melalui perjanjian kolaborasi dalam aspek sistem perbankan berlandaskan syariah yang telah diadakan pada 10 Februari 2012. Melalui perjanjian ini, Bank Islam akan menggunakan kepakaran dan pengalaman mereka dalam memberi khidmat nasihat kepada KOPSYA berkenaan produk kewangan syariah terkini serta

membantu koperasi tersebut memberikan perkhidmatan terkini dan terbaik kepada anggotanya. Usaha ini juga memberi dimensi baharu dalam pengurusan dan operasi ke arah perkembangan koperasi sebagai bank koperasi.

Kelebihan jaringan strategik ini juga telah memberi ruang Koperasi Perkhidmatan Pelajaran Nasional (KOPENAS) menjadi koperasi pertama di negara ini memperkenalkan kad debit untuk

KOPENAS Koperasi Pertama Tawar Kad Debit

Dari: Wartawan Pelancar Online

Koperasi Perkhidmatan Pelajaran Nasional (KOPENAS) menjadi koperasi pertama di negara ini memperkenalkan kad debit bagi memudahkan dan manfaat ahlinya.

Kad debit yang dikeluarkan dengan kerjasama Bank Rakyat ini bertujuan menjadi identiti kad keanggotaan KOPENAS dan pembayaran dividen akan dilakukan melalui kad berkenaan. Ahli juga akan mendapat diskaun apabila koperasi menjalinkan kerjasama strategik dengan beberapa pihak.



Keratan akhbar kerjasama strategik KOPENAS

Kosas sertai bidang baharu, jalin kerjasama strategik



MAJLIS pelancaran produk terbaharu Kosas yang melambungkan usaha mereka untuk terus maju.

SETELAH ditubuhkan hampir 40 tahun lalu, anggota KOPERASI Anak-Anak Selangor Berhad (Kosas) kini sudah boleh berbangga dengan apa yang dicapai setakat ini.

Kosas yang ditubuhkan pada 9 Disember 1975, dengan matlamat memajukan ekonomi masyarakat Melayu Selangor melalui pelbagai aktiviti ekonomi khususnya dalam bidang pertanian dan pembangunan tanah, kini bergiat dalam aktiviti baharu.

Perluasan baharu iaitu pengeluaran kardial pelbagai perisa menyaksikan tiga perisa baharu iaitu epal, blackcurrant dan oren diperkenalkan dalam botol 300 mililiter (ml) untuk peringkat permulaan.

Produk yang menggunakan jenama K-Juice, telah dilancarkan pada 6 Februari 2014 lalu oleh Menteri Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kependudukan, Datuk Seri Hassan Malek serempena dengan pelancaran logo baharu Kosas.

Pada majlis itu, koperasi juga telah menandatangani MoU dengan empat buah koperasi lain dalam usaha meningkatkan keupayaan koperasi khususnya dalam

bidang pelancongan.

Koperasi-koperasi yang terlibat dalam MoU ini adalah Koperasi Pegawai-Pegawai Mendi Berhad, Koperasi Jabatan Penjara Malaysia Berhad, Koperasi Lembaga Lebuhraya Malaysia Berhad dan Koperasi Pekerja-Pekerja Nippon Elektronik Glass Malaysia Berhad.

Tuntutan berlanjutan pada majlis berkenaan adalah perlantikan Kosas sebagai agen tunggal kepada Sun Life Takaful bagi produk baru takaful yang memberi ganjaran perlindungan ke atas modal saham anggota yang menyertainya, maksimum sehingga RM50,000.

Penyertaan bagi produk ini adalah terbuka kepada semua anggota koperasi seluruh negara.

Melalui beberapa inisiatif baharu yang dilaksanakan oleh Kosas ini, mereka sangat berkeyakinan untuk terus memberi pulangan yang baik kepada anggota melalui dividen saham dan pelbagai tabung kebajikan.

Maklumat tentang koperasi ini dan produk yang ditawarkan boleh didapati di www.kosas.com.my.

Keratan akhbar majlis pelancaran produk kerjasama KOSAS

Angkasa, BIOA jalin kerjasama tubuh MyAngkasa Pharmacy

KUALA LUMPUR 8 Okt. - MyAngkasa Holdings Sdn. Bhd. (MHSB), anak syarikat Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad (Angkasa) menjalin kerjasama strategik dengan Bioalpha Holdings Berhad (BIOA) bagi menubuhkan sebuah farmasi yang dikenali sebagai MyAngkasa Pharmacy Megastore. Presiden Angkasa, Datuk Abdul Fattah Abdullah berkata, kerjasama dengan BIOA adalah salah satu inisiatif untuk mengembangkan lagi sektor koperasi dan merangsang pergerakan ekonomi negara supaya dapat menyumbang sebanyak 10 peratus kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (GDP) menjelang 2020.

Menurut beliau, BIOA merupakan sebuah syarikat bersepadu yang terlibat dalam pengeluaran produk kesihatan herba dan mempunyai pengalaman dalam sektor perniagaan runcit farmasi.

Kata, MyAngkasa Pharmacy Megastore terbahagi kepada dua jenis iaitu gedung yang akan dibuka di kawasan bandar manakala kedai di kawasan luar bandar.

"Farmasi ini akan menjual lebih 300 produk kesihatan dan menyediakan perkhidmatan kepada badan serta penjagaan wajah.



ABDUL FATTAH ABDULLAH (dua dari kiri) bertukar dokumen dengan Syed Zainal Abidin Syed Mohamad Tahir sambil diperhatikan oleh Abdul Rahman Mamat (kiri) dan William Hon Tian Kok pada Majlis Menandatangani MoU antara MyAngkasa Holdings Sdn. Bhd. dan Bio Alpha Holdings Bhd di Kelana Jaya, Selangor, semalam. - UTUSAN/HAZ, JOHARI

"Kami menyasarkan akan membuka 15 buah gedung dan 1,000 buah kedai pada lima tahun akan datang dengan suku pertama awal tahun hadapan sebanyak 11 cawangan bagi kedua-dua jenis farmasi akan diwujudkan," katanya pada majlis menandatangani memorandum persefahaman kerjasama itu di

sini hari ini.

MoU itu ditandatangani oleh Ketua Pegawai Eksekutif MHSB, Shahrudin Mohamed dan Pengarah Eksekutif BIOA, William Hon Tian Kok dan disaksikan Abdul Fattah.

Yang hadir sama, Pengerusi BIOA, Tan Sri Abdul Rahman Mamat dan Ketua Pengarah Eksekutif BIOA, Datuk Syed Zainal Abidin Syed Mohamad Tahir.

Dalam pada itu, Syed Zainal Abidin menjelaskan, pembukaan farmasi itu akan memberi manfaat kepada lapan juta ahli koperasi yang mendaftar dengan Angkasa.

"Antara keistimewaan yang diperolehi ialah mereka mendapat potongan harga ketika membeli produk kesihatan yang dijual di dalam farmasi. Ahli-ahli koperasi juga akan diberi peluang untuk mempromosikan produk kesihatan masing-masing asalkan ia mengikut standard yang ditetapkan," katanya.

Tambah beliau, buat masa ini BIOA dan Angkasa sedang membuat pemilihan lokasi strategik untuk membuka MyAngkasa Pharmacy Megastore dan tidak hanya tertumpu kepada kawasan yang mempunyai majoriti ahli kerana farmasi itu turut memberi bantuan kepada masyarakat luar sebagai pelanggan.

Keratan akhbar kerjasama strategik Angkasa dalam bidang kesihatan



HAMZAH ZAINUDDIN (berdiri, tiga dari kiri) menyaksikan majlis menandatangani memorandum persefahaman di antara Maktab Koperasi Malaysia dengan Cooperative College di London, baru-baru ini. Turut kelihatan Alias Ahmad (dua dari kanan).

Maktab Koperasi-Cooperative College jalin kerjasama

PUTRAJAYA 17 Sept. - Satu memorandum persefahaman (MoU) dimeterai antara Maktab Koperasi Malaysia (MKM) bersama Cooperative College, United Kingdom (UK) berhubung kerjasama melibatkan program latihan jangka pendek dan panjang di kedua-dua institusi pendidikan tersebut.

Menurut kenyataan Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan, antara kandungan lain dalam perjanjian tersebut

itu di sini hari ini.

Majlis menandatangani MoU itu turut disaksikan Menteri Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan, Datuk Hamzah Zainuddin yang kini dalam misi lawatan kerja ke Eropah bagi memperkukuhkan hubungan dua hala berkaitan perdagangan, koperasi dan isu kepenggunaan.

Sementara itu, Hamzah bersama delegasi kementerian turut mengadakan kunjungan hormat dan

memberi kadar penurunan penalti sehingga maksimum 100 peratus kepada mana-mana pihak yang melanggar Akta Persaingan 2010.

"Di samping itu, kementerian bercadang untuk menguji sama ada Malaysia bersedia untuk mengikut kuasa kawalan ke atas instrumen pengangkutan yang boleh memberi kesan terhadap persaingan," katanya.

Menurut kenyataan itu, misi lawatan kerja selama tujuh hari bermula semalam bakal menandatangani

Setiap teras strategik yang disediakan mempunyai petunjuk prestasi yang harus dicapai oleh gerakan koperasi agar seiring dengan matlamat Malaysia untuk menjadi negara maju berpendapatan tinggi pada tahun 2020.

Keratan akhbar kerjasama strategik di antara MKM

anggotanya dengan kerjasama Bank Rakyat. Kerjasama yang dimeterai pada Jan 2015 ini mampu memberi manfaat kepada 14,000 anggota KOPENAS di seluruh Malaysia dan ia dilihat mampu meningkatkan kecekapan koperasi dan menjimatkan kos menerusi prasarana pembayaran elektronik. Selain itu, kad debit ini dapat memudahkan anggota koperasi yang ingin memohon pinjaman peribadi kerana selepas kelulusan

diperoleh dan pembayaran akan dibuat melalui kad berkenaan.

Selain kerjasama dalam bidang perbankan, Koperasi Anak-anak Selangor Berhad (KOSAS) telah mengambil inisiatif dengan menjalinkan kerjasama dengan empat buah koperasi lain dalam usaha meningkatkan keupayaan koperasi dalam bidang pelancongan yang dimeterai pada tahun 2014.

Sejajar dengan hasrat kerajaan yang mahukan koperasi terlibat dengan perniagaan penjagaan diri dan kesihatan, MyAngkasa Holdings Sdn Bhd (MHSB), anak syarikat Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad (Angkasa) telah mengambil inisiatif menjalin kerjasama strategik dengan Bioalpha Holding Berhad (BIOA) bagi menubuhkan sebuah farmasi yang dikenali sebagai MyAngkasa Pharmacy Megastore.

Melalui jalinan kerjasama, koperasi akan menikmati lebih banyak manfaat ekonomi dan lebih berdaya saing kerana mempunyai sokongan yang kukuh dan mantap melalui perjanjian persefahaman yang dibuat.

Melalui kerjasama ini, perkongsian kepakaran dan pengalaman BIOA dalam pengeluaran produk kesihatan herba mampu memberi manfaat kepada koperasi dan anggota koperasi di Malaysia secara amnya. Ini secara tidak langsung akan memberi peluang kepada kedua-dua pihak dalam mengembangkan pasaran yang lebih luas dengan perkongsian pengalaman dan kewangan.

Sebagai pusat latihan dan peneraju pembangunan modal insan koperasi, Maktab Koperasi Malaysia (MKM), juga telah menandatangani memorandum persefahaman (MoU) bersama Cooperative College, United Kingdom (UK) bagi program latihan jangka pendek dan jangka panjang pada 17 September 2015. Antara kandungan perjanjian merangkumi kerjasama pertukaran maklumat dan tenaga pakar, program sangkutan dan jaringan strategik yang melibatkan penyelidikan, latihan kepada pelatih, program sijil dan diploma. Dengan kerjasama ini diharap dapat memperkasa pendidikan

dan latihan gerakan koperasi di Malaysia setaraf dengan standard antarabangsa.

Melihat kepada manfaat yang diperoleh melalui kerjasama yang dimeterai, gerakan koperasi yang berkluster mikro dan kecil perlu mengambil peluang menjalankan perniagaan mereka melalui kerjasama sebegini, bagi mengatasi masalah-masalah yang seringkali dihadapi terutamanya dalam masalah kekurangan sumber kewangan, pengalaman dan kepakaran dalam menjalankan sesuatu perniagaan. Ini kerana pelbagai faedah yang koperasi boleh peroleh di antaranya;

1. Meningkatkan keupayaan

Jika koperasi ingin mengeluarkan sesuatu produk baharu, menginovasi produk sedia ada atau ingin memaksimumkan penggunaan sesuatu sumber seperti tanah tetapi kekurangan dalam pengetahuan, kemahiran atau kepakaran dan teknologi.

Melalui kerjasama strategik dengan koperasi atau organisasi lain, ia boleh membantu koperasi dalam meningkatkan keupayaan mereka bagi mengatasi kelemahan yang dihadapi oleh koperasi seperti keupayaan mengeluarkan produk yang lebih banyak dengan menggunakan teknologi yang lebih baik, atau dapat memasarkan produk baharu dengan kos yang lebih minimum. Melalui jaringan tersebut juga mampu meningkatkan jualan dan keuntungan koperasi melalui persefahaman yang telah dipersetujui.

2. Akses yang lebih mudah kepada pasaran sasaran

Kerjasama strategik juga akan memudahkan koperasi mengakses produk atau perkhidmatan yang disediakan ke dalam pasaran baharu. Ia akan membantu koperasi mengurangkan kos operasi dan mampu mengatasi masalah berkaitan polisi yang dikenakan, contohnya adalah perniagaan konsep francais. Sekiranya koperasi ingin memasuki pasaran luar negara, melalui kerjasama strategik dengan melantik francaisor tunggal di negara tersebut, ia akan memudahkan perniagaan tersebut akses dalam pasaran yang baharu. Ini adalah di antara strategi yang dilakukan oleh organisasi-organisasi gergasi dari luar.

3. Berkongsi risiko kewangan

Kebanyakan syarikat korporat menggunakan platform ini bagi mengurangkan risiko kewangan dalam perniagaan yang dijalankan. Ini kerana sekiranya perniagaan yang dijalankan mengalami kerugian, jumlah kerugian akan dikongsi bersama berdasarkan persetujuan yang telah dibuat. Ini secara tidak langsung akan mengurangkan beban hutang koperasi yang menjalankan perniagaan tersebut secara sendirian.

4. Mampu mengatasi halangan perundangan dan politik

Membawa sesuatu produk masuk ke negara lain mungkin koperasi atau syarikat korporat



akan menghadapi masalah dari segi perundangan yang ketat dan politik sesebuah negara kerana sesetengah negara mengambil berat akan penglibatan syarikat tempatan. Dalam keadaan ini, melalui platform jaringan strategik dengan syarikat tempatan, akan membolehkan perniagaan yang dijalankan menembusi pasaran tempatan negara yang disasarkan. Contoh syarikat gergasi di Malaysia adalah seperti Tesco dan Bank Al-Rahji

lebih besar. Sebagai contoh, untuk mewujudkan satu imej jenama yang baik dalam minda pengguna adalah mahal dan memakan masa. Atas faktor tersebut, sesetengah syarikat memutuskan untuk memperkenalkan produk baharu melalui syarikat lain yang telah mempunyai imej baik dalam pasaran. Ini akan membantu syarikat tersebut mampu bersaing dengan lebih efektif daripada melakukannya secara berseorangan.

menikmati lebih banyak manfaat ekonomi dan lebih berdaya saing kerana mempunyai sokongan yang kukuh dan mantap melalui perjanjian persefahaman yang dibuat. Kerjasama yang dilakukan boleh dalam pelbagai bentuk sama ada kerjasama dalam perkongsian kemudahan pengeluaran, perkongsian pengetahuan, kemahiran dan teknologi serta strategi pemasaran yang lebih efisien dan lebih kolektif.

Walau bagaimanapun, koperasi perlu mencari ruang dan peluang yang bersesuaian dalam menjalin kerjasama strategik sama ada diantara koperasi dengan koperasi atau koperasi dengan syarikat-syarikat korporat yang lain. Kajian pengurusan risiko perlu dilakukan bagi memastikan kebajikan kedua-dua pihak terbela dan manfaat yang baik dapat dikongsi bersama.

5. Mencapai sinergi dan kelebihan daya saing dalam pasaran

Sinergi dan kelebihan daya saing adalah unsur-unsur yang membawa perniagaan untuk mencapai kejayaan yang

Kesimpulan

Melihat senario syarikat tempatan dan koperasi yang telah menjalin kerjasama strategik, inisiatif ini amat relevan dalam keadaan ekonomi dan pasaran masa kini. Melalui jalinan kerjasama, koperasi akan