



KEMENTERIAN PEMBANGUNAN
USAHAWAN DAN KOPERASI
MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES



DIMENSI KOOOP

ISSN - 1823 - 1586 / BIL.71 (2/2022) / RM8.50

PELUANG KOPERASI DALAM MENERAJUI PERNIAGAAN BERASASKAN PERTANIAN



MS ISO 9001:2015 REG. No. OMS 01443



ISSN 1823-0008

01586

ISSN 1823-1586

RM 8.50

BIL.71 (2/2022)

www.ikma.edu.my



9 771823 000003

DARI MEJA

KETUA EDITOR

Mohd Zaib Mat Yunus

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

Syukur Alhamdulillah, kini negara kita telah pun berada dalam fasa pemulihan ekonomi dan pertumbuhan ekonomi negara KDNK pada suku pertama 2022 pada kadar 5.0 peratus membuktikan proses pemulihan ekonomi berada dalam landasan yang kukuh. Dengan tema 'Memperkukuh Pemulihan, Memudah Cara Pembaharuan Ke Arah Kemapanan Daya Tahan Ekonomi dan Kesejahteraan Keluarga Malaysia', pihak kerajaan akan terus memberi tumpuan kepada kesejahteraan rakyat, perniagaan serta ekonomi dalam fasa Endemik ini.

Perkembangan ini sedikit sebanyak melegakan para peniaga termasuk koperasi yang juga merupakan ahli dalam kitaran perniagaan di Malaysia. Pelbagai sektor ekonomi telah pun menunjukkan langkah pemulihan termasuk sektor pelancongan yang sebelum ini terkesan teruk akibat pandemik COVID-19.





Dengan tema ‘Memperkuhkan Pemulihan, Memudah Cara Pembaharuan Ke Arah Kemapanan Daya Tahan Ekonomi dan Kesejahteraan Keluarga Malaysia’, pihak kerajaan akan terus memberi tumpuan kepada kesejahteraan rakyat, perniagaan serta ekonomi dalam fasa Endemik ini.

Selain sektor pemborongan dan peruncitan yang terus berkembang pesat, sektor pertanian juga menunjukkan pertumbuhan yang positif namun perlu dipergiatkan lagi dalam usaha untuk memenuhi keperluan dalam negara. Pihak kerajaan juga bersetuju untuk memberi fokus terhadap usaha modenisasi dan menggalak pertanian pintar sebagai mekanisme pemulihan ekonomi negara. Perkara ini juga merupakan hala tuju sektor agromakanan negara yang digariskan di bawah Rancangan Malaysia Ke-12 (RMK-12).

Kali ini, *Dimensi Koop* Bil. 71 (2/2022) akan menerbitkan 12 artikel yang antaranya yang membincangkan peluang koperasi dalam menerajui perniagaan berasaskan pertanian dan sistem hidroponik NFT sebagai pilihan berkebun stail moden di bandar.

Selain itu, keluaran *Dimensi Koop* ini turut memuatkan cabaran perniagaan hotel koperasi yang merupakan satu sub sektor dalam industri pelancongan yang memerlukan langkah pemulihan yang drastik selepas pandemik COVID-19. Artikel penilaian semula strategi koperasi di kala endemik juga dimuatkan dalam terbitan ini bagi memberi informasi kepada koperasi dalam mengkaji semula strategi perniagaan dan koperasi.

Keluaran kali ini juga turut mengupas mengenai isu pertikaian yang boleh diselesaikan melalui alternatif di luar mahkamah serta pindaan akta koperasi dalam memperkuhkan kedudukan koperasi. Bagi menyantuni kumpulan sasar yang terkandung dalam TransKoM, artikel pemerksaan wanita di Malaysia dalam platform koperasi turut dimuatkan bagi menggalakkan penubuhan koperasi kumpulan sasar ini serta memperkasa koperasi wanita sedia ada.

Faktor pemboleh kejayaan keusahawanan koperasi, panduan membangunkan deskripsi dan spesifikasi tugas pengurus koperasi serta aplikasi andragogi bagi program latihan dan pembangunan sumber manusia di koperasi turut di selit dalam keluaran kali ini.

Sebagai penutup, saya berharap penerbitan *Dimensi Koop* ini sebagai satu wadah utama kepada gerakan koperasi terutama koperator dalam mengali dan mendalami kalam ilmu bagi memantapkan dan memperkuhkan pengurusan koperasi.

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**
Mohd Shahron Anuar Said

SIDANG EDITOR



Azmaliza Arifin



Norhayati Abd.
Rahman



Nor Arma Abu Talib



Faiz Ahmad Yatim



Salwana Ali



Hasrin Abu Hassan



Nor Azlina Kassim



Mohd Nusi Abd
Rahman



Farahaini Mohd
Hanif



Noranita Mohd
Nor



Arfizawati Abd Hadi



Khairul Akmal
Saim



Mohamad Haniff
Mohamad Hashim

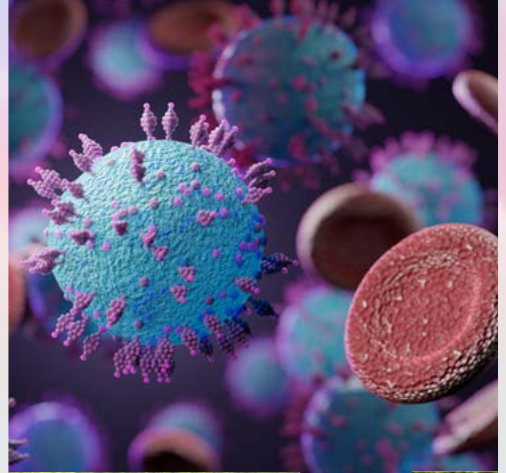


Zaharatul Laili
Zakaria

KANDUNGAN

DIMENSI KOOP 71

- 6** Peluang Koperasi dalam Menerajui Perniagaan Berasaskan Pertanian
- 16** Pilihan Berkebun Stail Moden Di Bandar: Sistem Hidroponik NFT
- 29** Kuasai 5 Modal Asas Perniagaan
- 35** COVID-19 Cabaran Perniagaan Hotel Koperasi
- 42** Faktor Pemboleh Kejayaan Keusahawanan Koperasi
- 52** Panduan Membangunkan Deskripsi dan Spesifikasi Tugas Pengurus Koperasi
- 60** Pemerksaan Wanita di Malaysia
- 70** Penilaian Semula Strategi Koperasi di Kala Endemik
- 76** Penyelesaian Pertikaian Alternatif: Solusi Luar Mahkamah
- 82** Pertikaian Koperasi: Apa Solusinya
- 92** Memperkukuh Kedudukan Koperasi Melalui Pindaan Akta Koperasi
- 102** Aplikasi Andragogi Bagi Program Latihan Dan Pembangunan Sumber Manusia Di Koperasi



Peluang Koperasi dalam Menerajui Perniagaan Berasaskan Pertanian



Julizah Sabstu
Pusat Kewangan dan Akaun
julizah@ikma.edu.my

Pengenalan

Dalam mendepani cabaran pandemik COVID-19, teknologi dan pertanian merupakan perkara penting dalam meningkatkan ekonomi dan tunggak asas keperluan manusia. Walaupun banyak industri yang terkesan, industri makanan masih dapat melonjakkan pendapatan sebanyak 4.7 peratus selain daripada industri pembuatan sarung tangan dan bahan kimia. Penekanan kerajaan Malaysia dalam sektor pertanian perlu disokong oleh semua pihak bagi merealisasikan hasrat dan mengurangkan bekalan makanan yang diimport. Ini dapat dibuktikan lagi sewaktu berlakunya pandemik COVID-19, Malaysia merupakan salah satu negara yang berhadapan dengan krisis bekalan makanan memandangkan negara terlalu bergantung kepada bekalan makanan import.

Pertanian di Malaysia meliputi aktiviti penanaman, penternakan, perikanan dan perhutanan. Malaysia pada tahun 2020 menunjukkan peningkatan bekalan makanan yang diimport sebanyak 24.9% jika dibandingkan tahun sebelumnya. Bekalan makanan import yang besar membabitkan daging kambing (RM879.4 juta), mangga (RM87.9 juta), kelapa (RM266.1 juta) dan daging lembu (RM2.2 bilion) bagi memenuhi permintaan domestik. Negara yang banyak mengimport bekalan makanan ke negara ini antaranya China, Australia, India, Thailand, Vietnam dan Pakistan. Antara penyebab bekalan makanan import yang tinggi adalah permintaan yang tinggi daripada komuniti, bencana alam, tanah yang terhad, kurang minat golongan muda dalam bidang pertanian dan harga tinggi jika dihasilkan sendiri. Antara kesan sekiranya terlalu bergantung kepada bekalan import adalah harga tinggi yang membebankan rakyat akibat banjir atau masalah ekonomi daripada negara luar, sekatan negara luar, perebutan kuasa dan kesan nilai mata wang yang tidak menentu.

Kesan ini dapat dikurangkan dengan penggunaan teknologi dan jentera moden seperti dron di kawasan pertanian di negara Jepun diaplikasikan dalam negara. Dron yang berteknologi tinggi boleh digunakan bagi mengatasi kekurangan tenaga kerja untuk mengusahakan kawasan pertanian akibat daripada penghijrahan golongan muda ke kawasan bandar. Kelebihan dron dalam menjalankan kerja-kerja disawah seperti menyembur racun serangga dan baja yang hanya mengambil masa 15 minit sahaja dibandingkan secara manual yang menggunakan tenaga manusia selama lebih daripada sejam. Tambahan, dron juga boleh menganalisis dengan cepat kualiti tanaman.

Insentif Kerajaan

Selain daripada sektor-sektor seperti pengangkutan dan pelancongan, tidak terkecuali bagi sektor pertanian yang merupakan penyumbang kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK). Sebanyak 7.1% iaitu (RM101.5 billion) yang disumbangkan oleh KDNK pada tahun 2019. Penyumbang utama kepada sektor pertanian

adalah kelapa sawit iaitu 37.7%, ternakan (15.3%), perikanan (12.0%), perhutanan & pembalakan (6.3%) dan getah (3.0%).

Bagi merancakkan lagi pengeluaran bekalan makanan yang mencukupi dengan kepadatan penduduk yang tinggi yang meliputi 32.7 juta penduduk pada tahun 2020, banyak insentif yang diberikan oleh kerajaan kepada pengeluar bekalan makanan. Antara Agensi-agensi kerajaan yang terlibat dalam pengeluaran bekalan makanan disalurkan adalah Kementerian Pertanian Dan Industri Asas Tani (MOA), Lembaga Pertubuhan Peladang (LPP), Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA), dan MARDI. Antara langkah-langkah kerajaan adalah:

- Meningkatkan pengeluaran padi dan beras melalui Program Pengurusan Nutrien Lokasi Spesifik (SSNM) serta Program Smart Sawah Berskala Besar (Smart SBB) di samping pengenalan varian baharu rintang penyakit, cuaca selain berproduktiviti tinggi.
- Pendekatan Ecosystem Approach Fisheries Management (EAFM) dan perluasan Monitoring, Control and Surveillance (MCS).



Penggunaan Dron dalam meningkatkan kuantiti dan kualiti pertanian.



Penekanan kerajaan Malaysia dalam sektor pertanian perlu disokong oleh semua pihak bagi merealisasikan hasrat dan mengurangkan bekalan makanan yang diimport.

- Potongan cukai kepada syarikat pelabur dan pengecualian cukai syarikat yang melaksanakan Projek Pengeluaran Bahan Makanan Yang Diluluskan di bawah Akta Cukai Pendapatan 1967 yang layak.
- Pembangunan Taman Pemprosesan Ikan Bersepadu Endau-Mersing (EMFPP) yang meliputi tanah seluas 2.85 ekar.

Penambahan insentif daripada kerajaan berlaku sewaktu pandemik COVID-19 yang mana tujuannya bagi mengimbangi dan mendepani cabaran dalam kebergantungan terhadap bekalan makanan import. Kerajaan melalui Belanjawan 2021 lebih memfokuskan kepada pertanian telah melaksanakan beberapa inisiatif antaranya:

- Subsidi, bantuan dan insentif kepada nelayan dan petani berjumlah RM1.7 billion
- Insentif tanaman padi dan subsidi harga padi kepada bagi 300 ribu pesawah berjumlah RM960 juta.
- Peruntukan untuk menghapuskan faedah hutang kebun peneroka berjumlah RM400 juta.
- Insentif pengeluaran getah bagi membantu 150 ribu pekebun kecil getah berjumlah RM300 juta.

Kelebihan Koperasi

Banyak kelebihan yang diperoleh oleh koperasi sekiranya dapat melibatkan dalam aktiviti pertanian. Antaranya adalah:

a. Meningkatkan pendapatan.

Walaupun berlakunya pandemik COVID-19, bekalan makanan merupakan bekalan utama yang diperlukan selain daripada kesihatan. Daripada Laporan Survei Khas COVID-19 kepada Ekonomi dan Individu (Pusingan 1) menunjukkan ramai di antara masyarakat yang membeli bahan mentah daripada makanan yang siap dimasak. Hal ini disebabkan sekatan kerajaan yang dilakukan sewaktu COVID-19 antaranya penutupan premis, sekatan jalan raya dan lain-lain. Pembelian secara panik ini bukan sahaja memberikan kesan buruk kepada negara seperti kekurangan bahan mentah tetapi membuka peluang kepada koperasi pada masa akan datang untuk terlibat dalam aktiviti pertanian yang mana digunakan dalam membekalkan bekalan makanan terutama kepada anggota koperasi. Tambahan dengan penggunaan teknologi dapat meningkatkan skala pengeluaran dan kualiti untuk menghasilkan bekalan makanan yang akhirnya dapat meningkatkan eksport ke negara-negara luar.

Koperasi yang mengusahakan pertanian dengan bersungguh-sungguh bukan sahaja dapat meningkatkan pendapatan koperasi sendiri tetapi dapat membantu juga dalam meningkatkan pendapatan sektor lain seperti pelancongan dan sector perkilangan kerana bekalan makanan merupakan bahan asas dalam menghasilkan bahan kedua dikilang-



kilang. Peningkatan dalam menghasilkan bahan pertanian yang berkualiti tinggi akan dapat meningkatkan eksport ke luar negara seterusnya juga meningkatkan pendapatan negara.

- b. **Menjaga kepentingan anggota dalam mendapatkan sumber bekalan makanan yang mencukupi.**

Keperluan anggota yang tidak akan lekang ditelan zaman dan sesuai bagi semua peringkat umur adalah keperluan daripada bekalan makanan. Bekalan makanan yang mencukupi dihasilkan dalam kuantiti banyak akan menyebabkan pengurangan kos yang perlu ditampung dan akhirnya harga jualan dapat dikurangkan. Dengan pengurangan harga daripada pasaran juga menyebabkan kebajikan anggota terutama bagi golongan B40 dijaga.

- c. **Meningkatkan pendapatan setiap anggota**
Peningkatan dalam pendapatan koperasi

secara tidak langsung akan meningkatkan pendapatan anggota melalui pemberian dividen atau tabung-tabung yang diperuntukan. Selain itu, strategi dalam memberikan diskaun kepada anggota yang memberi sokongan kepada anggota melalui pembelian secara pukal boleh dilaksanakan.

- d. **Mewujudkan peluang pekerjaan kepada komuniti setempat**

Peningkatan penghasilan bekalan makanan akan memberikan peluang pekerjaan kepada komuniti setempat. Peluang pekerjaan kepada masyarakat tempatan dapat membendung daripada berlakunya masalah sosial seperti kes pecah rumah, pengangguran, pergaduhan dan lain-lain yang akhirnya akan membawa kepada masalah ekonomi negara.

- e. **Banyak insentif yang diperoleh daripada kerajaan**

Belanjawan setiap tahun yang diumumkan oleh kerajaan melalui Kementerian jelas

membuktikan kepentingan pembangunan sektor agromakanan ke arah memastikan bekalan makanan negara sentiasa mencukupi dan selamat. Antara program yang dirancang untuk 2021 adalah melalui Peluasan Program Kebun Komuniti, Projek Pertanian Organik, Program Ladang e-Satelit, Program Pemodenan Vessel dan Mekanisasi Tangkapan, Program Modenisasi Rangkaian Nilai Agromakanan dan Program Pengembangan Akuakultural.

f. **Berdikari sewaktu peperangan**

Dalam masa peperangan contohnya, negara yang mengusahakan sektor pertanian lebih stabil jika dibandingkan negara yang tidak mempunyai hasil pertanian. Malahan negara yang mengusahakan sektor pertanian juga dapat membantu negara jiran jika negara tersebut kekurangan bahan makanan. Tambahan juga, negara yang mengusahakan sektor pertanian juga tidak akan tertekan apabila berlaku bencana di negara lain seperti banjir di India. Peningkatan dalam harga bekalan makanan yang diimport akan meningkatkan harga bahan makanan kepada pengguna akhir. Sebagai contoh, Malaysia antara negara yang mengalami peningkatan harga bekalan bawang akibat daripada banjir di India kerana India merupakan negara pengimport utama bawang ke dalam negara.

Keperluan Sebelum Memulakan Perniagaan dalam Pertanian

Perniagaan yang menguntungkan adalah impian semua milik perniagaan termasuk koperasi. Walau bagaimanapun, terdapat beberapa langkah yang perlu dititikberatkan oleh koperasi sebelum menceburi dalam aktiviti perniagaan koperasi.

Langkah 1: Bagi sesebuah koperasi, keperluan utama untuk menjalankan aktiviti perniagaan mestilah mendapatkan kebenaran dalam Mesyuarat Agung Tahunan (MAT) dan telah terdapat dalam Undang-undang kecil koperasi (UUK). Keputusan dipersetujui oleh anggota adalah penting dalam MAT kerana ia merupakan pemilik koperasi dan mempunyai hak dalam operasi perniagaan. Anggota Lembaga Koperasi dan pengurusan hanya jentera penggerak bagi menggunakan modal yang disumbangkan oleh untuk membangunkan koperasi.

Langkah 2: Kepentingan pemilikan tanah dipunyai oleh koperasi sama ada melalui sewa, pajakan atau pembelian. Status tanah yang diluluskan oleh pihak berkuasa berkaitan seperti TOL.

Langkah 3: Modal merupakan elemen penting dalam sebarang aktiviti perniagaan. Modal diperolehi oleh koperasi adalah melalui anggota dan luar. Daripada anggota seperti modal syer, modal yuran dan simpanan. Manakala modal luar pula adalah pinjaman daripada Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM), pinjaman bank, kerajaan dan lain-lain yang diluluskan.

Langkah 4: Teknologi yang digunakan mestilah terkini, kesesuaian tempat, modal yang mencukupi dan pengurusan lepas tuai yang betul. Beberapa teknologi diagihkan kepada teknologi tanaman, benih dan kejenteraan pertanian. Bagi **teknologi tanaman**, pengurusan atau ALK koperasi perlu mengikut kalender tanaman bagi setiap komoditi yang telah ditetapkan. Tanaman yang dipilih juga mestilah mengikut pada kesesuaian tanah. **Teknologi benih** pula adalah pemilihan benih yang akan digunakan dalam aktiviti pertanian. Benih tanaman yang berkualiti akan mempengaruhi hasil yang akan dikeluarkan yang mana pengusaha atau



koperasi boleh diperolehi daripada MARDI. **Teknologi kejenteraan pertanian** melibatkan jentera atau mesin-mesin yang digunakan dalam aktiviti pertanian.

Langkah 5: Belanjawan dan aliran untung rugi tanaman merupakan elemen perancangan yang penting sebelum memulakan aktiviti bagi mengenal pasti kebarangkalian keuntungan dan pulangan yang akan diperolehi oleh koperasi. Melalui anggaran dan aliran untung rugi tersebut dapat mengenalpasti strategi-strategi yang akan dibangunkan bagi pencapaian matlamat koperasi.

Langkah 6: Pensijilan berkaitan myGAP dan myOrganic. Pensijilan ini dirangka oleh Jabatan Pertanian pada tahun 2002 bagi memberi pengiktirafan kepada ladang yang mengamalkan amalan pertanian baik. Pengiktirafan yang berkonsepkan alam sekitar, menjaga kebajikan dan keselamatan pekerja bagi menghasilkan produk yang berkualiti, selamat dan sesuai untuk dimakan.

Langkah 7: Mengetahui dan memahami keperluan dan kehendak pelanggan merupakan langkah penting dalam merancang strategi pemasaran. Merangka rancangan pemasaran dengan melibatkan keperluan dan kehendak pelanggan merupakan faktor-faktor koperasi

akan bertahan dalam jangka masa panjang dan mengurangkan risiko. Rancangan pemasaran yang baik merangkumi sasaran pasaran, saiz pasaran, persaingan, syer pasaran, ramalan jualan, strategi pemasaran dan belanjawan pemasaran. Lembaga Pemasaran Persekutuan Malaysia (FAMA) merupakan agensi yang boleh membantu di dalam pemasaran pertanian berskala kecil dan besar.

Langkah 8: Sentiasa melihat peluang-peluang yang ada seperti insentif yang ditawarkan oleh kerajaan, faktor ekonomi yang kukuh dan lain-lain. ALK atau pengurusan mestilah mempunyai kredibiliti dalam menghasilkan rancangan perniagaan mengikut format yang ditentukan oleh sesebuah institute pinjaman tersebut.

Koperasi Pertanian di Jepun

Jepun merupakan negara yang mempunyai koperasi pertanian dan boleh dicontohi oleh kebanyakan negara. Koperasi pertanian yang mempunyai rantai yang lengkap daripada penanaman sehingga kepada pemasaran produk yang berasaskan pertanian. Sistem Koperasi Pertanian telah diperkenalkan di Jepun dan dikenali sebagai JA. JA merupakan gabungan daripada perkataan “Japan” dan “Agriculture”. Japan Agriculture Cooperatives (JAs) berperanan seperti badan APEX seolah-olah seperti ANGKASA jika di Malaysia. Badan APEX seperti JAs adalah lebih berfokus kerana hanya tertumpu kepada sesuatu aktiviti sahaja seperti aktiviti pertanian dan lain-lain. Antara peranan JA adalah membantu koperasi-koperasi pertanian di Jepun yang meliputi:

- Membantu meningkatkan produktiviti dalam bidang perladangan, infrastruktur,



Antara kesan sekiranya terlalu bergantung kepada bekalan import adalah harga tinggi yang membebankan rakyat akibat banjir atau masalah ekonomi daripada negara luar, sekatan negara luar, perebutan kuasa dan kesan nilai mata wang yang tidak menentu.

mempromosikan serta pengurusan yang lebih cekap.

- Menggabungkan koperasi-koperasi yang berskala kecil untuk meningkatkan modal, idea dan tenaga supaya mampu berhadapan dengan cabaran dan persaingan antara satu sama lain.
- Setiap koperasi lebih mudah tertumpu kepada peranan masing-masing dan dapat memenuhi permintaan komoditi yang lebih besar berdasarkan peranan masing-masing yang telah ditetapkan oleh JA.

Latihan yang diberikan oleh koperasi di JA juga yang terperinci dan menyeluruh yang mana ia merangkumi daripada proses penanaman seperti penggunaan benih, kawasan menanam, tempoh masa dan lain-lain menjadikan aktiviti pertanian di sana berjaya. Pihak koperasi dilarang sama sekali memasarkan produk luar daripada JA.

Gerakan Koperasi di Malaysia

Koperasi di Malaysia juga tidak terkecuali dalam mendukung saranan kerajaan untuk menyediakan bekalan makanan melalui aktiviti pertanian tetapi peratusannya amat kecil. Dengan keanggotaan seramai 6.5 juta, hanya

22% sahaja koperasi iaitu 3,237 buah terlibat dalam aktiviti pertanian pada tahun 2020. Antara aktiviti pertanian yang terlibat adalah penternakan lembu dan ayam, penanaman pisang, penanaman dan pemprosesan padi dan lain-lain. Contoh-contoh koperasi yang menjalankan aktiviti pertanian seperti berikut :

Nama koperasi	Kawasan	Aktiviti pertanian
1. Koperasi Penternak Tenusu Kedah Berhad	Kedah	Penternakan lembu
2. Koperasi Pembangunan Kampung Tersusun Mawai Bhd	Kota Tinggi, Johor	Penternakan ayam
3. Koperasi Permodalan Felda Malaysia Bhd	Selangor	Kelapa sawit
4. Koperasi Kakitangan Bernas Berhad	Selangor	Beras & Pisang

Walau bagaimanapun, kebanyakan koperasi yang mengusahakan aktiviti pertanian adalah pekerja-pekerja warga asing dan masih menggunakan kaedah secara manual. Kaedah yang lapuk ini menyebabkan kekangan dalam menghasilkan output yang berskala besar, tenaga kerja yang ramai dan kos yang tinggi. Kos yang tinggi akan memberikan kesan kepada peningkatan harga dan akhirnya menyebabkan kesukaran untuk bersaing di dalam pasaran. Bagi memastikan sektor koperasi turut mendukung sasaran negara dalam agromakanan, koperasi seharusnya merujuk kepada operasi JA di Jepun dan penggunaan teknologi terkini.

1. Operasi yang boleh dijadikan model bagi membangunkan



Contoh Tanaman Anggur yang menggunakan teknologi Maxis NB-IoT

sistem pertanian negara kita supaya koperasi tidak berseorangan dalam menjalankan perniagaan di mana ia bermula daripada proses sehinggalah pemasaran. Peranan setiap pihak tidak kira agensi kerajaan, swasta dan koperasi perlu diketengahkan agar bekalan makanan dalam Malaysia mencukupi.

2. Penggunaan teknologi yang moden menjimatkan kos terutama bagi mengatasi masalah kurang minat di kalangan golongan muda. Ia disebabkan proses untuk menghasilkan yang panjang, berpanas dan menggunakan tenaga yang banyak. Penggunaan teknologi melalui aplikasi telefon pintar amat memudahkan golongan petani kerana petani tidak perlu turun ke lapangan bagi menabur baja, melakukan siraman dan lain-lain. Kaedah yang cepat melalui semuanya di hujung jari boleh memanfaatkan golongan petani muda dan baru yang berjinak dengan aktiviti pertanian.

Penutup

Peluang yang diberikan oleh kerajaan bukan sahaja terbuka kepada sektor swasta atau persendirian tetapi sektor koperasi yang mempunyai keanggotaan dan bilangan koperasi yang besar merupakan kelebihan yang perlu digunakan bagi menyokong saranan kerajaan. Pelbagai insentif yang diwujudkan oleh kerajaan berupa geran, bantuan atau pinjaman berbentuk tunai atau fasiliti yang dapat diperolehi oleh koperasi melalui aktiviti pertanian. Kerajaan sedar keperluan bekalan makanan seharian perlu mencukupi seiring dengan kemajuan ekonomi negara.

Industri bekalan makanan tidak akan terkesan walaupun berlakunya pandemik COVID-19 kerana ia merupakan keperluan manusia untuk hidup. Koperasi perlu mengubah kaedah pertanian kepada moden dengan penggunaan teknologi terkini seperti dron bagi meningkatkan jumlah pengeluaran dan kesan daripada bencana alam. Kekangan akibat penutupan operasi perniagaan seperti restoran, pasar tani dan pasar malam menyebabkan lambakan yang berlaku akibat ekosistem yang tidak lengkap. Selain itu, langkah-langkah sebelum memulakan dalam aktiviti pertanian juga penting seperti teknologi tanaman, teknologi benih, modal, analisis belanjawan dan sijil supaya operasi yang dijalankan berkesan.

Kebaikan JA seperti di Jepun perlu diwujudkan supaya koperasi lebih tertumpu kepada peranan masing-masing dan mengelakkan daripada berlakunya lambakan seperti yang berlaku sewaktu pandemik COVID-19. Gabungan koperasi berkluster mikro dalam aktiviti pertanian juga diwujudkan bagi menggabungkan modal, tenaga dan idea untuk memastikan pengeluaran dalam skala besar dapat dihasilkan dan penggunaan mesin yang berteknologi moden juga dapat digunakan.

PILIHAN BERKEBUN STAIL MODEN DI BANDAR: SISTEM HIDROPONIK NFT



Syarifah Rohaya Wan Idris
Institut Koperasi Malaysia Zon Sarawak
syarifah@ikma.edu.my

Pengenalan

Malaysia merupakan salah satu negara pesat membangun dengan kadar perbandaran yang kian meningkat. Malaysia juga adalah antara negara-negara di Asia Timur yang mempunyai bilangan bandar yang banyak dan mengalami pertumbuhan yang pesat bilangan penduduk di bandar.

Walaupun urbanisasi pemangkin pertumbuhan ekonomi bagi negara membangun seperti Malaysia, perbandaran berlaku tidak seiring dengan sistem infrastruktur dan diikuti pengurusan bandar tidak terancang membawa kepada kemelesetan kualiti hidup serta menimbulkan masalah sosioekonomi yang tidak diingini. Dari sudut lain, kepadatan penduduk dan kekurangan tanah antara isu pertanian bagi menampung keperluan makanan di bandar. Keperluan makanan bagi kawasan bandar adalah tinggi. Anggaran hampir 100 peratus bekalan makanan dibawa masuk dari kawasan pertanian terletak di pinggir atau luar bandar dan tidak terkecuali sebahagiannya diimport. Kesannya harga produk pertanian pada awalnya rendah boleh mencanak naik apabila terdapat kos lain perlu ditanggung pembekal dan peniaga sebelum sampai ke pasaran terutama berkaitan logistik. Oleh itu, penduduk bandar akan terbeban dengan kadar harga makanan yang sentiasa meningkat.

Bagi mengatasi masalah yang lebih buruk pada masa hadapan, pertanian bandar merupakan antara solusi terbaik buat masa kini. Aktiviti ini harus diberikan perhatian bagi mengawal peningkatan kadar kemiskinan di bandar dengan mengurangkan kos perbelanjaan isi rumah selain menambah pendapatan jika produk pertanian yang dihasilkan dapat dipasarkan sebagai sumber pendapatan sampingan. Pertanian bandar selalunya dilakukan

di kawasan terhad seperti kawasan terbiar, sudut atau ruang kosong termasuk atas bumbung rumah atau bangunan. Beberapa kaedah pertanian bandar boleh dijalankan seperti aeroponik, fertigasi, hidroponik dan nutriplot. Justeru itu, kaedah yang mesra pengguna harus diberi lebih perhatian dan pendedahan.

Hidroponik di peringkat global

Saiz pasaran hidroponik di peringkat global bernilai USD2.1 bilion pada 2020. Ia dijangka berkembang pada kadar pertumbuhan tahunan kompaun (CAGR) sebanyak 20.7 peratus dari 2021 hingga 2028. Kadar pertumbuhan yang tinggi ini disebabkan oleh peningkatan penggunaan sistem hidroponik untuk penanaman sayur-sayuran. Permintaan untuk hidroponik dipacu oleh peningkatan kesedaran di kalangan pengguna mengenai kesan racun perosak dan agen pematangan tiruan terhadap kesihatan. Kaedah ini dipercayai menghasilkan sayur-sayuran yang berkhasiat dan bebas penggunaan racun perosak. Antara tanaman dalam pasaran hidroponik global termasuk tomato, salad dan sayur-sayuran berdaun, lada dan tanaman makanan lain. Tomato membentuk segmen pasaran terbesar dengan menyumbang 40 peratus bahagian pasaran global pada 2020. Sayuran berdaun seperti bayam, arugula, salad hijau dan merah serta kangkung semakin popular di kalangan penanam hidroponik.

Memandangkan pengguna semakin menyedari kebaikan dan kualiti sayur-sayuran yang ditanam dalam rumah hijau, permintaan untuk pembudayaan hidroponik semakin meningkat di Eropah dan Asia Pasifik. Asia Pasifik menguasai pasaran hidroponik sebanyak 37 peratus pada 2020 berikutan penanaman secara hidroponik besar-besaran di China, Australia, Korea Selatan,

dan negara-negara seumpamanya. Pasaran di China dan India dijangka meningkat dengan ketara disebabkan oleh ladang hidroponik di kawasan bandar yang baru muncul. Amerika Utara mempunyai potensi tinggi untuk berkembang kerana penggunaan teknik pertanian alternatif yang semakin meningkat di kawasan bandar.

Eropah memegang bahagian pasaran kedua terbesar pada 2020 dalam penggunaan hidroponik yang disebabkan oleh kekurangan tanah akibat pertumbuhan pesat dalam perindustrian. Negara Eropah seperti Perancis, Jerman, Greece, Itali, Sepanyol dan Belanda adalah negara terkemuka dalam teknologi hidroponik. Perkembangan teknologi tanaman yang diubahsuai secara genetik semakin meningkat, negara-negara ini dijangka mencapai CAGR yang besar sepanjang tempoh ramalan (2021 - 2028).



Dalam mempraktikkan pertanian bandar, terdapat beberapa kaedah yang boleh digunakan bagi penduduk di bandar membuat aktiviti pertanian. Teknik Filem Nutrien (NFT) atau hidroponik merupakan kaedah yang sering digunakan selain kaedah fertigasit, aeroponik dan nutripot. Hasil pertanian bandar di Malaysia tertumpu kepada keperluan penggunaan isi rumah.

Australia adalah pengeluar salad hidroponik terbesar di dunia. Negara itu menghasilkan sistem hidroponik sayur-sayuran, herba dan bunga potong bernilai kira-kira 300 - 400 juta dolar iaitu kira-kira 20 peratus daripada jumlah keseluruhan pengeluaran sayur-sayuran dan bunga potong di negara itu (Perbadanan Penyelidikan dan Pembangunan Industri Desa (RIRDC), 2001). Di samping itu, Jepun telah memulakan pengeluaran padi secara hidroponik (De Kreij et al., 1999).

Permintaan untuk penanaman hidroponik telah meningkat di semua negara maju dan membangun (TrejoTellez dan Gomez, 2012). Kebanyakan penduduk di kawasan bandar besar seperti Delhi, Chandigarh, Noida dan Bangalore menanam sayur-sayuran berdaun dan herba serta rempah ratus di atas bumbung dan balkoni rumah mereka untuk kegunaan harian. Perkara yang sama berlaku di Singapura yang menggalakkan pengeluaran makanan tempatan melalui kaedah hidroponik di atas bumbung, bangunan letak kereta dan melaksanakan ladang tanaman di bangunan kosong yang tidak digunakan.

Hidroponik antara kepelbagaian teknik pertanian bandar di Malaysia

Pada masa kini, pertanian bandar adalah jawapan untuk mengatasi masalah ketidakcukupan bekalan makanan (Drescher, 2000). Pertanian bandar atau aktiviti berkebun bukan berasaskan keuntungan yang diamalkan di negara maju kini mendapat sambutan daripada masyarakat bandar di Malaysia kerana memberi nilai tambah kepada masyarakat bandar. Corak pertanian moden yang ringkas dan tidak memerlukan ruang luas menjadi pilihan kerana lebih mudah diusahakan selain mampu mengurangkan

perbelanjaan bulanan terutama di kalangan golongan berpendapatan rendah berikutan peningkatan kos sara hidup.

Program Pertanian Bandar di Malaysia mula diperkenalkan pada 2014. Pada awal pelaksanaan program pertanian bandar ini, penglibatan penduduk bandar adalah seramai 5,767 peserta dari 334 lokasi projek. Bilangan peserta telah meningkat dengan mendadak pada tahun berikutnya iaitu seramai 26,967 orang dengan 1,040 lokasi telah menyertai projek-projek yang dianjurkan menerusi program ini. Pada 2016 pula, angka penyertaan terus meningkat dan telah berjaya mencapai 32,955 peserta (102.98 peratus) dari 1,445 lokasi projek (180.63 peratus), berbanding sasaran 32,000 peserta dengan 800 lokasi projek (Utusan Malaysia, 17 Mac 2017). Sementara pada 2020, seramai 13,524 individu dan 632 komuniti telah menerima peruntukan keseluruhannya sebanyak RM10 juta melalui program yang sama (Harian Metro, 11 Februari 2021).

Dalam mempraktikkan pertanian bandar, terdapat beberapa kaedah yang boleh digunakan bagi penduduk di bandar membuat aktiviti pertanian. Teknik Filem Nutrien (NFT) atau hidroponik merupakan kaedah yang sering digunakan selain kaedah fertigasit, aeroponik dan nutripot. Hasil pertanian bandar di Malaysia tertumpu kepada keperluan penggunaan isi rumah. Namun bagi sesetengah pertanian bandar seperti di Shah Alam (Selangor), Batu Pahat (Johor), Labuan (Wilayah Persekutuan) dan beberapa bandar lain dengan pelaksanaan berskala besar. Hasil pertanian sudah dijual di pasaran serta keuntungan yang diperolehi digunakan untuk membeli input pertanian (Kosmo, 11 September 2017).

Contoh program pertanian bandar dan kebun komuniti yang berjaya di Malaysia antaranya di Perumahan Awam (PA) Seri Perlis 2, Kampung Datuk Keramat dan Program Kebun Komuniti Lapan Timur Seksyen 8, Shah Alam. Program yang diadakan ini bukan sahaja menambahkan pendapatan masyarakat tetapi juga memupuk perpaduan di kalangan masyarakat setempat. Malaysia sebagai sebuah negara yang berbilang kaum memerlukan program seperti ini untuk terus menyatupadukan hubungan antara kaum selain memupuk semangat kejiwaan yang semakin luntur dalam kalangan masyarakat bandar. Pertanian bandar yang diusahakan secara bersama dengan ahli keluarga masing-masing di sekitar rumah juga mampu merapatkan hubungan antara ahli keluarga. Program pertanian bandar ini juga mampu memberi kehidupan baru kepada gelandangan. Menerusi Program Bantu Gelandangan 2.0, program pertanian bandar yang diberi nama 'Hijrah Warrior' telah dilaksanakan di atas tanah seluas 82,000 kaki persegi bersebelahan Anjung Kelana merupakan inisiatif Kementerian Wilayah Persekutuan (KWP) dan Dewan Bandaraya Kuala Lumpur (DBKL) bagi membantu gelandangan mendapatkan pekerjaan dan menjana pendapatan sendiri serta disediakan penempatan selesa buat mereka berteduh (Harian Metro, 19 April 2021)

Apakah sistem hidroponik?

Hidroponik ialah satu konsep bercucuk tanam dengan meletakkan akar pohon ke dalam air baja (nutrien) tanpa menggunakan tanah. Kaedah ini menggunakan bahan seperti bulu mineral, sabut kelapa, pasir, batu bata pecah, habuk kayu dan lain-lain bagi menggantikan tanah. Istilah hidroponik berasal daripada perkataan Latin iaitu hydro (air) dan ponos (kerja) yang bermaksud air yang bekerja.

Ia pertama kali diperkenalkan oleh W.F. Gericke dari University of California pada awal 1930-an yang menjalankan eksperimen nutrien tumbuhan pada skala komersial yang kemudiannya dirujuk sebagai nutrikultur atau hidroponik. Hidroponik secara saintifik ditakrifkan sebagai cara penanaman tumbuhan tanpa menggunakan tanah tetapi menggunakan medium lengai seperti kerikil, pasir, gambut, vermikulit, batu apung atau habuk papan yang diberi larutan nutrien. Bahan-bahan tersebut mengandungi semua unsur penting yang diperlukan untuk pertumbuhan dan perkembangan tumbuhan.

Kelebihan dan kelemahan sistem hidroponik

a. Kelebihan sistem hidroponik

Berbeza dengan tanaman biasa di atas tanah, tanaman menggunakan kaedah hidroponik mempunyai kelebihannya tersendiri sesuai dengan corak kehidupan kita pada masa kini. Antaranya adalah:

i. Kos permulaan yang berpatutan

Peralatan hidroponik boleh diperolehi dengan cara membuat sendiri. Perkakas yang diperlukan juga mudah diperolehi seperti bahan utama iaitu paip PVC. Set hidroponik juga ada pelbagai dan boleh diperolehi dengan harga yang berpatutan bergantung kepada pakej. Peralatan ini dapat digunakan dalam tempoh jangka masa yang panjang.

ii. Tanaman sepanjang tahun

Tanaman dalam sistem hidroponik tidak terhad kepada musim tertentu dan tidak dipengaruhi oleh perubahan iklim. Oleh itu, ia boleh diusahakan sepanjang tahun.

iii. Tidak memerlukan tanah atau kawasan yang luas

Tanaman hidroponik tidak memerlukan tanah sebagai asas pertumbuhannya. Dengan menggunakan air dan larutan baja sebagai medium pertumbuhan, kaedah tanaman hidroponik hanya memerlukan takung khas untuk pertumbuhannya. Selain itu kawasan tanaman lebih bersih, tiada bau yang tidak menyenangkan seperti bau baja dan sebagainya serta bebas daripada masalah rumput.

iv. Penggunaan air yang kurang dan menjimatkan penggunaan baja

Walaupun sistem hidroponik banyak bergantung kepada air, namun penggunaan air adalah antara 80 hingga 90 peratus kurang berbanding tanaman yang tumbuh di atas tanah. Dalam sistem hidroponik, air sampai ke akar secara langsung. Oleh itu, amaun air yang hilang selepas proses penguapan adalah sedikit sahaja. Air pada sistem hidroponik akan berkitar semula dan hanya perlu ditambah sekiranya berkurang, kebiasaannya dalam tempoh 3 atau 4 hari.

v. Tumbesaran dalam masa singkat dan pelbagai tanaman.

Kadar tumbesaran tanaman hidroponik ialah 30 hingga 50 peratus lebih pantas daripada tumbuhan yang ditanam pada tanah. Hasil tanaman hidroponik dapat dituai hanya di antara 4 - 5 minggu sahaja. Dengan hidroponik, nutrien lebih mudah diserap. Cahaya, suhu, nutrien, hidrasi, haiwan perosak, dan aspek-aspek lain dalam proses tumbesaran



boleh diselaraskan supaya hasil tanaman menjadi lebih besar, cepat, dan banyak. Pelbagai jenis tumbuhan boleh ditanam termasuklah herba, sayur selada, sayuran hijau, tomato, lada putih, dan strawberi. Walau bagaimanapun tumbuhan tinggi seperti jagung, atau tumbuhan yang mempunyai akar yang besar seperti ubi kayu, atau tumbuhan yang menjalar tidak sesuai untuk kaedah tanaman ini.

vi. Hasil tanaman yang bersih, segar dan berkualiti tinggi

Penghasilan sayur-sayuran dengan sistem hidroponik mempunyai kualiti yang tinggi dan digemari pengguna terutamanya isi rumah kelas tinggi. Produk sayur-sayuran dengan sistem hidroponik sering dijual di pasar raya, pusat beli-belah, hotel dan restoran. Oleh itu, sayuran dengan sistem hidroponik mempunyai nilai yang tinggi.

b. Kelemahan sistem hidroponik

Namun begitu, pertanian melalui sistem hidroponik terdapat kelemahan tertentu, antaranya:

i. Terdedah kepada terputusnya bekalan kuasa elektrik

Sistem hidroponik yang aktif mahupun yang pasif bergantung kepada kuasa elektrik untuk berfungsi. Komponen-komponen sistem seperti lampu tumbesaran tanaman, pam air, alat pengudaraan, dan kipas tidak boleh berfungsi tanpa kuasa elektrik. Sekiranya bekalan elektrik terputus, maka keseluruhan sistem akan terganggu.

ii. Memerlukan kemahiran, pemantauan dan penjagaan yang berterusan

Seseorang hendaklah mempunyai pengetahuan dan kemahiran teknikal dalam



Larutan nutrien perlu selalu disiram dan diganti serta bahagian-bahagian kecil sistem hendaklah kerap dicuci untuk mengelak daripada terbinanya longgokan kotoran yang akhirnya boleh menyebabkan sistem tersumbat.

mengendalikan sistem ini. Hidroponik memerlukan tahap pemantauan dan pengurusan mikro yang tinggi berbanding kaedah perladangan konvensional. Dalam memastikan persekitaran tumbesaran yang terkawal, semua komponen sistem mestilah dijaga dengan rapi. Pencahayaan, suhu, dan aspek larutan nutrien seperti ukuran keasidan atau kealkalian (pH) dan kekonduksian elektrik mesti sentiasa dikawal. Larutan nutrien perlu selalu disiram dan diganti serta bahagian-bahagian kecil sistem hendaklah kerap dicuci untuk mengelak daripada terbinanya longgokan kotoran yang akhirnya boleh menyebabkan sistem tersumbat.

iii. Penyakit merebak dengan lebih cepat

Tanaman yang tumbuh di dalam air boleh dijangkiti penyakit jangkitan air yang akan menyebabkan tumbesaran tanaman terganggu. Dengan air yang sentiasa beredar di seluruh sistem, jangkitan penyakit boleh berlaku dengan amat

pantas dan menyebabkan kesemua tumbuhan akan terjejas serta boleh mati dalam masa singkat.

Aplikasi sistem hidroponik dalam penanaman sayuran

Menurut Savage (1985), sistem pengairan hidroponik dibahagikan kepada dua iaitu sistem terbuka, di mana larutan nutrien yang digunakan kekal statik dalam takungan atau kolam. Contohnya, hidroponik takung atau rakit. Manakala sistem tertutup, di mana larutan nutrien dibekalkan melalui tangki dan dipamkan ke akar tanaman, kemudian larutan berkenaan akan dikembalikan semula ke dalam tangki dan proses ini sentiasa berkitaran.

Sistem hidroponik berdasarkan penggunaan media atau substrat pula boleh diklasifikasikan kepada Sistem *Substrate* dan Sistem *Bare Root*.

a. Sistem *Substrate*

Sistem *substrate* ialah sistem hidroponik yang menggunakan media tanam untuk membantu pertumbuhan tanaman seperti media pasir, batu kerikil, rockwool dan beg plastik yang diisi dengan media tanam seperti habuk papan, kulit kayu, vermikulit, perlit, dan sekam bakar.

b. Sistem *Bare Root*

Sistem *Bare Root* atau sistem akar telanjang ialah sistem hidroponik yang tidak menggunakan media tanam untuk membantu pertumbuhan tanaman, meskipun rockwool biasanya dipakai di awal penanaman. Beberapa jenis sistem dalam kategori *Bare Root* adalah seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 1.

Jadual 1: Sistem dalam Kategori Sistem *Bare Root*

Sistem	Kebaikan	Kelemahan
<p>Nutrient Film (NFT) Teknik ini menampung tanaman dengan cara apungan. Tanaman tergantung dengan akar yang terjantai ke bawah dan ditelenggami takungan air nutrien di dalam bekas. Ia dilengkapi saliran pam dan batu udara untuk membekalkan oksigen serta nutrien kepada tanaman.</p>	Penyelenggaraan rendah	Kos tinggi
<p>Sistem Wick Tumbuhan akan diletakkan di dalam bekas yang diletakkan di kawasan simpanan air yang telah diberi larutan nutrien seperti baja. Sistem ini boleh dibuat dengan mudah hanya menggunakan tali atau bulu dan bekas plastik.</p>	Kos rendah dan penyediaan mudah	Kecekapan rendah
<p>Sistem Deep Water Culture Cara ini agak mudah kerana tumbuhan yang ditanam hanya dimasukkan ke dalam air berudara. Akar tumbuhan akan sentiasa berada di bawah permukaan air. Sistem pengudaraan yang betul diperlukan supaya tumbuhan dapat membesar secara normal dan cepat. Sistem pengudaraan perlu dipasang di bahagian bawah bekas dan mengedarkan udara dari mesin oksigen menggunakan hos getah yang telah ditebuk supaya oksigen dapat diagihkan secara merata ke seluruh tanaman.</p>	Kos rendah dan mudah disediakan	Kecekapan rendah
<p>Sistem Pasang Surut (EBB & Flow) Teknik siraman di mana tanaman akan dibanjirkan dengan air larutan nutrien dalam waktu yang ditetapkan (waktu pasang) dan kemudian membuang larutan tersebut (waktu surut). Larutan nutrien akan dipam ke tanaman berpandukan sistem masa selama 5 hingga ke10 minit. Kemudian ia kembali semula ke tempat takungan. Pembekalan nutrien sentiasa berulang mengikut skala. Namun, ia tidak memerlukan oksigen tambahan.</p>	Kos rendah dan mudah disediakan	Ketidakstabilan Ph
<p>Sistem Aeroponic Teknik penanaman dengan akar yang tergantung di udara tanpa memerlukan bekas takungan. Tanaman bebas mendapat bekalan oksigen dengan akar yang tergantung itu. Pembekalan nutrien akan dilakukan secara semburan pada akar pokok secara langsung dalam bentuk kabut atau kabus secara berskala. Ia untuk memelihara suhu dan proses evapotranspirasi yang diperlukan oleh tanaman.</p>	Mudah dan penyerapan nutrien yang cepat	Penyelenggaraan tinggi
<p>Sistem Drip Kaedah ini menggunakan sistem pengudaraan untuk mengalirkan air nutrien dan akan dititiskan pada akar dan batang tumbuhan secara berkala. Kaedah ini agak kompleks kerana perlu memastikan lebih air berudara dibuang dan tidak merosakkan tanaman akibat lebih nutrien. Kaedah ini juga membolehkan penanaman tumbuhan yang lebih besar kerana ia tidak mengambil banyak ruang untuk mengalirkan air di bahagian bawah bekas.</p>	Efisien dan penyelenggaraan yang rendah	Ketidakstabilan pH

Jenis tanaman hidroponik

Tanaman yang sesuai untuk ditanam secara hidroponik ialah tanaman jangka masa pendek seperti sayuran dan herba. Pokok hiasan daun dan bunga yang bersaiz kecil juga boleh ditanam secara hidroponik. Walaupun pelbagai tanaman boleh ditanam secara hidroponik tetapi cara penanaman adalah berlainan mengikut jenis tanaman. Contohnya, bekas tanaman untuk sayuran buah seperti cili perlulah lebih besar berbanding sayuran daun seperti salad. Selain itu, keperluan air dan nutrien juga berbeza.

Keperluan untuk pertumbuhan

Sistem hidroponik tidak akan berjaya tanpa persekitaran yang baik. Terdapat beberapa elemen asas yang diperlukan seperti nutrien, air, cahaya, dan udara. Oleh itu, elemen-elemen ini juga adalah antara aspek utama dalam penanaman hidroponik.

a. Nutrien

Penyediaan larutan nutrien secara berkala adalah sangat penting dalam hidroponik. Nutrien dibekalkan kepada tanaman



dengan menggunakan baja larut air atau biasa dikenali dengan nama baja AB yang mengandungi kandungan nutrien yang lengkap. Ia dicampur dengan air pada kadar tertentu untuk menghasilkan larutan nutrien yang diisi ke dalam bekas takungan larutan nutrien. Larutan nutrien ini perlu dipastikan mencukupi kerana ia akan berkurangan sepanjang pertumbuhan tanaman. Larutan nutrien perlu ditambah apabila ia sudah tidak mencukupi bagi memastikan tanaman sentiasa subur.

b. Air

Kualiti air yang baik diperlukan bagi melarutkan garam mineral (baja) bagi pembesaran pokok. Kualiti air yang sesuai untuk pertumbuhan tumbuhan hidroponik mempunyai tahap kemasinan yang tidak melebihi 2500 ppm (*parts per million*) atau mempunyai nilai EC (*Electrical Conductivity*) tidak melebihi 6.0 mmhos/cm (*milli hos per centimeter*) serta tidak mengandungi jumlah logam berat yang banyak kerana boleh meracuni tumbuhan.

Mengukur kepekatan nutrien adalah sangat penting dalam sistem hidroponik untuk mengenal pasti keperluan nutrisi tumbuhan yang tepat. Ppm ialah unit ukuran untuk bilangan zarah terlarut yang diukur menggunakan Meter TDS (*Total Dissolved Solids*) atau Meter EC. Kedua-dua alat ini digunakan untuk mengukur jumlah pepejal atau zarah terlarut dalam air.

c. Cahaya

Bekas tanaman perlulah diletakkan di tempat yang mendapat cahaya matahari mencukupi serta terlindung daripada hujan. Tanaman perlu mendapat sekurang-kurangnya 4 hingga 5 jam cahaya matahari terus tetapi ia juga bergantung kepada jenis tanaman. Tempat yang sesuai untuk meletakkan bekas tanaman hidroponik adalah di lokasi berbumbung supaya terlindung daripada hujan tetapi mampu mendapat cahaya matahari terus dari pagi hingga tengah hari.

d. Udara

Kehadiran oksigen atau udara dalam sistem hidroponik adalah sangat penting. Udara yang rendah akan menyebabkan tumbuhan kekurangan air dan akibatnya tanaman akan



menjadi layu. Apabila tanaman membesar, akarnya akan bertambah panjang maka paras larutan nutrien tidak perlu lagi mencecah media. Sebahagian akar perlu terdedah kepada udara untuk memastikan akar tanaman boleh mendapat udara.

Penutup

Kaedah penanaman menggunakan sistem hidroponik boleh dilaksanakan dengan jayanya di kalangan masyarakat bandar sekiranya mereka diberi pendedahan ilmu serta dipupuk dengan usaha dan minat yang sewajarnya. Aktiviti ini jika diusahakan dengan kaedah yang betul dapat menjamin kecukupan bekalan makanan di rumah, selain itu mampu melahirkan usahawan tani moden di bandar sekiranya diusahakan secara komersial.

Dalam melaksanakan pertanian bandar di Malaysia, beberapa perkara perlu diteliti seperti keperluan

perundangan, kesediaan tanah, kesesuaian lokasi dan jenis tanaman. Di samping itu, sikap dan pemikiran negatif individu, komuniti, organisasi atau pihak berkepentingan terhadap pertanian bandar perlu ditangani dengan baik. Penyertaan aktif di kalangan belia yang kini hanya menyumbang 240,000 orang atau 15 peratus daripada jumlah keseluruhan petani di Malaysia untuk program pertanian bandar ini perlu diberi galakan dan bimbingan secara berterusan. Justeru, MAFI, Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP) dan Kementerian Belia dan Sukan (KBS) perlu bersama-sama merangka program latihan dan membangunkan inisiatif seperti penyediaan geran bagi menarik lebih ramai belia dan masyarakat di kawasan bandar menjadi usahawan tani yang terlibat dalam pertanian bandar. Kementerian-kementerian ini juga selain MAFI boleh bekerjasama dengan Jabatan Pertanian (DOA), Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI) dan

Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) untuk membangunkan inisiatif pertanian bandar yang lebih komprehensif.

Kebelakangan ini, sejajar dengan pendedahan yang meluas terhadap manfaat sistem hidroponik di negara kita serta ditambah dengan persekitaran ekonomi yang mencabar akibat penularan pandemik COVID-19, gerakan koperasi di Malaysia tidak terkecuali untuk mula menjinakkan diri dengan perusahaan pertanian secara hidroponik ini. Walau bagaimanapun, kebanyakan koperasi hanya melaksanakannya dengan skala yang masih kecil sebagai permulaan. Di Sarawak, kerjasama antara agensi di bawah KUSKOP iaitu Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) dan Institut Koperasi Malaysia (IKMa) bersama Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia (ANGKASA Sarawak) telah menyedia dan menyalurkan pelbagai inisiatif dan bantuan sama ada berbentuk latihan teknikal dan pemberian peralatan kepada koperasi yang berminat.

Contohnya pihak ANGKASA sendiri telah mengusahakan tanaman hidroponik di tingkat atas bangunan pejabatnya sebagai projek rintis. Melihat kepada keberhasilan tanaman tersebut, pihak ANGKASA telah memanjangkan usaha mengembangkan sistem tanaman tersebut kepada beberapa koperasi anggotanya. Koperasi Kariah Masjid Lambir Miri Berhad merupakan salah satu koperasi yang diberikan bantuan peralatan hidroponik oleh pihak ANGKASA. Bermula dengan 2 set hidroponik 90 pot, kini koperasi ini telah melangkah setapak lagi dengan menjadi pembekal peralatan serta khidmat konsultasi penanaman hidroponik. Pelanggan koperasi ini bukan saja dari kalangan koperasi, malah juga terdiri daripada agensi kerajaan dan individu serta syarikat-syarikat sekitar bandar raya Miri.



Penyertaan aktif di kalangan belia yang kini hanya menyumbang 240,000 orang atau 15 peratus daripada jumlah keseluruhan petani di Malaysia untuk program pertanian bandar ini perlu diberi galakan dan bimbingan secara berterusan.

IKMa Sarawak juga mengambil langkah bersama-sama dengan mengembangkan potensi tanaman hidroponik ini melalui program Liga Koop Jutaan Ringgit (MiRiCLE) yang diadakan saban tahun. Beberapa buah koperasi telah dikenal pasti dan diberikan khidmat bimbingan dan konsultasi secara menyeluruh dalam perusahaan tanaman hidroponik ini. Bermula dengan penyediaan peralatan dan bahan mentah, teknik yang bersesuaian, proses semaian benih, pemindahan anak sayur ke pot hidroponik, pembajaan dan bacaan Meter EC yang betul serta penjagaan sehinggalah kepada proses tuaian sayuran. Malah turut ditunjuk ajar daripada aspek pembungkusan mengikut standard GMP serta pemasaran. Antara koperasi yang telah mula menunjukkan hasil adalah Koperasi SMK Jalan Oya Sibul Berhad dan Koperasi SMK Merbau Miri Berhad. IKMa turut merancang mengembangkan lagi potensi penanaman hidroponik ini kepada beberapa buah lagi koperasi di bawah program MiRiCLE pada masa akan datang.



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



Kuasai 5 Modal Asas Perniagaan

Pengenalan

Bak kata pepatah, jika takut dilambung ombak, jangan berumah di tepi pantai, begitulah diumpamakan dalam perniagaan. Sebuah perniagaan sudah tentu mempunyai risiko yang sangat tinggi sama ada terus kekal dalam pasaran atau sebaliknya. Kaji selidik SME Corp Malaysia kepada peniaga IKS semasa pandemik COVID-19 melanda mendapati, 81 peratus responden memberi maklum balas mempunyai tunai dalam tangan yang hanya cukup untuk meneruskan operasi jika keadaan kurang tiga bulan dan kurang 1.0 peratus mampu bertahan lebih setahun. Majoriti usahawan terutama usahawan mikro tidak dapat meneruskan operasi perniagaan dan menyebabkan peningkatan kadar pengangguran. Bagaimana pula dengan sektor koperasi? Apakah koperasi juga merupakan sebuah entiti perniagaan? Jawapannya adalah ya, koperasi juga merupakan perniagaan yang ditubuhkan memberi manfaat kepada anggota dan komuniti setempat.

Merujuk pada statistik laman web Suruhanjaya Koperasi Malaysia, koperasi yang dorman iaitu koperasi yang tidak mempunyai sebarang aktiviti dan perniagaan sepanjang tahun 2018 adalah sebanyak 2,512 koperasi bersamaan 17.63 peratus daripada 14,247 koperasi. Menurut Ketua Setiausaha Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP) yang dipetik dari akhbar Berita Harian pada 14 Jun 2020, lebih 1000 koperasi tidak dapat meneruskan operasi dan terdapat 3200 daripada keseluruhan 14,624 koperasi yang berdaftar tidak lagi aktif yang membawa maksud, koperasi tidak menjalankan apa-apa aktiviti menjana pendapatan.





Sebelum seseorang melangkah untuk memulakan perniagaan, adalah lebih baik mempelajari serta menambah baik dari semasa ke semasa empat asas ilmu keusahawanan iaitu pengurusan pentadbiran, pemasaran dan jualan, pengurusan kewangan dan pengurusan operasi.

Sehubungan itu, jelas membuktikan perniagaan bukanlah satu perjalanan yang mudah. Ia bukanlah seperti pertandingan larian 100 meter yang terus ke garisan penamat tetapi sebuah maraton yang mempunyai perhentian dengan kelajuan berbeza. Oleh itu, untuk memulakan perniagaan, terlebih dahulu seseorang individu atau kumpulan tersebut perlu membuat persediaan dari banyak aspek agar perniagaan terus kekal relevan di pasaran. Apakah persediaan bagi memulakan perniagaan? Ikuti artikel ini sehingga selesai, saya akan berkongsi apakah modal yang penting bagi memulakan perniagaan.

Apakah 5 Jenis Modal Bagi Memulakan Perniagaan?

Adakah benar untuk memulakan perniagaan, perlu mempunyai modal? Ya benar, untuk memulakan perniagaan kita perlu mempunyai MODAL. Tetapi adakah kita hanya perlukan modal dari sudut kewangan sahaja? Semestinya dalam perniagaan memerlukan duit untuk menggerakkan jualan produk atau servis, namun, wang bukan lah semata-mata untuk memulakan perniagaan jika tiada empat lagi modal utama bagi merealisasikan

kejayaan perniagaan anda. Apakah empat lagi modal tersebut? Tahukah anda, modal duit merupakan elemen terakhir setelah anda mempunyai empat modal utama ini? Mari saya terangkan satu persatu modal tersebut.

Modal Diri

Modal diri adalah modal utama untuk memulakan perniagaan. Mengapa modal diri itu penting sebelum memulakan perniagaan? Kadang kala, pelanggan membeli produk kerana SIAPA yang menjual produk atau servis tersebut. SIAPA itu dipilih oleh pelanggan berdasarkan modal diri yang terserlah di antara kita dan pesaing kita yang ada. Bagaimana membina modal diri? Adakalanya modal diri terbina apabila wujud kepercayaan pelanggan kepada kita, ada juga pelanggan berasa selesa berurusan dengan kita dan berkemungkinan juga apabila kita menjaga hubungan baik (selepas jualan) dengan pelanggan. Oleh itu, individu atau organisasi khususnya koperasi perlu mengenali kelebihan atau kelemahan sebelum memulakan perniagaan mahupun yang telah menjalankan perniagaan.

Apakah model yang bersesuaian digunakan agar perniagaan kekal relevan di mata pelanggan? Salah satu model yang mudah untuk membedah perniagaan anda adalah menggunakan model Analisis SWOT. Analisis SWOT dapat mengenalpasti pelbagai faktor untuk membentuk strategi korporat. Melalui analisis ini, usahawan atau organisasi dapat memaksimumkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunity) dan pada masa yang sama dapat meminimumkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threats), (Fredri Rangkuti (2004: 18). Apabila kita mengetahui kelebihan dan kelemahan yang ada, maka, lebih mudah untuk membangunkan strategi dan mengatasi cabaran perniagaan. Sebagai contoh, Encik Yusuf ingin

Faktor kekuatan dan kelemahan (faktor yang boleh usahawan pengaruhi seperti memperbaiki kelemahan yang ada dan kekalkan kekuatan)	
Kekuatan 1. Lokasi strategi 2. Sumber modal	Kelemahan 1. Kurang kemahiran berniaga 2. Tiada pekerja
Peluang 1. Bantuan kewangan 2. Program latihan percuma daripada agensi kerajaan	Ancaman 1. Pesaing 2. Pembekal
Faktor peluang dan ancaman (faktor luar yang akan mempengaruhi perniagaan usahawan)	

Rajah 1 : Analisis SWOT Encik Yusuf

membuka kedai ayam seringgit berdekatan dengan rumahnya. Maka, Encik Yusuf membuat SWOT seperti Rajah 1 supaya beliau lebih mengenali dan bersiap sedia dengan sebarang kemungkinan yang akan terjadi. Oleh itu, dengan adanya jadual SWOT, Encik Yusuf akan pergi ke langkah seterusnya untuk memulakan perniagaan.

Modal Ilmu

“Ilmu pengetahuan adalah pelita hidup” merupakan mutiara kata tentang kepentingan ilmu. “Tuntutlah ilmu dari lahir hingga ke liang lahad, bermaksud seseorang dituntut untuk mencari atau menimba ilmu supaya seseorang itu berpengetahuan dan memahami apa yang dibuatnya. Sesuai dengan modal kedua yang menjadi utama untuk memulakan perniagaan iaitu Modal Ilmu. Dari Anas RA, berkata, Rasulullah SAW bersabda: “Barangsiapa yang keluar untuk mencari atau menuntut ilmu, maka dia adalah orang yang berjihad fi sabilillah sehingga ia kembali (Riwayat oleh Tirmidzi). Merujuk pada hadis sahih tersebut, menuntut ilmu sangat penting dan sama seperti kita pergi berperang. Ini kerana, apabila seseorang mempunyai ilmu dalam bidang yang diceburinya,

sukar untuk pihak ketiga mengambil kesempatan pada sesuatu perkara yang kita tidak tahu. Justeru, sebelum seseorang melangkah untuk memulakan perniagaan, adalah lebih baik mempelajari serta menambah baik dari semasa ke semasa empat asas ilmu keusahawanan iaitu pengurusan pentadbiran, pemasaran dan jualan, pengurusan kewangan dan pengurusan operasi. Selain itu, carilah orang yang berkemahiran dalam bidangnya supaya apabila kita bertanya, kita akan mendapat jawapan yang betul.

Contoh yang diberikan dalam analisis SWOT Encik Yusuf, beliau ada memaklumkan mempunyai kurang kemahiran dalam berniaga, maka, untuk persiapan diri beliau seharusnya pergi menuntut ilmu berkaitan perniagaan yang ingin diceburi. Pada masa kini, banyak program yang dianjurkan secara percuma atau mengenakan bayaran yuran yang rendah, pembelajaran secara bersemuka ataupun secara dalam talian, terpulang kepada seseorang individu untuk memilih dan mengambil peluang tersebut. Oleh itu, setiap usahawan dicadangkan untuk membuat jadual perancangan latihan (Contoh: Rajah 2) yang diperlukan setiap

LATIHAN TAHUN 2021

Objektif	Tempoh Masa	Jenis Kursus dan tempat kursus	Kos Kursus	Pelaksana	Pencapaian
Menghadiri kursus	Jan-Jun	3 Jun 2021 Pemasaran Digital, Institut Koperasi Malaysia	Percuma	Encik Yusuf	Telah wujudkan akaun FB dan IG
kemahiran 2 kali setahun	Jul-Dis	3 Julai 2021: Kursus Asas Keusahawanan, Inskan	RM50	Encik Yusuf	Mewujudkan SWOT dan akaun kewangan perniagaan

Rajah 2 : Jadual Perancangan Latihan Tahunan

tahun supaya dari semasa ke semasa dapat menambah baik kualiti produk/ servis. Ilmu itu bukan sekadar menghadiri kursus atau program, malah, mengenali perniagaan tersebut dengan cara bekerja dalam bidang tersebut, menjadi rakan perkongsian bersama atau membantu orang yang kita kenali dalam bidang perniagaan yang ingin diceburi juga akan menambahkan ilmu dan pengalaman anda dalam perniagaan tersebut.

Modal Kemahiran

Seterusnya apabila seseorang individu itu bak lubuk akal lautan ilmu iaitu banyak pengetahuan, makanya, ilmu tersebut seharusnya dipraktikkan. Seseorang usahawan perlu merancang apakah ilmu yang ingin dicari untuk memulakan perniagaan supaya tidak membuang masa dengan perkara yang tidak perlu atau membuat keputusan mengikut cadangan orang sahaja. Sekiranya mengikut pendapat orang tanpa ilmu, nescaya perniagaan itu tidak akan kekal lama. Mengapa? kerana apabila adanya ilmu dan dipraktikkan, ia akan menjadi mahir dan seterusnya kita mampu mengembangkan perniagaan yang kecil kepada satu tahap dapat memberi tunjuk ajar kepada yang baharu memulakan perniagaan. Ilmu yang bermanfaat adalah ilmu yang dapat memberi manfaat untuk diri sendiri dan orang lain.

Encik Yusuf telah mempunyai perancangan dan ilmu untuk mengendalikan perniagaannya. Apabila beliau melaksanakan perancangan dan menggunakan ilmu yang diperoleh setiap hari, maka, Encik Yusuf akan menjadi semakin mahir. Tambahan lagi, dari semasa ke semasa, Encik Yusuf akan dapat mengesan apa langkah yang perlu diambil untuk menambah baik hasil pengeluaran mahupun perkhidmatan yang diberikan kepada pelanggan. Seseorang usahawan yang semakin mahir dalam bidangnya, akan menjadi semakin berani untuk bersemuka dengan pelanggannya kerana mereka tahu apa yang ingin disampaikan.

Modal Sosial

Menurut kajian Lin, Li dan Chen (2006), selain faktor modal kewangan dan sumber manusia yang kukuh, modal sosial adalah merupakan pelengkap kepada keupayaan dan kejayaan sesebuah perniagaan. Untuk terus kekal berdaya saing dalam perniagaan, seseorang usahawan perlu mempunyai gabungan sumber seperti pelabur modal atau rakan kongsi, pekerja yang berbakat dan pengedar berkebolehan bagi menghasilkan serta memasarkan produk dan juga servis. Secara jelasnya, konsep modal sosial ini merujuk kepada hubungan rangkaian yang terbentuk di antara individu dan usahawan atas dasar harapan,

kewajiban, kejujuran dan kepercayaan serta nilai norma sesebuah perniagaan. Modal sosial juga merupakan sumbangan kepada kejayaan organisasi yang boleh dikaitkan dengan hubungan dan rangkaian peribadi baik dalam organisasi mahupun di luar. Dengan memaksimumkan tiga modal iaitu modal diri, modal ilmu dan modal kemahiran, seseorang usahawan itu akan dapat membina sebuah pasukan yang boleh membangunkan ekonomi perniagaan secara berjemaah dengan lebih utuh. Hal ini kerana, apabila semua pasukan memahami objektif perniagaan, maka, lebih mudah untuk mengenal pasti dan bertukar pendapat dalam menyelesaikan masalah.

Sebagai contoh, Encik Yusuf bercadang untuk menjual ayam seringgit. Beliau akan mencari ilmu dan pengalaman serta memahirkan diri dari aspek operasi iaitu cara menggoreng ayam, dari segi menjaga kepanasan minyak agar ayam tidak hangus atau cara campuran tepung agar kekal berkualiti. Kemudian, setelah perniagaan beliau berkembang, pasti semua perkara tersebut memerlukan pekerja yang kompeten dalam melaksanakan operasi tersebut. Maka, apabila Encik Yusuf menjaga hubungan dan kebajikan pekerjanya, risiko untuk lantik henti

pekerja berkurang. Selain itu, hubungan baik dengan pelanggan juga dapat mewujudkan imej yang baik dan pelanggan setia.. Bukan itu sahaja, apabila aspek modal sosial diambil berat oleh Encik Yusuf, pembekal atau pihak ketiga yang berhubung dengan Encik Yusuf juga akan selesai dengan cara beliau. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan pembekal juga merupakan salah satu faktor kejayaan bagi sesebuah perniagaan. Jaringan yang baik antara pekerja, pembekal, pihak ketiga dan utamanya pelanggan dapat menguatkan lagi keteguhan sesebuah perniagaan untuk kekal berdaya saing di pasaran global.

Modal Duit

Dalam memulakan perniagaan, apabila telah mempunyai keempat-empat modal yang dinyatakan sebentar tadi iaitu modal diri, modal ilmu, modal kemahiran dan modal sosial, maka, sudah pasti modal duit perlu ada pada individu walaupun ingin menjadi seorang dropship. Mengapa? Wang umpama nadi dalam sesebuah perniagaan agar terus berdenyut untuk beroperasi dan modal ini perlu diuruskan sebaiknya. Kebanyakan perniagaan baharu gagal dalam tempoh 3 tahun pertama beroperasi kerana faktor pengurusan kewangan



dan pengurusan akaun atau simpan kira-kira yang lemah. Setiap usahawan penting mempunyai rekod dan failkan bagi setiap transaksi perniagaan, supaya dapat mengenal pasti sama ada perniagaan beroleh keuntungan atau sebaliknya.

Seringkali mendengar pertanyaan, adakah perniagaan kecil-kecilan juga perlu membuat catatan dalam urus niaga? Jawapan semestinya YA, kerana apabila transaksi direkodkan, peniaga boleh mengetahui berapa keuntungan harian. Dengan maklumat tersebutlah peniaga atau usahawan boleh mengenal pasti, apakah strategi yang boleh dibentuk untuk meningkatkan jualan.

Sebagai contoh, Encik Yusuf selaku peniaga ayam seringgit perlu mengetahui asas kepada sistem perakaunan iaitu sekurang-kurangnya dapat menyimpan rekod dalam buku tunai (contoh catatan ringkas dalam buku tunai adalah seperti Rajah 3). Penyimpanan rekod untuk semua perbelanjaan seperti dokumen bil, inbois, resit dan dokumen lain yang melibatkan jualan seperti baucer jualan adalah penting sebagai bukti bagi setiap data yang dinyatakan dalam buku tunai. Sehubungan itu, mengetahui ilmu asas dalam merekod transaksi perniagaan akan dapat membantu usahawan atau peniaga menguruskan secara berhemat aliran tunai perniagaan dan mengurangkan risiko ketirisan penggunaan wang perniagaan.

TARIKH	JUMLAH (RM)	GST/ SST	JENIS	BAKI	NOTA
1/1/2022	12,000	-	Pendapatan	12,000	Baki Awal
4/1/2022	2,500	-	Perbelanjaan	9,500	Mesin Goreng Ayam
15/1/2022	3,700	-	Pendapatan	13,200	Jualan

Rajah 3 : Ringkasan Catatan Buku Tunai

Penutup

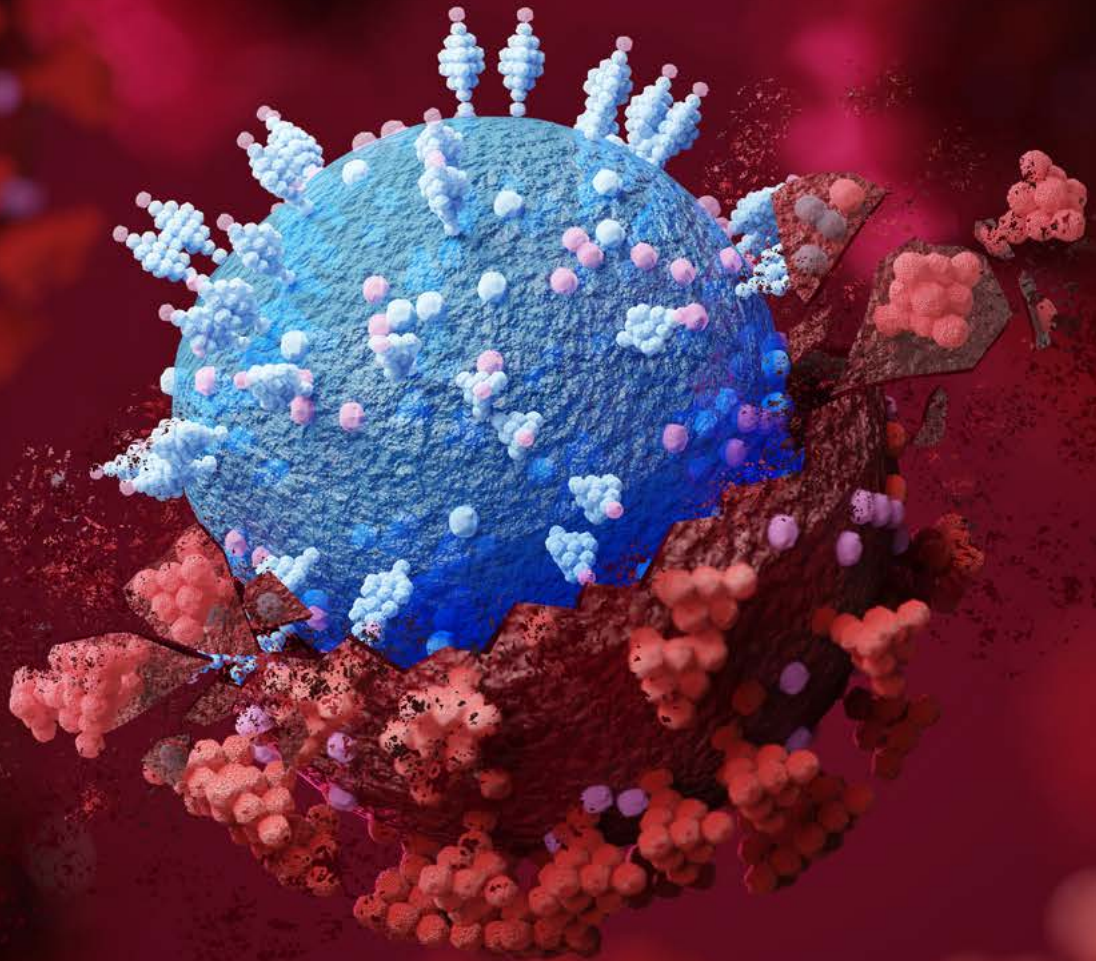
Sekiranya kita ada bergunung duit, tetapi tiada ilmu untuk menguruskannya, ia akan menjadi rata bak gunung dihakis oleh jentolak iaitu duit habis, tetapi tiada meninggalkan apa-apa kebaikan pada perniagaan. Jika kita mempunyai ilmu tetapi diri tidak bersedia menghadapi risiko kerana ilmu tanpa dipraktik, kita akan mudah jatuh dan mungkin sukar untuk bangun. Sekiranya kita mempunyai ilmu tetapi tidak dimahirkan, ilmu itu hanya berlalu pergi tanpa dimanfaatkan. Jika punya diri yang berani,

berilmu, dan mahir tetapi tidak mempunyai hubungan yang baik sesama manusia, hubungan yang wujud mungkin tidak bertahan lama. Dan sekiranya ada idea yang menarik tetapi tiada sumber kewangan, usahalah untuk mencari dana bagi merealisasikan idea, usahlah menjadi seperti Mat Jenin yang hanya bercita-cita tanpa usaha. Justeru itu, untuk memulakan perniagaan, adalah penting untuk kita seperti diam ubi berisi iaitu bersedia dengan modal diri, modal ilmu, modal kemahiran, modal sosial dan modal duit agar perniagaan dapat terus berjuang walaupun badai melanda.

COVID-19 CABARAN PERNIAGAAN HOTEL KOPERASI



Mohamad Haniff Mohamad Hashim
Pusat Pengurusan Perniagaan
haniff@ikma.edu.my



Pengenalan

Menurut Pelan Transformasi Ekonomi (PTE), industri pelancongan Malaysia dijangka menyumbang RM103.6 bilion kepada pendapatan kasar negara, dengan sasaran 36 juta pelancong menjelang tahun 2020. Ini menjadikan sektor pelancongan sebagai sektor yang perlu diberi perhatian oleh kerajaan kerana sumbangannya memberi kesan positif kepada

industri lain seperti pengangkutan, perkhidmatan, Industri Kecil dan Sederhana (IKS) dan lain-lain. Sumbangan dari segi ekonomi yang tinggi ini turut menjadikan pelancongan sebagai salah satu sektor yang memberi impak positif kepada ekonomi khususnya dalam memberi peluang pekerjaan, peluang perniagaan dan peningkatan pendapatan kepada negara.

Sektor pelancongan negara mencatatkan perkembangan positif dari segi ketibaan pelancong antarabangsa ke Malaysia dengan ketibaan seramai 10,954,014 pelancong bagi tempoh Januari hingga Mei 2019 berbanding 10,454,447 pelancong bagi tempoh yang sama pada tahun sebelumnya. Peningkatan pelancong ke Malaysia didorong oleh banyak faktor. Program promosi melalui daya tarikan yang dimiliki oleh tempat pelancongan, tahap keselamatan yang baik, kemudahan dan fasiliti yang baik seperti sistem pengangkutan yang komprehensif, kualiti jalur lebar, bilangan hotel yang banyak, keunikan budaya dan sebagainya telah menarik lebih ramai pelancong luar negara khususnya pelancong dari negara yang mempunyai pertumbuhan ekonomi yang baik seperti Negara Eropah, India, China, Jepun, Timur Tengah dan lain-lain. Ini memberikan kesan ekonomi yang baik kepada peniaga yang terlibat secara langsung dalam industri pelancongan seperti ejen pelancongan, perhotelan, inap desa dan lain-lain.

Namun begitu, pada awal 2020 seluruh dunia dilanda wabak penyakit COVID-19 dan mengakibatkan sektor pelancongan khususnya perniagaan perhotelan terjejas teruk. Kesan ini memberi impak yang negatif terhadap peluang perniagaan, penjana pendapatan dan peluang pekerjaan dalam industri tersebut. Ramai pekerja sektor ini yang kehilangan pekerjaan dan dipotong gaji kerana jumlah pelanggan yang berkurangan sejak wabak ini melanda. Secara asasnya, wabak ini memberi kesan langsung terhadap kedatangan pelancong asing dan domestik ke negara ini dan mengakibatkan sebahagian pengusaha hotel terpaksa menutup hotel mereka bagi mengelakkan menanggung kos kerugian yang berterusan. Akibat daripada itu, sumbangan sektor ini kepada ekonomi dalam bentuk perniagaan, pekerjaan dan

pendapatan turut berkurang berbanding tahun-tahun sebelumnya.

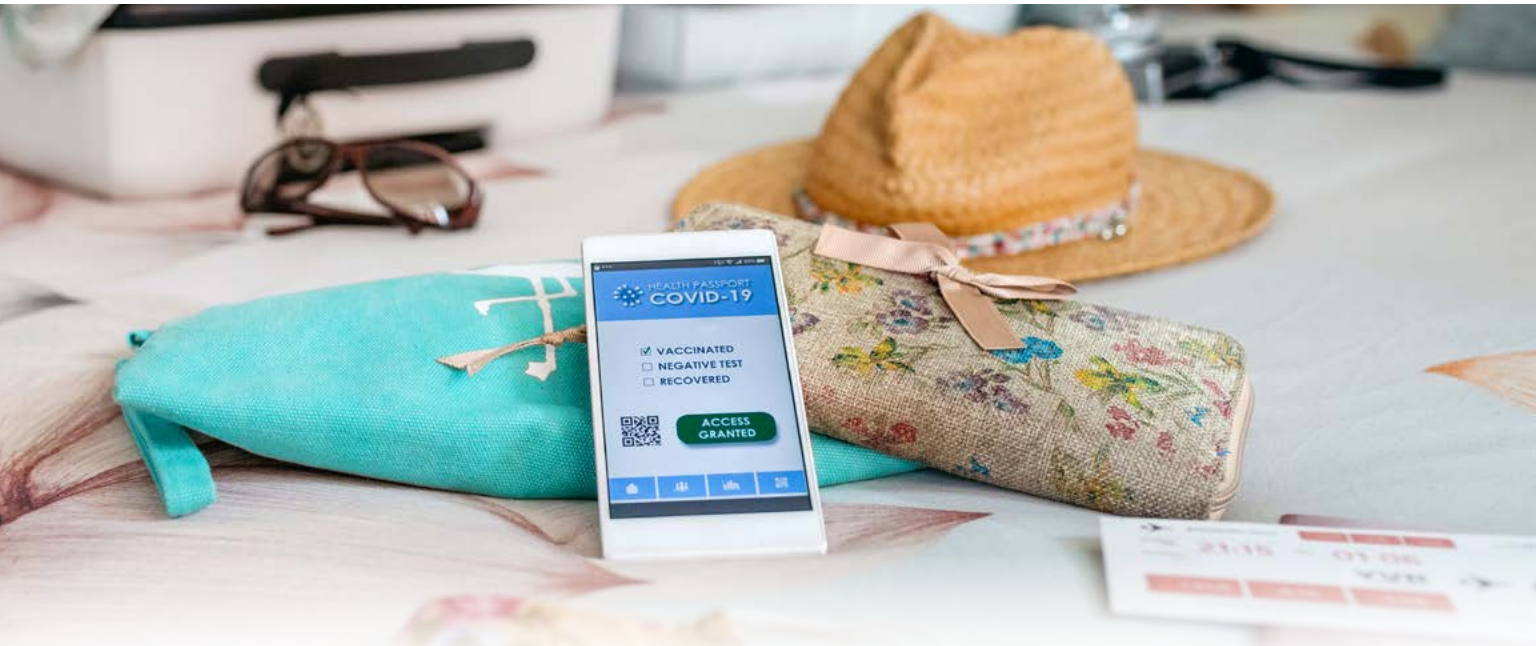
Senario Sebelum dan Selepas COVID-19 Terhadap Industri Hotel di Malaysia

Salah satu industri penting di Malaysia ialah industri hotel. Jumlah hotel yang berdaftar di Malaysia adalah sebanyak 4,826 pada tahun 2019. Ia merekodkan pertumbuhan yang baik berbanding 10 tahun sebelumnya iaitu bilangan hotel tahun 2009 yang hanya mencatatkan 2,373 sahaja. Jadual 1 menunjukkan jumlah hotel yang didaftarkan sehingga tahun 2019.

Jadual 1: Maklumat Jumlah Pendaftaran Hotel untuk Tahun 2009-2019

Bil	Tahun	Jumlah Hotel
1.	2009	2373
2.	2010	2367
3.	2011	2707
4.	2012	2724
5.	2013	3094
6.	2014	4072
7.	2015	4799
8.	2016	4961
9.	2017	4512
10.	2018	4750
11.	2019	4826
12.	2020	3445

(Sumber: Kementerian Pelancongan Malaysia, 2020)



bilangan pertambahan bilangan hotel pada tahun 2019 mencatatkan peningkatan melebihi sekali ganda berbanding 2009. Ia membuktikan bahawa perniagaan hotel merupakan perniagaan yang mempunyai permintaan yang tinggi dan potensi yang luas. Pertambahan ketibaan pelancong antarabangsa dan pertumbuhan pelancongan domestik yang kukuh menyumbang kepada peningkatan kadar penginapan hotel.

Pertumbuhan jumlah hotel yang banyak ini memberikan kesan kepada industri pelancongan dan bukan pelancongan. Ia turut membantu meningkatkan ekonomi melalui rantai nilai industri pelancongan yang berkaitan seperti ejen pelancongan, *food and beverage*, kedai cenderamata dan sebagainya. Impak rantai nilai ke atas industri bukan pelancongan pula ialah kereta sewa, dobi, pusat kecantikan dan pusat latihan. Oleh itu, industri ini perlu diberikan sokongan oleh kerajaan untuk berkembang kerana ia akan menjana pekerjaan, perniagaan dan pendapatan kepada negara.

Walau bagaimanapun, pada tahun 2020, terdapat 1,381 (28.61%) buah hotel terpaksa ditutup berbanding tahun sebelumnya. Ini menunjukkan bahawa COVID-19 memberi kesan yang sangat mendalam terhadap sektor ini. Ini kerana pihak hotel tidak dapat menarik pelanggan untuk berkunjung kerana kekangan pelancong domestik untuk bercuti disebabkan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) dan larangan untuk menerima pelancong luar negara untuk masuk ke negara kita. Bukan sahaja perniagaan hotel, malah COVID-19 ini memberikan kesan yang negatif terhadap pengusaha inap desa, rumah tamu, hostel dan sebagainya.

Kini, objektif utama pengusaha hotel ialah untuk meneruskan operasi dalam keadaan kerugian dengan mengurangkan kos seperti kos upah dan gaji termasuklah kos *overhead*. Hotel yang terletak berdekatan kawasan peningkatan kes COVID-19 khususnya di kawasan bandar seperti Selangor, Kuala Lumpur, Johor Bahru dan lain-lain menerima impak paling besar daripada situasi ini. Hotel menerima pembatalan penganjuran seminar,

bengkel, mesyuarat dan majlis. Ekoran daripada itu, ada pengusaha terpaksa mengambil langkah mengecilkan atau menutup sementara operasi termasuk memberhentikan pekerja, memotong gaji, memberhentikan pekerja dan lain-lain. Ini bagi mengelakkan hotel mereka tutup untuk selamanya.

Koperasi yang Terlibat dalam Aktiviti Perhotelan

Sejak awal Januari 2020, wabak Coronavirus atau COVID-19 memberi kesan buruk kepada industri pelancongan dunia terutamanya kepada aktiviti pelancongan merangkumi penginapan, industri penerbangan, agensi pelancongan, restoran, kereta sewa dan lain-lain. Selain itu, satu lagi cabang utama industri pelancongan yang

menerima kesan paling buruk ialah perhotelan. Industri hotel tempatan dijangka kehilangan pendapatan semasa pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP). Kerugian tersebut berpunca daripada kejatuhan tempahan bilik bagi semua hotel. Pelaksanaan PKP ini menyebabkan kesemua hotel tidak dapat beroperasi sepenuhnya.

Aktiviti perniagaan hotel ini mempunyai potensi yang baik dengan jumlah pelancong yang ramai datang ke Malaysia saban tahun selain dipacu permintaan daripada pelancong domestik. Selain itu, pelancongan domestik yang berkembang dari semasa ke semasa membantu meningkatkan pendaftaran hotel baharu dan aktiviti perhotelan di Malaysia. Berikut ialah senarai koperasi yang terlibat dalam aktiviti perhotelan.

Jadual 2: Antara Senarai Koperasi yang Terlibat dalam Perniagaan Perhotelan

Bil	Nama Koperasi	Nama Hotel
1.	Koperasi Melayu Berjawatan Kerajaan Negeri Sembilan Berhad	Hotel Mesra Port Dickson
2.	Koperasi Guru-guru Melayu Kedah Berhad	Hotel Darul Aman Jitra
3.	Koperasi Polis Diraja Malaysia Berhad	- KL International Hotel - City Park Hotel Kuala Lumpur & Melaka
4.	Koperasi Serbausaha Makmur Berhad	- KOSMA Butik Hotel - KOSMA Business Hotel
5.	Koperasi Serbamaju Daerah Jempol Berhad	Hotel KSJ Bahau
6.	Koperasi Al-Taqwa Kg Kisap Langkawi Berhad	Al-Taqwa Islamic Hotel Langkawi
7.	Koperasi Pegawai – Pegawai Kerajaan Negeri Pahang Darul Makmur Berhad	Hotel Espikay Kuantan
8.	Koperasi Guru-guru Melayu Larut, Matang, Selama dan Dinding Taiping Berhad	Hotel Perdana Taiping
9.	Koperasi Permodalan Felda Berhad	Hotel Tenera
10.	Koperasi Kesatuan Guru - Guru Melayu Malaysia Barat Berhad	Hotel Mutiara
11.	Koperasi Pembangunan Daerah Langkawi Berhad	Hotel De Bleu
12.	Koperasi Amanah Koop Berhad	- Carlton Holiday & Suites Shah Alam - Carlton Inn Kuantan

(Sumber: Suruhanjaya Koperasi Malaysia (2010 – 2020))

Jumlah koperasi yang terlibat dalam industri hotel ini meningkat saban tahun. Majoriti koperasi yang terlibat dalam perniagaan hotel ini ialah koperasi berkluster pertengahan dan atasan. Ini membolehkan koperasi menjana pendapatan melalui penglibatan dalam aktiviti ekonomi bernilai tinggi dan memberikan pulangan yang baik. Sehingga kini, masih belum ada hotel koperasi yang tutup disebabkan wabak ini. Namun begitu, terdapat koperasi yang terpaksa memberhentikan pekerja dan mengurangkan gaji pekerja bagi mengurangkan kos perbelanjaan menguruskan hotel. Selain itu, terdapat juga koperasi yang terpaksa menggunakan Anggota Lembaga Koperasi (ALK) untuk menguruskan hotel mereka. Ini menunjukkan bahawa koperasi berdepan dengan cabaran yang besar dalam memastikan mereka berjaya mengharungi dan bertahan dalam fasa *survival mode* ini.

Walau bagaimanapun, terdapat beberapa kaedah untuk membantu koperasi yang mengusahakan

hotel ini. Misalnya, kerajaan melalui agensinya boleh membantu koperasi mendepani cabaran ini dengan memberikan sokongan melalui bantuan geran, khidmat nasihat, latihan kepada pekerja dan lain-lain. Ini memberi peluang kepada mereka untuk bertahan dalam tempoh *survival mode* selain mengukuhkan persediaan untuk mereka menjalankan perniagaan ini sekiranya boleh beroperasi. Pada masa hadapan juga, Kementerian dan agensi kerajaan boleh menggunakan kemudahan yang disediakan hotel koperasi dalam menganjurkan apa jua program.

Cabaran Mengendalikan Perniagaan Hotel Ketika Wabak COVID-19 Melanda

Banyak cabaran dihadapi bagi menjalankan aktiviti hotel ketika COVID-19 ini melanda. Ia termasuklah:



Perniagaan hotel merupakan perniagaan yang mempunyai permintaan yang tinggi dan potensi yang luas. Pertambahan ketibaan pelancong antarabangsa dan pertumbuhan pelancongan domestik yang kukuh menyumbang kepada peningkatan kadar penginapan hotel.



Menerapkan Kaedah Pengurusan yang Baik

Mencari pekerja yang baik bukanlah perkara mudah khususnya selepas pasca wabak ini berakhir. Perniagaan hotel ini memerlukan pengurusan dan tenaga pekerja mahir dalam promosi, perkhidmatan kaunter, membersihkan bilik, simpanan rekod dan lain-lain. Ini sangat penting bagi memastikan perkhidmatan yang diberikan adalah yang terbaik dan juga mengurangkan ketirisan yang dihadapi pihak koperasi pada masa hadapan.



Kos Overhead yang Tinggi

Mengendalikan hotel memerlukan kos overhead bulanan yang agak tinggi seperti air, elektrik, penyelenggaraan, pekerja dan sebagainya. Oleh itu, koperasi perlu bersikap teliti dan memastikan modal yang mencukupi sebelum menjalankan aktiviti.



Persaingan

Perniagaan hotel mempunyai banyak persaingan bagi menawarkan kualiti, perkhidmatan, kemudahan, harga yang lebih baik daripada hotel koperasi. Selain daripada itu, perlu berhadapan dengan persaingan yang menawarkan khidmat berbeza seperti inap desa, rumah tumpangan, rumah tamu dan lain-lain.



Kos Promosi dan Penempahan Hotel

Zaman digitalisasi memerlukan pengusaha hotel menjalankan promosi dalam talian bagi memastikan masyarakat sedar akan kewujudan hotel yang dimiliki koperasi. Promosi secara berkala perlu dilakukan agar bilangan pelanggan

boleh ditingkatkan untuk menginap di hotel koperasi. Oleh itu, koperasi perlu memastikan bahawa mereka tidak ketinggalan mempromosikan perniagaan hotel mereka secara dalam talian. Selain promosi, kaedah penempahan yang mesra pelanggan juga boleh dilakukan secara dalam talian menggunakan aplikasi dan laman web sesawang yang menawarkan perkhidmatan hotel seperti *booking.com*, *Agoda*, *Traveloka* dan sebagainya.

Penutup

Aktiviti perhotelan mempunyai potensi yang luas dalam membantu koperasi menjana pendapatan yang baik, meningkatkan peluang perniagaan, mencipta peluang pekerjaan dan lain-lain. Namun begitu, terdapat juga beberapa isu dan cabaran dalam era pandemik ini dalam menjalankan perniagaan perhotelan. Walau bagaimanapun, Isu dan cabaran mampu diatasi melalui pembangunan strategi dan perancangan yang betul dalam usaha mengurangkan risiko perniagaan yang dihadapi khususnya penguatkuasaan PKP pada masa kini dan pada masa hadapan. Salah satu perancangan yang boleh diambil oleh koperasi dengan membuat persediaan mendapat latihan dan pengetahuan dalam mengendalikan perniagaan perkhidmatan hotel di kalangan ALK dan pekerja koperasi. Usaha ini mampu menambah baik dan meningkatkan kualiti perkhidmatan kepada pelanggan dan memberi nama baik kepada gerakan koperasi. Justeru, apa jua isu dan cabaran serta usaha koperasi yang dirancang dan dilaksanakan, koperasi perlu terus sama-sama berganding bahu dalam memastikan aktiviti perhotelan industri pelancongan agar lebih maju dan berdaya saing di masa hadapan.

FAKTOR PEMBOLEH KEJAYAAN KEUSAHAWANAN KOPERASI



Haslinda Sujak
Institut Koperasi Malaysia Zon Timur
haslinda@ikma.edu.my

Pengenalan

Sejarah gerakan koperasi Malaysia mencatatkan faktor pendorong kepada penubuhan koperasi di Tanah Melayu pada tahun 1922 awalnya adalah untuk menangani masalah perekonomian masyarakat terutamanya petani Melayu di kawasan luar bandar dan kakitangan kerajaan di kawasan bandar. Masalah kewangan memberi ruang kepada “orang tengah” mengeksploitasi keadaan ini. Ketidakadilan yang

berlaku terhadap peminjam mendorong kepada tertubuhnya koperasi kredit. Sehingga kini, aktiviti kredit menjadi penyumbang perolehan kedua terbesar dalam gerakan koperasi selepas fungsi perbankan. Namun, evolusi gerakan koperasi tetap berlaku. Koperasi kini telah menceburi bidang-bidang perniagaan lain seperti sektor perladangan dan industri asas tani; pelancongan, kesihatan dan penjagaan diri; peruncitan dan pemborongan; serta hartanah dan industri pembuatan.



Selain itu, kerajaan juga menggalakkan aktiviti keusahawanan bagi menangani masalah perekonomian masyarakat selepas kemerdekaan lagi. Ia kemudiannya telah ditekankan lagi dalam Dasar Ekonomi Baru pada tahun 1971 sehinggalah ke hari ini dalam Dasar Keusahawanan Nasional 2030. Dasar terkini ini merupakan strategi jangka panjang negara dalam menjadikan Malaysia sebagai sebuah negara keusahawanan yang unggul menjelang tahun 2030. Lima objektif utama telah ditetapkan di bawah DKN ini termasuklah salah satunya untuk mempertingkatkan keupayaan perusahaan mikro, kecil dan sederhana serta koperasi.

Pada hari ini, keusahawanan semakin berkembang mengikut keadaan semasa. Malaysia memperkenalkan keusahawanan koperasi sejak 2004 apabila gerakan koperasi diletakkan dalam bidang kuasa Kementerian Pembangunan Usahawan. Ketika itu, kementerian berkenaan menjadikan keusahawanan sebagai teras dalam pembangunan koperasi. Kini, Kementerian

Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MEDAC) meneruskan aspirasi tersebut dengan lebih dinamik melalui program memperkasakan usahawan dalam koperasi. Mengapakah kerajaan sangat menggalakkan keusahawanan koperasi ini?

Situasi ini agak berlainan dengan gerakan koperasi antarabangsa yang lebih banyak tertumpu kepada koperasi berasaskan kesatuan (*union*) dan koperasi pekerja. Di luar negara, koperasi-koperasi sebegini sangat berjaya dan mengungguli senarai koperasi terbaik dunia. Namun sejak akhir-akhir ini keusahawanan koperasi telah mula menjadi trend perbincangan di peringkat antarabangsa. Ia disebut sebagai *Co-operative Entrepreneurship* atau *Co-opreneur* oleh *International Co-operative Alliance (ICA)* semasa *Global Youth Forum – Cooperative Entrepreneurship 2020* yang diadakan di Malaysia. Ia juga dikenali sebagai *Enterprise Co-op* atau *Entrepreneurial Co-op* oleh beberapa universiti di Canada. Persoalannya lagi, apa dan bagaimana elemen keusahawanan diterapkan dalam koperasi? Adakah semua koperasi berkeusahawanan?



KUSKOP kini menggalakkan lebih banyak Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) bergabung menubuhkan koperasi

Keusahawanan dan Koperasi

Terdapat banyak definisi keusahawanan yang berkisar daripada perkataan usaha yang bermaksud daya upaya untuk melaksanakan sesuatu pekerjaan. Ia sedikit berbeza dari zaman ke zaman, dekad ke dekad dan berubah daripada gaya mengejar penciptaan kekayaan hinggalah kepada pembangunan perindustrian. Usahawan dilihat sebagai seorang yang sama ada:

- mencipta kombinasi faktor pengeluaran seperti kaedah pengeluaran, produk baharu, pasaran baharu, mencari sumber bekalan baharu, atau
- seseorang yang sanggup mengambil risiko dan menggunakan peluang pasaran, atau
- seseorang yang memenuhi permintaan dengan pengeluaran.

Oleh yang demikian, keusahawanan dapat disimpulkan sebagai satu proses mencipta sesuatu yang berbeza daripada nilai yang sedia ada dengan menggunakan kemampuan sumber kewangan, psikologi dan risiko sosial serta berakhir dengan ganjaran kewangan dan kepuasan diri.

Manakala koperasi pula dilihat sebagai sebuah organisasi yang dipelopori oleh sekumpulan orang. Sungguhpun keusahawanan boleh terbentuk dengan lebih daripada satu orang melalui rakan kongsi, koperasi masih berbeza dari sudut pendaftaran, perundangan, prinsip dan nilai serta matlamat asas penubuhannya. ICA di Kongres Manchester pada tahun 1995 telah mengeluarkan pernyataan tentang identiti koperasi sebagai sebuah persatuan manusia yang berautonomi, bergabung secara sukarela untuk memenuhi keperluan dan aspirasi bersama di dalam bidang ekonomi, sosial dan budaya melalui pertubuhan yang dimiliki bersama dan dikawal secara demokratik.

Usahawan dalam Koperasi

Definisi sebenar keusahawanan koperasi masih banyak diperbincangkan lagi. Ia adalah suatu bidang asas yang berkait rapat dengan konsep daya maju dan kelestarian sesebuah koperasi. Keusahawanan koperasi boleh dilihat sebagai proses sekumpulan penganjur menggerakkan sumber kewangan dan bukan kewangan dalam melancarkan operasi sesebuah koperasi untuk memenuhi keperluan sosioekonomi dan budaya anggotanya.

Keusahawanan koperasi sebenarnya bertujuan untuk membawa kreativiti, inovasi dan penciptaan nilai dalam pentadbiran perniagaan koperasi. Ia tidak dilihat dari sudut perniagaan apa yang koperasi ceburi tetapi tertumpu kepada siapa yang mencari peluang, mencipta nilai dan mengepalai perjalanan perniagaan itu. Apa yang jelas, keusahawanan koperasi adalah bentuk keusahawanan bersama iaitu terdapat lebih daripada seorang usahawan yang terlibat dalam penciptaan usaha niaga koperasi. Sekumpulan usahawan individu ini mempunyai pemikiran, matlamat dan keperluan yang sama serta tidak dapat dipenuhi oleh pihak lain. Lantas mereka bekerja bersama-sama, membiayai sendiri dan saling membantu sesama mereka.

Kelebihan terbesar keusahawanan koperasi adalah kemampuan anggota usahawan yang mengambil bahagian untuk bergabung kemahiran dan kecekapan yang berbeza. Oleh itu, apakah yang diperlukan untuk menjadi usahawan koperasi? Ciri-ciri usahawan koperasi tidak jauh beza dengan usahawan individu. Sebagai contoh, kebanyakan pengusaha atau usahawan menunjukkan kesungguhan, kemampuan untuk berinovasi dan “berfikir di luar kotak”. Mereka juga bersedia untuk



Keusahawanan koperasi boleh dilihat sebagai proses sekumpulan penganjur menggerakkan sumber kewangan dan bukan kewangan dalam melancarkan operasi sesebuah koperasi untuk memenuhi keperluan sosioekonomi dan budaya anggotanya.

mengambil risiko, memiliki kemahiran komunikasi yang baik untuk mempromosikan idea mereka kepada orang lain, dan terdapat banyak lagi ciri-ciri seorang usahawan individu. Namun, oleh kerana koperasi itu sendiri mempunyai prinsip, nilai dan jati diri tersendiri, maka anggota usahawan koperasi juga perlu memiliki beberapa ciri khusus dalam berkoperasi seperti:

- Komitmen untuk bekerja secara demokratik;
- Persetujuan penetapan matlamat dan manfaat secara kolektif, bukan keuntungan peribadi;
- Kesiediaan untuk berkongsi risiko dan ganjaran;
- Pemahaman dan penghayatan terhadap nilai dan prinsip koperasi;
- Menerima hak semua anggota adalah sama rata;
- Mementingkan solidariti dan menghormati sesama anggota;
- Amalan bekerjasama dalam menambah nilai perniagaan.

Bagaimanakah pula elemen keusahawanan diterapkan dalam koperasi? Koperasi juga seperti model perniagaan yang lain perlu peka kepada keadaan persekitaran pasaran dan ekonomi.

Anggota usahawan koperasi secara bersama bertindak dan menjalankan operasi perniagaan sama seperti entiti perniagaan yang lainnya. Pencapaian ekonomi tetap menjadi sasaran walau koperasi beraksi dalam apa jua sektor perniagaan sekalipun. Pengurusan dan analisis kewangan, pemasaran produk, rantai bekalan, proses dan operasi yang cekap, kakitangan yang kompeten dan lain-lain semuanya penting untuk koperasi uruskan. Justeru, mereka mengguna pakai semua bentuk teknik dan kaedah dalam pengurusan dan perniagaan agar koperasi memperoleh keuntungan. Selain itu, koperasi juga harus bersaing bagi menawan pasaran pelanggan mereka. Semua ini memerlukan kemahiran dan strategi perniagaan untuk meningkatkan perolehan dan mengembangkan lagi aktiviti sejajar keperluan anggota. Di sinilah koperasi memerlukan penerapan kualiti keusahawanan yang baik dalam kalangan Anggota Lembaga atau anggotanya.

Bukan semua koperasi memiliki anggota yang berkeusahawanan. Terdapat juga sebahagian besar anggota tidak terlibat secara aktif dalam aktiviti ekonomi koperasi. Oleh itu, adakah koperasi dapat memberikan insentif yang lebih baik apabila seseorang usahawan itu menganggotai sesuatu koperasi? Ia bergantung, jika seseorang itu hanya berminat dengan ganjaran dan risiko peribadi hasil daripada pelaburan individu itu sendiri dalam perniagaan koperasi, mungkin koperasi bukan tempat untuk individu sebegini. Misalannya, anggota ini hanya menghitung pulangan dividen tahunan atas caruman atau pelaburannya. Sebaliknya, jika seseorang anggota usahawan itu yakin cara terbaik untuk mencapai matlamat ekonominya adalah melalui bekerjasama dengan orang lain berbanding secara individu dalam menjayakan perniagaan koperasi, maka mungkin pendekatan berkoperasi patut diterokai.

Faedah yang anggota usahawan akan terima dapat ditakrifkan sebagai gabungan dari segi ekonomi, sosial, dan psikologi. Sebagai contoh, koperasi boleh menyediakan pengeluaran makanan dengan kos yang rendah untuk anggotanya dan pada masa yang sama menyokong inisiatif sosial dalam komuniti setempat anggota. Koperasi memberikan faedah dalam pelbagai bentuk kepada anggota berbeza dengan fokus dalam model syarikat milik pelabur di mana faedah pemegang saham ditentukan secara eksklusif dari segi ekonomi sahaja.

Faktor Kejayaan Keusahawanan Koperasi

Kejayaan koperasi sering dilaungkan sebagai “*co-operative difference*”, iaitu koperasi mempunyai perbezaan yang anggotanya adalah selaku pemilik perniagaan berbanding dengan kapitalis atau syarikat mega. Model koperasi adalah cara yang berkesan untuk melibatkan lebih ramai orang terlibat dalam perniagaan serta memberi mereka

kepentingan sebenar dan beberapa kawalan yang bermakna terhadap bagaimana perniagaan itu dijalankan. Bagi mencapai aspirasi keusahawanan dalam koperasi, berikut adalah beberapa faktor untuk menjayakannya.



Kesepakatan dalam hubungan antara anggota usahawan

Terdapat usahawan individu yang berjaya kerana mereka memiliki keazaman yang tinggi, tegas dan berpegang teguh pada apa yang ingin dicapainya. Mementingkan diri sendiri menjadikan diri mereka cenderung untuk bekerja keras pada kemampuan dan tahap keberkesanan yang paling tinggi. Namun, sifat ini sama sekali tidak boleh diamalkan di dalam koperasi. Salah satu sebab kejatuhan koperasi adalah kurangnya semangat kerjasama dan kesepakatan dalam kalangan anggota. Koperasi hanya menumpukan kepada perniagaan milik anggota usahawan tertentu sahaja dan menjadikan perniagaan tersebut lebih menyerlah.

Kunci kepada kejayaan keusahawanan koperasi terletak pada hubungan antara usahawan koperasi itu yang tidak memberi keutamaan pada diri sendiri. Memiliki tujuan yang sama dan ikatan yang kuat antara anggota mengukuhkan sesebuah koperasi. Anggota ibarat satu asas kepada sebuah binaan. Jika asas kukuh, maka kukuhlah binaan tersebut. Jika tidak, maka sukar koperasi itu berdiri dan

kekal lama. Kepercayaan dan keyakinan terhadap kepakaran dan kebolehan masing-masing membolehkan anggota usahawan menyemai semangat kekitaan. Sebagai contoh, Koperasi Usahawan Groom Big Terengganu Berhad telah mengumpulkan anggota-anggotanya yang terdiri daripada para usahawan dari seluruh negeri itu bagi memasarkan produk mereka di Asean Mall di Patani, Thailand.



Antara produk keluaran anggota Koperasi Usahawan Groom Big Terengganu Berhad



Produk atau perkhidmatan yang tepat

Seperti juga organisasi perniagaan lainnya, pemilihan produk atau perkhidmatan yang koperasi tawarkan sangat menyumbang kepada kejayaan koperasi. Apa yang diceburi oleh koperasi mestilah sesuatu yang mempunyai permintaan tinggi di pasaran. Misalnya, Koperasi Tunas Lada Jerantut Berhad memulakan projek ikan sangkar mereka dengan mengumpulkan dana daripada anggotanya. Kini koperasi ini telah memiliki lebih 100 unit sangkar dan mengusahakan pembenihan anak ikan patin

dan tilapia pula. Bukan sahaja permintaan ikan sangkar mereka sangat memberangsangkan sehingga tidak cukup untuk dipenuhi tetapi projek pembenihan anak ikan juga mendapat sambutan yang menggalakkan. Ini kerana tidak banyak pengusaha ikan sangkar di sekitar Sungai Pahang yang memiliki kemahiran pembenihan anak ikan tersebut.

Selain itu, koperasi mestilah menawarkan perkhidmatan dan produk bagi memenuhi keperluan atau menyelesaikan isu yang dihadapi oleh anggota mereka yang

terdiri daripada para usahawan. Jika tidak, anggota koperasi ini tidak akan memberi sokongan kepada koperasi tersebut. Contohnya koperasi usahawan kerepek yang menubuhkan pusat pengumpulan produk kerepek gagal meraih pendapatan hasil jualan produk kerepek kerana anggota pengusaha kerepek telah terlebih dahulu mempunyai pasaran yang kukuh dan mempunyai pelanggan tetap. Dalam hal ini, koperasi tersebut tidak mengambil peluang atas isu sebenar yang dialami oleh anggota mereka iaitu seperti masalah bekalan ubi kayu yang tidak mencukupi. Di sini koperasi boleh memainkan peranan sebagai pembekal ubi kayu untuk dijual kepada anggota pada harga yang berpatutan,

atau untuk jangka masa panjang koperasi mencari tanah untuk diusahakan dengan tanaman ubi kayu.

Sekiranya koperasi memainkan peranan sebagai pusat pengedaran produk anggota, pengeluaran produk mestilah konsisten. Ini bagi menjamin pembekalan berterusan dan imej koperasi sebagai pembekal diyakini. Contohnya Koperasi Usahawan Groom Big Negeri Sembilan Berhad yang memiliki akaun bekalan produk anggotanya di beberapa cawangan pasar raya AEON Big. Bekalan secara berkala mengikut kuantiti yang telah ditetapkan harus dipenuhi, justeru pengeluaran produk anggota mestilah konsisten memenuhi piawaian dan kualiti yang telah dijanjikan.



Produk anggota Koperasi Usahawan Groom Big Negeri Sembilan Berhad di AEON Mall Ayer Keroh



Keusahawanan dapat disimpulkan sebagai satu proses mencipta sesuatu yang berbeza daripada nilai yang sedia ada dengan menggunakan kemampuan sumber kewangan, psikologi dan risiko sosial serta berakhir dengan ganjaran kewangan dan kepuasan diri.



Pentadbiran dan pengurusan yang berkesan

Memandangkan koperasi melibatkan banyak orang maka amatlah juga penting bagi koperasi mempunyai struktur pentadbiran yang jelas, anggota Lembaga yang berwibawa, berdedikasi dan cekap serta sistem pengurusan moden mengikut perundangan koperasi. Ini adalah bagi memastikan koperasi ditadbir secara demokratik dengan melindungi hak semua pihak yang terlibat dalam menjayakan perniagaan koperasi. Koperasi haruslah memastikan tadbir urusnya berkesan mengikut garis panduan yang ditetapkan. Umpamanya, koperasi menyediakan aturan bagi aktiviti perniagaan dengan memperincikan proses pengumpulan dana dan agihan pulangan.



Profesionalisme dan progresif dalam kepimpinan koperasi

Koperasi yang berjaya adalah koperasi yang progresif yang dipimpin oleh Anggota

Lembaga yang profesional. Oleh kerana itu, golongan belia digalakkan untuk lebih banyak terlibat menjayakan koperasi. Generasi muda adalah generasi yang kreatif dan sentiasa ke arah trend terkini. Justeru, mereka tahu apa yang diperlukan oleh pasaran generasi muda. Contoh ini dapat dilihat dalam kepimpinan Koperasi Pembangunan Ummah Kelantan Berhad yang dibarisi oleh hampir kesemuanya dalam kalangan usahawan muda dan profesional.



Penggunaan sistem dan teknologi yang cekap

Selain itu, untuk berjaya koperasi juga mesti memastikan ia menguasai dan diurus dengan sistem dan teknologi yang bersesuaian bagi meningkatkan kecekapan dan keberkesanan. Seperti Koperasi Makmur Malaysia Berhad misalnya, yang memiliki beberapa cawangan kedai emas telah membangunkan sistem mereka sendiri bagi membolehkan anggota yang bergiat aktif sebagai ejen mengetahui komisen yang mereka peroleh. Selain itu, koperasi membangunkan sistem yang membolehkan Anggota Lembaga menggunakan telefon pintar bagi memantau jualan kesemua rangkaian kedai secara masa nyata (*real time*).

Penutup

Koperasi wujud di seluruh dunia, dan untuk menjayakannya jelas memerlukan semangat keusahawanan yang baik. ICA telah melancarkan *International Cooperative Entrepreneurship Think Tank* (ICETT) untuk memantapkan prestasi keusahawanan koperasi. Kumpulan ini membincangkan tentang inovasi, daya saing,

penyelidikan, pendidikan, kesan ekonomi dan pandangan-pandangan mengenai cabaran global yang dihadapi oleh gerakan koperasi.

Koperasi telah terbukti menjadi satu model perniagaan yang baik apabila terdapat keadaan di mana bentuk perniagaan lain tidak dapat dilakukan. Koperasi menjadi pendorong utama dalam memupuk pembangunan setempat. Kelebihan yang ada pada model perniagaan koperasi inilah yang menyebabkan kerajaan Malaysia sangat menggalakkan keusahawanan koperasi ini. Ketika negara masih dibelenggu pandemik COVID-19, KUSKOP telah memberi agihan peruntukan

menerusi empat Program Pemulihan Koperasi termasuk Program Penubuhan Koperasi Prihatin Rakyat (KPR). Melalui program ini, koperasi baharu digalakkan untuk ditubuhkan bagi membolehkan kumpulan sasaran iaitu usahawan perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS), individu terjejas dan hilang punca pendapatan menjalankan aktiviti ekonomi secara berkumpulan melalui koperasi. Program berkenaan menyasarkan 1,000 usahawan untuk dibantu menubuhkan 50 koperasi yang sudah pasti dapat meningkatkan kesejahteraan anggota yang terkesan ini melalui penglibatan aktiviti ekonomi dan keusahawanan secara bersama.



PANDUAN MEMBANGUNKAN DESKRIPSI DAN SPESIFIKASI TUGAS PENGURUS KOPERASI



Mohd Faisal Shariff
Unit Pemantauan dan Penilaian
faisal@ikma.edu.my



Pengenalan

Era globalisasi dan ledakan teknologi maklumat memberi kesan yang besar kepada organisasi. Organisasi yang ingin bersaing dan kekal kelestariannya dalam pasaran, kini perlu merencana strategi pengrekrutan pekerja yang sistematik dan berkesan agar organisasi dapat menggajikan pekerja yang berkebolehan dan memberi sumbangan yang signifikan kepada organisasi. Tanpa pekerja yang tepat dan kompeten, sumber sedia ada yang dimiliki oleh organisasi walaupun canggih dan terkini (updated) ia tidak akan dapat digunakan secara optimum, lantaran ia akan menyebabkan produktiviti organisasi terjejas dan merugikan. Keputusan pengambilan pekerja yang efektif dan dibuat dengan teliti akan dapat membina asas yang kukuh untuk mencapai prestasi yang lebih baik dan seterusnya dapat membantu kejayaan sesebuah organisasi. Keputusan yang kurang efektif akan membawa kepada hasil yang di sebaliknya, apatah lagi sekiranya pekerja tersebut memegang tanggungjawab besar seperti pengurus.

Oleh itu, tidak boleh dinafikan bahawa untuk menguruskan sesebuah organisasi dengan baik, seorang pengurus yang kompeten dan berkarisma perlu dipilih dan dilantik. Sehubungan itu, hal pemilihan dan lantikan seorang pengurus yang tepat ini tidak boleh dipandang sepi oleh gerakan koperasi di Malaysia. Amalan kebiasaan seperti menggaji pengurus tanpa melalui proses pemilihan yang sistematik dan teliti perlu dielakkan. Bagi koperasi, pemilihan modal insan adalah satu proses dan pembuatan keputusan yang perlu dilaksanakan secara profesional dan tanpa melibatkan kepentingan diri sendiri kerana ia adalah satu aset yang amat penting bagi koperasi. Sekiranya tersalah pilih ia akan membebankan dan tidak menguntungkan koperasi. Koperasi perlulah memilih pengurus yang mempunyai pengetahuan, kemahiran dan sikap untuk mengurus koperasi. Ini kerana pengurus koperasi memainkan peranan yang penting bagi memastikan koperasi dapat mencapai visi dan misi yang telah ditetapkan. Justeru, pengambilan pengurus yang cekap, koperasi perlu

mempunyai sistem pengrekrutan yang sistematis dan komprehensif. Salah satu langkah yang berkesan adalah dengan membangunkan deskripsi dan spesifikasi tugas bagi jawatan tersebut. Pengurus yang bakal dipilih oleh koperasi perlulah memenuhi kriteria yang digariskan dalam deskripsi tugas dan spesifikasi tugas tersebut.

Peranan Pengurus Koperasi

Menurut Kamus Dewan Edisi Keempat, pengurus ialah orang yang mengendalikan perjalanan sehari-hari syarikat perniagaan. Manakala, definisi pengurus secara khususnya ialah orang yang di dalam suatu syarikat atau organisasi tertentu mempunyai tanggungjawab dan tugas membimbing orang lain, melaksana dan memberi arahan, dan memastikan bahawa hal-hal dilakukan mematuhi kepatuhan tertentu dan benar selaras dengan objektif dan misi yang dipromosikan oleh organisasi seperti yang dinyatakan di dalam laman sesawang *facts-news.org*. Oleh itu, peranan pengurus secara amnya bertanggungjawab dalam merancang, memimpin, mengatur dan mengawal sesebuah organisasi.

Sehubungan itu pengurus koperasi memainkan peranan sangat penting dalam sesebuah koperasi. Objektif dan hala tuju koperasi tidak dapat dicapai sekiranya pengurus tidak kompeten dan cekap digajikan oleh koperasi. Pengurus koperasi ialah pemimpin dan pelaksana dasar-dasar yang telah ditetapkan oleh ahli lembaga koperasi. Pengurus merupakan nakhoda yang mendorong aspirasi koperasi dan memastikan semua kakitangan melaksanakan perancangan serta strategi yang disepakati secara kolektif. Maka tidak hairanlah pengurus koperasi yang mempunyai ciri-ciri kepimpinan yang kompeten, berhemah dan berintegriti mampu mempengaruhi dan memberi

inspirasi kepada kakitangan koperasi dalam menyampaikan perkhidmatan yang terbaik. Begitu juga dengan perniagaan koperasi, memastikan perniagaan ini berdaya maju dan lestari, pengurus yang profesional sangat diperlukan dalam merealisasikan hasrat ini. Pada masa yang sama profesion sebagai pengurus selari dengan hasrat dalam teras strategik tiga Dasar Koperasi Negara (DKN) 2020 iaitu meningkatkan profesionalisme dalam kalangan pengurus koperasi.

Namun begitu peranan dan tugas pengurus tidak dibincangkan dengan jelas dalam mana-mana peruntukkan undang-undang termasuk Undang-undang Kecil Koperasi (UUK). Kebiasaannya, koperasi hanya menyediakan senarai tugas bagi pengurus masing-masing berdasarkan keperluan koperasi dan pandangan ALK. Pihak ALK tidak mempunyai mana-mana rujukan khusus bagi menyediakan deskripsi tugas dan spesifikasi tugas yang sistematis bagi jawatan pengurus koperasi. Walhal peranan pengurus dalam pentadbiran koperasi dan pengurusan perniagaan adalah penting bagi kelangsungan gerakan koperasi pada masa hadapan. Sehubungan itu, artikel ini akan membincangkan deskripsi tugas dan spesifikasi tugas yang boleh diguna pakai oleh gerakan koperasi di Malaysia secara umum. Panduan deskripsi tugas dan spesifikasi tugas Pengurus Koperasi adalah hasil dapatan penyelidikan 'Analisis Keperluan Latihan Pengurus Koperasi di Semenanjung Malaysia -2020' yang dikeluarkan oleh Institut Koperasi Malaysia.

Apa itu Deskripsi Tugas?

Deskripsi tugas merupakan dokumen yang menjelaskan tujuan pewujudan sesuatu jawatan dengan mengambil kira komponen akauntabiliti, dimensi dan kompetensi yang diperlukan bagi

sesuatu jawatan dalam organisasi. Ini selaras dengan objektif sesuatu jawatan yang secara prinsip diwujudkan berdasar pada kadar upah untuk kerja. Akauntabiliti yang jelas dan spesifik dapat membantu pengurus menjalankan tugas dengan lebih efektif, setara dengan gred jawatan yang diperuntukkan. Dokumen deskripsi tugas dapat membantu untuk menterjemahkan hasil daripada tugas tertentu dengan lebih jelas bertepatan dengan objektif penubuhan sesebuah koperasi.

Mengapa Perlu Membangunkan Deskripsi Tugas?



Membantu Merekrut Calon Pengurus Terbaik

Deskripsi tugas bukan sahaja dapat membantu calon pengurus mengetahui sama ada jawatan dan tugas tersebut sesuai untuknya, malahan menjamin pemohon yang paling berkelayakan memohon jawatan yang diiklankan oleh koperasi. Pada akhirnya perihal pekerjaan dan tugas yang lebih terperinci dan jelas, mampu menarik dan mengekalkan pengurus berkualiti tinggi.



Mencapai Indeks Prestasi Utama (KPI) Yang Diharapkan

Deskripsi tugas yang ditulis dengan baik akan mewujudkan KPI yang kukuh bagi koperasi untuk berkomunikasi dengan pengurus yang dilantik dalam memastikan KPI koperasi dicapai dan dipenuhi. Pengurus akan bekerja dengan lebih cekap dan berkesan apabila mereka memahami mengenai tanggungjawab yang diamanahkan.



Membantu Penilaian Prestasi Pengurus

Deskripsi tugas yang baik juga dapat membantu koperasi membuat penilaian prestasi terhadap pengurus dengan lebih komprehensif dan efektif. Sekiranya perihal

pekerjaan tidak jelas untuk ditafsirkan, akan lebih sukar bagi koperasi untuk mengenal pasti jurang prestasi yang sebenar dengan KPI diharapkan.



Meningkatkan Produktiviti

Deskripsi tugas menjadi kunci kepada motivasi dan pengurus akan lebih fokus terhadap skop tugas mereka. Ini akan membuatkan sesuatu tugas dapat dilaksanakan dengan berkualiti. Apabila pengurus memahami dan menghayati tuntutan khusus pekerjaan mereka, produktiviti pengurus juga akan meningkat lebih tinggi.



Mengurangkan Risiko dan Had Akauntabiliti

Meskipun tidak ada undang-undang yang memerlukan keterangan pekerjaan, deskripsi tugas dapat berfungsi sebagai dokumentasi undang-undang yang berguna sekiranya berlaku sebarang tuntutan terhadap koperasi atau kes mahkamah. Koperasi dan pengurus harus mengetahui dan memahami had akauntabiliti yang dinyatakan dalam deskripsi tugas dan tidak boleh membuat sesuatu perkara melepasi had tanggungjawab mereka.

Panduan Deskripsi Tugas Pengurus Koperasi

Jadual 1 ialah Panduan Deskripsi Tugas Pengurus Koperasi yang telah dibangunkan oleh pegawai penyelidik Institut Koperasi Malaysia (IKMa). Panduan ini boleh dijadikan rujukan kepada koperasi yang sedang mencari calon pengurus yang bersesuaian bagi mengisi kekosongan jawatan dengan membangunkan deskripsi dan spesifikasi tugas mengikut keperluan dan kesesuaian berdasarkan aktiviti atau fungsi koperasi.

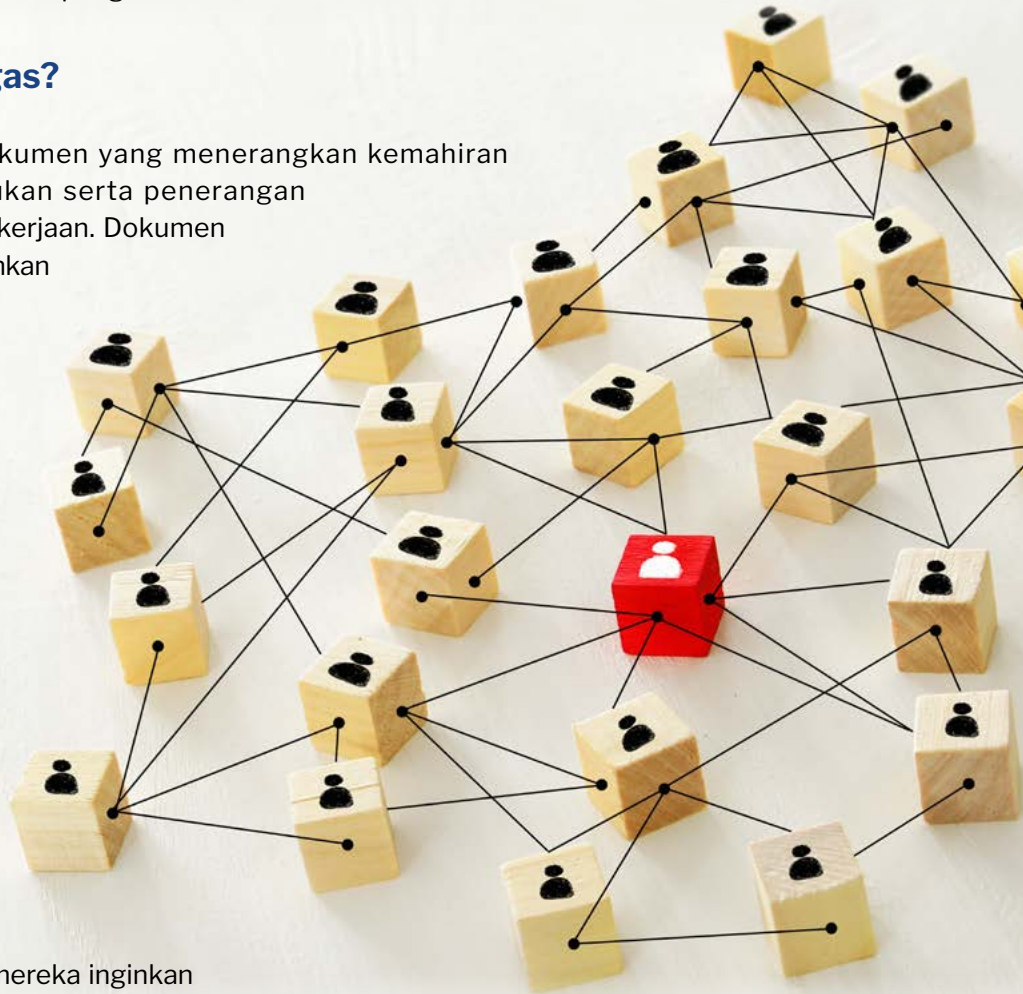
Jadual 1 : Panduan Deskripsi Tugas Pengurus Koperasi

Bil.	Skop	Deskripsi
1.	Pentadbiran	<p>Umum</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melaporkan prestasi koperasi setiap bulan/tahunan 2. Membentang kertas kerja/ kertas cadangan 3. Membangun dan melaksanakan SOP 4. Memastikan penyimpanan fail dan dokumen perjanjian 5. Memahami undang-undang berkaitan koperasi 6. Mengawal selia tadbir urus dan keselamatan 7. Memastikan kawalan pengurusan aset 8. Menyediakan carta organisasi dengan kelulusan ALK <p>ALK</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menguruskan hal ehwal keperluan ALK 2. Mengurus hal ehwal mesyuarat ALK dan tindakan susulan 3. Menjadi penasihat kepada ALK tentang urusan organisasi 4. Melaksana tanggungjawab ALK/Setiausaha (turun kuasa kepada pengurus) 5. Menguruskan hal ehwal perundangan berkaitan koperasi
2.	Sumber Manusia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menguruskan keperluan anggota 2. Menguruskan kakitangan 3. Memastikan fail peribadi kakitangan diuruskan (disiplin dan laporan prestasi)
3.	Operasi/ Unit Perniagaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat perancangan kerja 2. Melaksana dan mengawal proses kerja 3. Memantau semua unit perniagaan 4. Melaksanakan mandat dari ALK 5. Menjalankan pemeriksaan lawatan tapak 6. Memastikan bajet dan kewangan diuruskan
4.	Pemasaran dan Jualan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merancang dan melaksanakan pelan pemasaran 2. Memantau dan mengawal aktiviti pemasaran serta jualan secara konsisten.
5.	Sistem ICT	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengurus pangkalan data koperasi 2. Menyarankan inovasi dalam mentadbir koperasi
6.	Kewangan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengesahkan urus niaga dan kelulusan belanja 2. Menyediakan penyata kewangan 3. Menyediakan dan mengawal bajet yang diluluskan 4. Mewujudkan jawatankuasa kewangan
7.	Pengurusan Strategik	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merancang pelan strategik 2. Menyediakan pelan strategik tahunan
8.	Anak Syarikat (jika ada)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima laporan kemajuan projek 2. Memantau prestasi operasi dan kewangan
9.	Tugas Khas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjalankan tanggungjawab sosial (CSR) 2. Mewakili koperasi dengan pihak luar 3. Menjalankan arahan ALK dari semasa ke semasa

Panduan ini hanyalah sebagai panduan sahaja, koperasi perlu mengambil kira beban kerja, kemampuan dan pengkhususan kerja pengurus koperasi. Sekiranya koperasi kluster besar, deskripsi pengurus akan lebih khusus terhadap sesuatu bidang sahaja misalnya pengurus pemasaran, pengurus sumber manusia dan sebagainya. Manakala bagi koperasi kluster sederhana dan kecil, kebanyakan pengurus akan menjalankan banyak tugas yang merangkumi pelbagai elemen pengurusan.

Apa itu Spesifikasi Tugas?

Spesifikasi tugas adalah dokumen yang menerangkan kemahiran dan kebolehan yang diperlukan serta penerangan ringkas tentang keperluan pekerjaan. Dokumen spesifikasi tugas perlu dibangunkan oleh koperasi dan dinyatakan bersama iklan permohonan jawatan kosong Pengurus Koperasi. Dokumen ini memberi maklumat kepada calon temu duga mengenai kemahiran, tahap pengalaman dan pendidikan, dan kebolehan yang diperlukan sebagai Pengurus Koperasi. Setiap kali terdapat kekosongan dalam sesebuah koperasi, spesifikasi tugas ini membantu pihak pengurusan untuk membuat pengambilan pekerja kerana mereka mengetahui jenis calon yang mereka inginkan dalam organisasi.



Mengapa spesifikasi tugas ini penting?

Mencari calon yang layak

Spesifikasi tugas membantu koperasi untuk mencari calon yang tepat untuk jawatan pengurus. Di samping itu, ia membantu penemu duga dalam menyediakan borang soal selidik untuk menyenaraikan calon yang layak.



Menarik perhatian calon

Calon pengurus dapat mengetahui butiran spesifikasi tugas yang diperlukan oleh koperasi. Spesifikasi tugas membantu calon memutuskan kesesuaiannya untuk jawatan pengurus yang dinyatakan dalam iklan.

berkomunikasi dalam Bahasa Mandarin dan English, koperasi perlu meletakkan kompetensi ini dalam spesifikasi tugas yang diiklankan.



Menetapkan kompetensi pengurus

Menerusi spesifikasi tugas, koperasi dapat menetapkan teras kompetensi pengurus yang diperlukan. Teras kompetensi ini akan memberikan kelebihan kepada koperasi berbanding pesaingnya. Contoh, sekiranya koperasi memerlukan pengurus yang mempunyai kompetensi kemahiran



Mengenal kecekapan calon

Spesifikasi tugas juga membantu memastikan pemilihan calon yang tepat. Perihal spesifikasi tugas yang dibangunkan dapat memudahkan penemu duga menilai kecekapan dan kompetensi calon pengurus semasa sesi temu duga.

Contoh spesifikasi tugas yang telah dibangunkan oleh penyelidik IKMa seperti Rajah 2 :

SPESIFIKASI TUGAS PENGURUS KOPERASI

<p>Status Jawatan : Tetap/ kontrak</p> <p>Taraf Pendidikan : Minimum STPM/ Diploma dan setaraf</p> <p>Gaji : RM3,000 (<i>minimum</i>)</p>	<p>Elaun : RM350 - RM2,000</p> <p>Insentif : Telefon, Kad Kesihatan dan lain-lain (<i>kemudahan bukan kewangan</i>)</p>
---	---

KOMPETENSI

- Pengetahuan
- Kemahiran Perniagaan
- Komunikasi
- Kepimpinan
- Kreativiti dan Inovasi
- Pengurusan Sistem

PENGALAMAN

5 tahun (*minimum*) pengalaman dalam bidang koperasi dan perniagaan

Rajah 2: Contoh Spesifikasi Tugas Pengurus Koperasi

Butiran spesifikasi tugas di atas merupakan contoh dan boleh dijadikan sebagai panduan koperasi untuk membangunkan spesifikasi tugas mengikut kesesuaian koperasi. Spesifikasi tugas yang disediakan dan diiklankan oleh koperasi akan menjadi alat penapisan awal calon temu duga sebagai pengurus. Individu yang tidak memenuhi kriteria

seperti taraf pendidikan yang tidak bersesuaian dan pengalaman kerja yang kurang dari lima tahun tidak akan memohon jawatan tersebut. Hanya calon yang memenuhi spesifikasi kerja yang telah ditetapkan oleh koperasi akan memohon jawatan tersebut. Ini akan menjimatkan masa koperasi dan memudahkan membuat keputusan pemilihan calon temu duga.

Perbezaan Deskripsi dan Spesifikasi Tugas

Mungkin terdapat kekeliruan kepada koperasi mengenai deskripsi tugas dan spesifikasi tugas kerana ia masih belum diamalkan secara meluas dalam koperasi di Malaysia. Oleh itu, untuk memberi kefahaman yang lebih komprehensif mengenai deskripsi tugas dan spesifikasi tugas, koperasi boleh rujuk Jadual 2 di bawah:



Pengurus merupakan nakhoda yang mendorong aspirasi koperasi dan memastikan semua kakitangan melaksanakan perancangan serta strategi yang disepakati secara kolektif.

Jadual 2: Perbezaan Deskripsi Tugas dan Spesifikasi Tugas

Kategori	Deskripsi Tugas (JD)	Spesifikasi tugas (JS)
Definisi	Dokumen bertulis yang mengandungi maklumat berkaitan peranan, tanggungjawab dan tugas bagi sesuatu jawatan secara sistematik.	Ciri-ciri individu yang mempunyai kualiti khusus, pengetahuan dan pengalaman untuk menjawat sesuatu jawatan yang ditawarkan.
Sumber	Diwujudkan daripada analisis tugas.	Berdasarkan deskripsi tugas.
Elemen	Meliputi nama jawatan, lokasi perjawatan, peranan, tanggungjawab, tugas, gaji, insentif dan elaun.	Melibatkan ciri-ciri peribadi, kemahiran, pengetahuan, kelayakan akademik dan pengalaman.
Objektif	Menerangkan profil tugas.	Mengkhususkan kepada kriteria kelayakan.
Tawaran	Apa yang ditawarkan oleh syarikat kepada calon?	Apa yang syarikat harapkan daripada calon?
Peranan Sumber Manusia	Menyediakan maklumat kerja yang mencukupi dan relevan kepada calon.	Memadankan calon yang memenuhi kriteria dengan jawatan yang ditawarkan.

(Sumber: Priya C., 2019)

Penutup

Peranan pengurus koperasi umpama ‘emas sebungkal’. Oleh itu, koperasi memerlukan seorang pengurus yang kompeten, berkaliber dan berkarisma agar dapat mengemudi koperasi ke landasan yang betul. Koperasi perlu teliti dalam proses semakan pemilihan pengurus dengan kaedah pengukuran bersesuaian. Gabungan penggunaan deskripsi dan spesifikasi tugas

sebagai kaedah pengukuran pemilihan pengurus yang tepat seperti ujian psikometrik, ujian kecerdasan EQ dan SQ dan kaedah lain boleh digunakan mengikut kesesuaian koperasi. Ini membolehkan koperasi meningkatkan ketelusan dalam proses pemilihan mengikut kriteria yang ditetapkan. Justeru, koperasi perlu teliti dan holistik dalam memilih pengurus koperasi yang berkelayakan dan kompeten agar dapat memacu koperasi ke destinasi yang diingini.



Norhazilina Abdul Halim
Institut Koperasi Malaysia Zon Timur
hazilina@ikma.edu.my

Pemeriksaan Wanita di Malaysia

Pengenalan

Dunia hari ini memperlihatkan sumbangan wanita bukan hanya berperanan di rumah tetapi juga dari pelbagai aspek kehidupan seperti ekonomi, sosial dan politik. Ibarat kata pepatah Melayu 'Tangan yang menghayun buaian juga mampu menggoncang dunia'. Secara rasionalnya menyedari kepentingan ini, kerajaan mengakui bahawa strategi yang khusus perlu dibentuk bagi mengoptimumkan penglibatan wanita secara berkesan dalam proses pembangunan negara. Oleh yang demikian, penggubalan Dasar Wanita Negara (DWN) 1986 memperjelaskan kesungguhan kerajaan ke arah membantu penyertaan wanita dalam arus pembangunan yang lebih bermakna.

Oleh itu fokus DWN adalah untuk menjamin perkongsian yang saksama antara lelaki dengan wanita bagi pemilikan sumber dan maklumat. Di samping mendapat peluang dan faedah dari pembangunan serta mengintegrasikan golongan wanita dalam semua sektor pembangunan negara termasuklah sektor koperasi. Selaras dengan kemampuan dan keperluan mereka bagi tujuan meningkatkan mutu kehidupan, membasmi kemiskinan, menghapuskan kejahilan dan buta huruf.

Landskap Guna Tenaga di Malaysia

Berdasarkan pernyataan Datuk Seri Dr. Mohd Uzir Mahidin, Ketua Perangkawan, Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM), populasi penduduk semasa Malaysia bagi suku tahun keempat 2020 berjumlah 32.73 juta (29.85 juta: warganegara dan 2.87 juta bukan warganegara). Nisbah jantina lelaki bagi setiap wanita 107:100 berjumlah 16.8 Juta lelaki dan 15.9 juta wanita.

Ini bermakna objektif DWN untuk merapatkan jurang ketaksamaan gender telah diterjemahkan menerusi penerbitan Statistik Pemerksaan Wanita dalam Domain Terpilih Malaysia 2020. Laporan ini membentangkan statistik berkaitan gender di Malaysia bagi tahun 2017 hingga 2019.

Indikator ketaksamaan gender adalah berdasarkan Indeks Jurang Gender Malaysia (MGGI). Skor dengan nilai 1.0 (100%) menunjukkan kesaksamaan antara wanita dan lelaki telah dicapai menerusi 4 sub-indeks seperti jadual 1 di bawah:

Jadual 1: Skor Indeks Jurang Gender Malaysia (MGGI), 2017-2019

Sub-Indeks	2017	2018	2019
Peluang dan Penyertaan Ekonomi	0.726	0.727	0.717
Pencapaian Pendidikan	1.040	1.054	1.053
Kesihatan dan Kehidupan	0.961	0.958	0.958
Penguasaan Politik	0.061	0.106	0.108
Skor MGGI	0.697	0.711	0.709

Pencapaian wanita telah melebihi lelaki dengan purata skor 70.9% (2019) mengikut sub-indeks tersebut. Walau pun sub-indeks penguasaan politik mencatat skor rendah, tetapi peratusan skor

telah meningkat berbanding 2018. Namun, Kadar Penyertaan Tenaga Buruh (KPTB) wanita pada tahun 2019 masih rendah dengan hanya mencatat 55.6% dari 15.58 juta tenaga buruh di Malaysia.

Faktor yang menyebabkan kurangnya penglibatan wanita dalam sektor ekonomi adalah:

- Tanggungjawab terhadap anak-anak dan keluarga
- Tiada keyakinan terhadap orang lain untuk menjaga anak dan menguruskan rumah tangga
- Risiko anak dijaga oleh orang gaji
- Isu diskriminasi gender dan motivasi untuk bekerja dalam kalangan wanita
- Kadar bayaran gaji yang tidak setimpal serta persekitaran tempat kerja yang tidak sesuai
- Kemahiran yang terhad
- Budaya dan kepercayaan masyarakat Melayu tempatan
- Ekonomi suami yang stabil

(Artikel Jurnal Volume 6 (2021): International Journal of Law, Government and Communication)

Oleh itu, isu ketaksamaan gender dan pemerksaan wanita di Malaysia boleh diatasi berdasarkan kepada cadangan yang telah dikemukakan seperti yang terdapat dalam artikel jurnal tersebut:

Cadangan untuk meningkatkan tahap penglibatan wanita dalam ekonomi di Malaysia

- Fleksibiliti dalam masa dan tempat bekerja
- Kemudahan pusat penjagaan anak yang berkualiti di tempat kerja
- Pelaksanaan taska komuniti perlu diperluaskan
- Pembahagian urusan rumah tangga yang sama rata antara pasangan
- Meningkatkan penyediaan peluang pekerjaan yang berhampiran dengan kawasan tempat tinggal wanita melalui pembinaan kawasan perindustrian

- vi. Mengiktiraf sektor pertanian sebagai aktiviti ekonomi serta mempertingkatkan industri berasaskan pertanian
- vii. Meningkatkan bilangan wanita dalam jawatan pengurusan tertinggi di sektor awam dan swasta
- viii. Menyediakan peluang melanjutkan pelajaran dan kemahiran ke peringkat yang lebih tinggi
- ix. Mempertingkatkan pelaksanaan tele-working dengan memperkemas peraturan dan akta pekerjaan berkaitan (bekerja dari rumah)
- x. Pelaksanaan *flexible working arrangement* yang berstruktur dengan membenarkan wanita datang bekerja mengikut kesesuaian masa

Kebanyakan dari cadangan di atas telah pun diambil tindakan oleh pihak kerajaan dan majikan. Kerajaan begitu prihatin dan menghargai sumbangan wanita dalam pembangunan negara. Saban tahun kerajaan telah memperuntukkan bajet kepada wanita dalam belanjawan negara demi kelangsungan dan kemajuan golongan ini sama ada di peringkat kementerian mahu pun agensi.

Namun, sejauh mana ia dapat menyelesaikan isu peranan dan penglibatan serta sumbangan wanita dalam pembangunan negara perlu diperhalusi. Memandangkan zaman kini, tahap kelangsungan hidup yang begitu mencabar dengan isu pengangguran, peluang pekerjaan, masalah sosial dan taraf hidup. Mungkinkah koperasi adalah salah satu medium yang boleh mengatasi permasalahan ini?

Evolusi Gerakan Koperasi Wanita di Malaysia

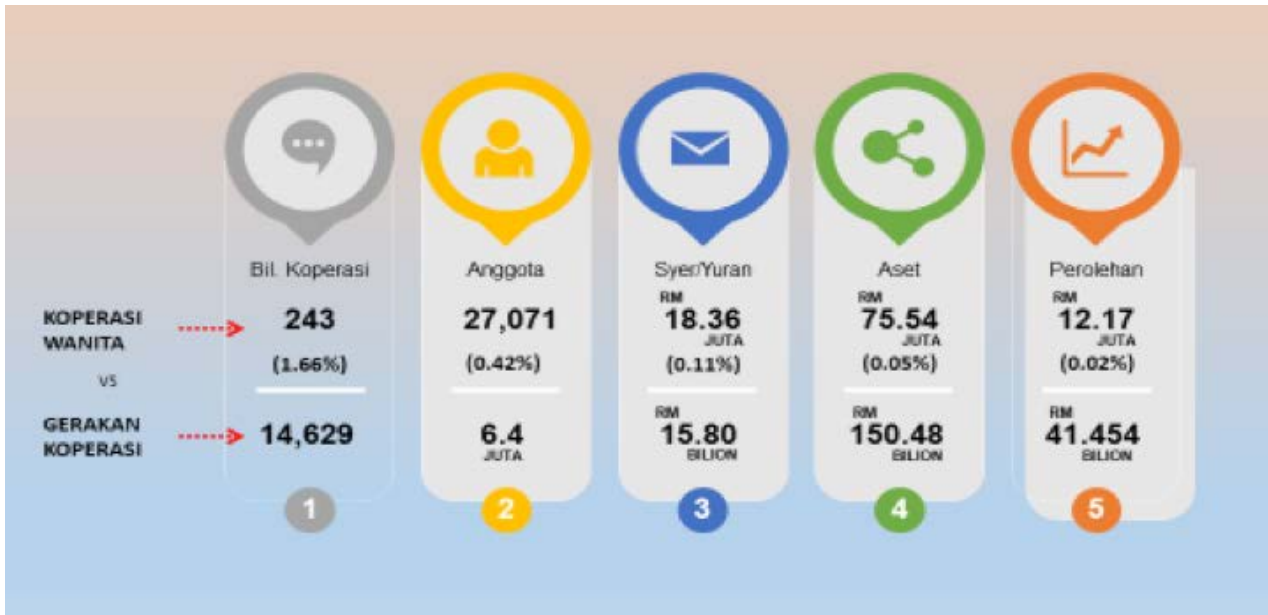
Sehubungan itu, untuk memastikan sumbangan wanita terus relevan dalam pembangunan

negara, sektor koperasi dilihat sebagai platform penting dalam merealisasikan hasrat ini. Dengan berkoperasi ia dapat mengumpulkan golongan wanita yang mana membawa hasrat dan keperluan yang sama. Dianggotai, dimodali dan ditadbir sendiri di bawah satu badan yang berasaskan semangat kerjasama untuk menaikkan taraf ekonomi dan sosial mengikut prinsip dan nilai tersendiri. Pembabitan aktif golongan ini dalam koperasi mampu memberi impak besar serta melonjak sektor koperasi negara untuk sama-sama menyumbang kepada pendapatan negara.

Memetik pernyataan Datuk Wira Hajah Mas Ermieyati Samsudin, mantan Timbalan Menteri Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP), pihak kementerian juga sangat serius mengangkat agenda pemeraksanaan koperasi wanita. Tanggungjawab yang digalas oleh beliau amat besar. Kementerian telah mewujudkan satu jawatankuasa Teknikal Keusahawanan dan Koperasi Wanita selain berkolaborasi dengan agensi kerajaan dan badan bukan kerajaan (NGO) untuk mengubah dan memperkasakan koperasi wanita.



**Memetik pernyataan
Datuk Wira Hajah Mas
Ermieyati Samsudin,
mantan Timbalan Menteri
Pembangunan Usahawan dan
Koperasi (KUSKOP), pihak
kementerian juga sangat
serius mengangkat agenda
pemeraksanaan koperasi wanita.**



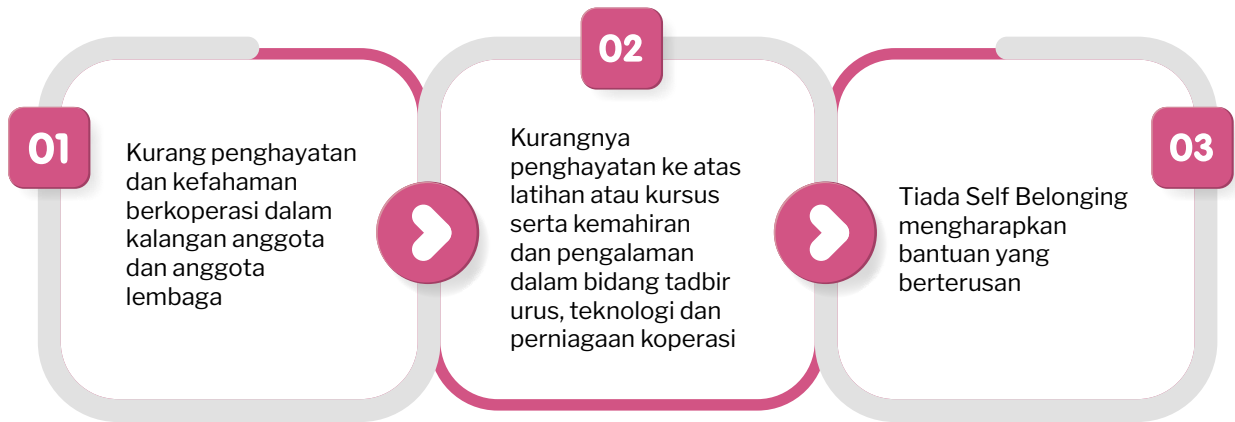
Rajah 1: Perangkaan Am Gerakan Koperasi dan Penglibatan Koperasi Wanita di Malaysia

Usaha ini adalah untuk memberikan kesedaran kepada wanita untuk terus yakin dan berani tampil ke hadapan bagi mentadbir koperasi kaum hawa. Pihak kementerian mahu membuat gerakan secara besar-besaran untuk memberi maklumat jelas betapa pentingnya kaum ibu dan wanita untuk melibatkan diri dalam koperasi bagi membantu menjana pendapatan mereka. Datuk Wira Hajah Mas Ermieyati Samsudin juga berharap jumlah wanita yang terlibat dalam koperasi ini mampu mencecah sehingga 20 peratus.

Oleh yang demikian, di bawah Dasar Keusahawanan Nasional (DKN) 2030, iaitu Teras Strategik 3 telah mengambil kira peranan koperasi dalam merangsang pembangunan usahawan bersepadu dan holistik. Strategi 2 di bawah Teras Strategik 3 ini juga memberi fokus kepada pembangunan sosioekonomi yang inklusif dengan menekankan golongan B40 dan *underserved* iaitu ibu tunggal serta wanita.

Usaha yang mampan untuk memastikan agenda pemeraksanaan wanita tidak ketinggalan dalam rangka DKN terus diperkukuhkan. Namun, penyertaan koperasi wanita dalam gerakan masih berada di tahap yang rendah. Penyataan ini adalah berdasarkan kepada perangkaan am gerakan koperasi dan penglibatan koperasi wanita di Malaysia yang dikeluarkan oleh pihak Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) sehingga 31 Disember 2020 adalah seperti **Rajah 1**.

Berdasarkan perbandingan perangkaan am ini, jumlah koperasi yang dimiliki oleh golongan wanita masih berada di tahap yang rendah iaitu pada kadar 1.66 peratus iaitu 243 koperasi daripada jumlah keseluruhan koperasi di Malaysia. Sebagaimana yang telah dinyatakan oleh Timbalan Menteri KUSKOP, tahap penglibatan wanita dalam gerakan masih lagi kurang. Ini kerana golongan ini masih kurang kesedaran serta takut dan tidak yakin untuk mentadbir koperasi. Penyataan ini



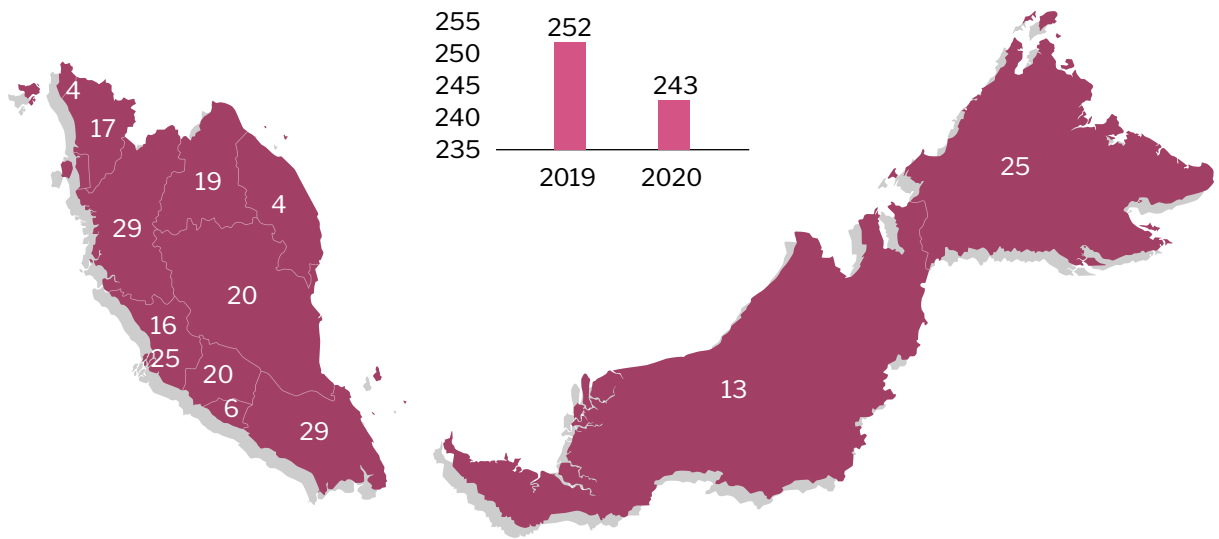
Rajah 2: Faktor Penyebab Koperasi Wanita Kurang Menonjol

disokong berdasarkan kajian yang telah dijalankan oleh Institut Koperasi Malaysia (IKMa) pada tahun 2020, didapati beberapa faktor lain juga menyumbang kepada kurangnya penglibatan golongan ini dalam gerakan seperti di **Rajah 2**.

Taburan pecahan koperasi mengikut negeri di Malaysia yang direkodkan oleh SKM sehingga 31 Disember 2020 menunjukkan penurunan daripada

252 pada tahun 2019 kepada 243 pada tahun 2020 seperti di **Rajah 3**. Jumlah ini menunjukkan bahawa gerakan koperasi wanita perlu diperkasa agar koperasi ini terus utuh dan mampu bersaing di dalam sektor ekonomi negara.

Berdasarkan pecahan ini, Perak (29) dan Johor (29) mencatatkan jumlah koperasi wanita yang tertinggi, diikuti Selangor (25) dan Sabah (25) serta



Rajah 3: Bilangan Koperasi Wanita Mengikut Negeri Pada 31 Disember 2020

Pahang (20) dan Negeri Sembilan (20). Bilangan koperasi yang banyak belum tentu koperasinya aktif. Kadang-kadang seperti 'hidup segan mati tak mahu'.

Kebiasaannya masalah yang disenaraikan seperti dalam **Rajah 4 (Kajian IKMa 2020)** tersebut sering dihadapi oleh kebanyakan koperasi di Malaysia. Isu yang sama juga turut dihadapi oleh koperasi wanita. Masalah kurangnya anggota yang terlibat dalam aktiviti perniagaan koperasi, modal pusingan perniagaan yang kurang dan pemasaran produk merupakan antara isu yang paling banyak dihadapi oleh koperasi.

- Penglibatan anggota yang kurang dalam aktiviti koperasi
- Masalah modal pusingan perniagaan
- Masalah pemasaran produk
- Kurang kemahiran pengurusan
- Kurang kemahiran dalam selok belok perniagaan
- Kurang kefahaman dalam tadbir urus koperasi
- Sukar mendapatkan bekalan input/bahan mentah
- Infrastruktur perniagaan yang tidak mencukupi

Rajah 4: Masalah yang Dihadapi oleh Koperasi

Walau bagaimanapun, tidak dinafikan terdapat juga koperasi wanita yang berjaya seperti Koperasi Serbaguna Kaum Ibu Kubang Pasu Berhad dan Koperasi Beliawanis Segamat Johor Berhad antara koperasi yang boleh dibanggakan dengan pencapaian ekonomi dan sosialnya. Terdapat juga koperasi wanita yang sedang



meningkat naik prestasi ekonominya iaitu Koperasi Perkumpulan Wanita Kuantan Berhad (KOSNITA) dan Koperasi Ummu Wahidah Terengganu Berhad. Justeru koperasi wanita perlu terus melakukan transformasi secara berstruktur, sistematik dan komprehensif bagi menjana lebih keuntungan dalam koperasi dan seterusnya memberi faedah kepada anggota.

Pemeriksaan Koperasi Wanita

Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP) telah merangka DKN 2030 serta langkah transformasi di dalam Pelan Transformasi Koperasi Malaysia (TransKoM 2021-2025) untuk memperkasakan gerakan koperasi bagi tempoh lima tahun akan datang. Matlamat dan anjakan transformasi serta polisi



Rajah 5: Bidang Tujahan Transformasi

semasa (KUSKOP) ini melibatkan keseluruhan agensi yang terlibat secara langsung dengan koperasi iaitu SKM, IKMa dan Bank Rakyat. KUSKOP telah menggariskan 5 Bidang Tujahan Transformasi seperti di **Rajah 5** menjurus kepada pelaksanaan transformasi yang menyeluruh bagi memacu pertumbuhan mampan gerakan koperasi Malaysia.

Penetapan bidang tujahan ini adalah untuk memantapkan pelaksanaan dan impak transformasi secara menyeluruh kepada:

i) Gerakan Koperasi

- Gerakan koperasi akan memberi manfaat yang lebih besar dan menyeluruh kepada kesejahteraan anggota dan masyarakat.
- Sistem perundangan dan struktur governan koperasi yang kukuh dan fasilitatif.

ii) Anggota Koperasi

- Anggota koperasi sebagai pemilik dan aktif dalam aktiviti ekonomi, sosial dan perancangan hala tuju koperasi.

iii) Kepimpinan & Pengurusan Koperasi

- Kepimpinan koperasi yang profesional, berintegriti, inovatif dan berpengetahuan.

iv) Model Perniagaan

- Koperasi mempunyai model perniagaan yang berdaya saing, lestari dan mampan.

v) Masyarakat

- Peningkatan keyakinan dan persepsi positif masyarakat terhadap gerakan koperasi.
- Sistem penyampaian koperasi yang lebih efektif dan mesra pelanggan.

Sehubungan itu, selari dengan hasrat kementerian, peranan agensi juga turut diperkemas dan dipertingkatkan. Agensi juga turut sama berperanan dalam memastikan matlamat pemeraksanaan koperasi dapat dilaksanakan. Oleh itu peranan pihak SKM, IKMa dan Bank Rakyat juga telah mengenal pasti ruang dan jurang yang perlu diberi penumpuan kepada pembangunan koperasi di Malaysia dan tidak ketinggalan juga kepada koperasi wanita. Beberapa inisiatif bagi memperkasakan koperasi wanita telah diadakan seperti di bawah;

Inisiatif Memperkasakan Koperasi Wanita

i) Program Pembiayaan Intervensi Pemulihan Ekonomi Koperasi oleh SKM

- a) Koperasi Prihatin Rakyat
- b) Jualan Prihatin Koperasi Rakyat
- c) Program Transformasi Ekonomi Koperasi
- d) Program dagang produk/perkhidmatan koperasi atas talian
- e) Tabung Modal Pusingan (TMP) dan geran bantuan khas koperasi



Inisiatif yang disediakan ini dapat membantu koperasi wanita untuk merancang, melaksana dan memperkukuhkan lagi perniagaan dan tadbir urus dalam koperasi. Pihak KUSKOP juga sangat optimis dengan adanya Pelan TransKoM ini.



ii) Latihan dan Khidmat Nasihat oleh IKMa

- a) Latihan berkaitan aktiviti perniagaan
- b) Kursus berkaitan jualan/perolehan (Pengurusan Pemasaran, Perniagaan dalam talian dan Perakaunan serta kewangan)
- c) Program khidmat nasihat dan bimbingan dalam mengendalikan perniagaan
- d) Latihan berkaitan kemahiran pengurusan koperasi dalam bidang teknologi
- e) Latihan berkaitan media sosial & pemasaran digital
- f) Latihan berkaitan pentadbiran dan pengurusan koperasi

ii) Pakej Pembiayaan oleh Bank Rakyat BR FLEX-i

- a) Pakej Pembiayaan Mikro, PKS & Koperasi dengan kelebihan 9 bulan tempoh tangguhan 'Grace Period'.



- b) Kadar asas pembiayaan (KAP) + 0%.
- c) Tempoh bayaran sehingga 7 tahun termasuk 9 bulan tempoh penangguhan
- d) Had pembiayaan sehingga RM1,000,000.00
- iv) Mengamalkan model perniagaan inovatif dan progresif
- v) Membangunkan bakat berinovasi, kompeten dan *entrepreneurial*

Inisiatif yang disediakan ini dapat membantu koperasi wanita untuk merancang, melaksana dan memperkukuhkan lagi perniagaan dan tadbir urus dalam koperasi. Pihak KUSKOP juga sangat optimis dengan adanya Pelan TransKoM ini. Jika koperasi wanita mahu terus kekal relevan dan berdaya saing dalam era ekonomi digital koperasi wanita perlu:

- i) Mengamalkan norma baharu dalam perniagaan,
- ii) Mengadaptasi teknologi digital
- iii) Menerokai peluang perniagaan baharu yang berpotensi besar

Penutup

Penglibatan dan sumbangan koperasi wanita dalam ekonomi masih berada di tahap yang rendah. Namun, sekiranya koperasi wanita mengambil peluang dan ruang yang telah disediakan oleh KUSKOP serta agensi yang terlibat, tidak mustahil koperasi wanita juga boleh diangkat dan diiktiraf antara koperasi terbaik di Malaysia. Komitmen, kerjasama dan usaha yang berterusan boleh menghasilkan kebangkitan dan kejayaan serta membuktikan yang kewujudan koperasi wanita juga tidak boleh dipandang sepi. Begitu juga sumbangannya dalam gerakan dan seterusnya ekonomi serta pembangunan negara.

Penilaian Semula Strategi Koperasi di Kala Endemik



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



Pengenalan

‘Sekali air bah sekali pantai berubah’. Peribahasa ini amat tepat kepada gerakan koperasi pada masa sekarang lantaran Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) akibat Pandemik COVID 19 yang kita alami semenjak Mac 2020. Maksud peribahasa ini adalah untuk menyatakan setiap perubahan yang terjadi akan meninggalkan kesan yang berbeza. Sehubungan itu, PKP yang telah dikuatkuasakan oleh pihak kerajaan menghendaki entiti perniagaan seperti koperasi juga perlu berubah untuk berhadapan dengan perubahan persekitaran perniagaan. Pada masa yang sama, penilaian semula terhadap strategi yang telah disusun sebelum ini amat penting untuk menjana strategi yang baharu. Malah peralihan ke fasa endemik akan datang juga memerlukan gerakan koperasi untuk sentiasa siap siaga dengan sebarang perubahan. Menurut Fauzi Suhaimi (2020) endemik adalah penyakit atau wabak yang sentiasa wujud di sesuatu kawasan atau daerah. Ini bermakna kita akan hidup bersama wabak COVID-19 seperti wabak denggi. Persediaan gerakan koperasi dengan menilai strategi yang sedia ada amatlah perlu dalam memastikan gerakan koperasi sentiasa cakna dengan peralihan ke fasa endemik.

Strategi dan Koperasi

Menurut *Kamus Dewan Edisi Keempat*, strategi adalah rancangan yang teratur untuk mencapai matlamat atau kejayaan. Strategi amat penting dalam gerakan koperasi untuk mencapai matlamat penubuhan koperasi. Manakala, koperasi pula adalah sebuah badan yang bersifat demokratik kerana dikawal sendiri oleh anggota yang merupakan pemilik dan pengguna perkhidmatan koperasi.

Koperasi juga senantiasa prihatin terhadap anggotanya dan memastikan penglibatan ekonomi dalam kalangan anggota (Idris Ismail dan Mohd Safaai Said,

2003). Justeru, dengan adanya strategi perniagaan yang mantap akan membantu gerakan koperasi untuk berdaya saing serta menjayakan visi koperasi.

Impak pandemik COVID-19 telah mengubah segala-galanya dan tidak terkecuali dalam gerakan koperasi. Menurut laporan yang dikeluarkan oleh Bank Negara Malaysia (2020), ekonomi Malaysia menguncup 17.1% dalam suku kedua 2020, penyusutan dua angka bagi suku yang terburuk sejak 1998 berikutan pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan bagi membendung penularan COVID-19 dan menyaksikan ekonomi hampir tidak bergerak. Jabatan Perangkaan Malaysia (2020) turut menyatakan dalam tempoh yang sama berlaku penyusutan sektor perkhidmatan, perlombongan dan kuari dan pembinaan masing-masing susut 16.2%, 18.3%, 20% dan 44.5%. Menurut Azizi Mustafa (2021), perusahaan kecil dan sederhana perlu mengkaji semula tahap relevan produk dan strategi pemasaran jika dibandingkan dua tahun sebelum ini. Beliau menegaskan bahawa pendekatan baharu yang diambil akan menjamin kelangsungan perniagaan pada masa hadapan.

Perubahan persekitaran menuntut koperasi untuk turut sama mengubah strategi bagi meneruskan kelangsungan koperasi. Hanya penilaian semula kepada strategi yang disusun sebelum ini akan membawa gerakan koperasi memacu kembali perniagaan mereka dengan lebih cepat dan lebih bersedia di kala perubahan fasa kepada fasa endemik.

Sehubungan itu, gerakan koperasi perlu pantas menilai strategi yang telah dirancang dan dilaksanakan sebelum ini. Penilaian semula terhadap strategi amat perlu tatkala pandemik telah mengancam perniagaan koperasi sedia ada. Dicadangkan kepada gerakan koperasi untuk melihat empat perkara utama berikut bagi menilai strategi koperasi mereka :

a) **Mengkaji model perniagaan semasa**

Model perniagaan semasa dan sebelum PKP wajib dikaji semula. Pendekatan lama yang-tidak sejajar dengan situasi PKP tidak boleh dilakukan lagi. Perniagaan koperasi perlu mematuhi SOP yang telah dikeluarkan oleh Majlis Keselamatan Negara (MKN).

2022



COVID19





Sehubungan itu, pihak koperasi perlu mengkaji semula model perniagaan yang dibenarkan menurut SOP tertentu. Pendekatan baharu berlandaskan SOP yang telah disediakan wajar dijadikan panduan.

Sebagai contoh koperasi yang mengusahakan perniagaan catering sudah pasti tidak dapat menyediakan perkhidmatan kerana larangan untuk mengadakan majlis seperti rumah terbuka semasa musim perayaan. Pendekatan baharu mesti diambil dengan menawarkan perkhidmatan penghantaran makanan ke rumah. Pada masa yang sama kerjasama juga perlu bersama individu atau syarikat yang menyediakan perkhidmatan penghantaran makanan. Begitu juga di kedai makan ataupun restoran. Kapasiti ruang tidak boleh digunakan 100%. Kawalan masa dan jumlah kuantiti makanan yang dimasak perlu disediakan mengikut keadaan semasa. Perkara ini memerlukan pengusaha kedai makan atau restoran untuk menyusun semula model perniagaan yang digunakan.

Kaedah pemasaran dan jualan juga diubah dari manual ke cara atas talian. Penggunaan media sosial seperti aplikasi 'WhatsApp', 'Facebook', 'Telegram' dan 'TikTok' mesti dimanfaatkan sepenuhnya. Tumpuan juga harus diberikan kepada isi kandungan pemasaran bagi memenuhi kehendak pelanggan. Kajian kepada model perniagaan semasa yang telah digunakan mesti dipinda sejajar dengan perubahan persekitaran.

b) **Menyusun dan melaksana tindakan**

Setelah model perniagaan dikaji dan disusun semula, pihak koperasi perlu memulakan tindakan untuk melaksanakan perkara yang

Pada masa yang sama kerjasama juga perlu bersama individu atau syarikat yang menyediakan perkhidmatan penghantaran makanan. Begitu juga di kedai makan ataupun restoran. Kapasiti ruang tidak boleh digunakan 100%.

telah dirancang. Tidak perlu menunggu tempoh terlalu lama untuk memulakan tindakan yang telah dirancang. Jika menunggu terlalu lama untuk memulakan tindakan, pasti cabaran lain yang akan datang. Justeru, perancangan perlu dilaksanakan secepat mungkin dan tidak boleh dilengahkan.

Satu lagi faktor yang perlu diambil kira adalah kemampuan pelaksanaan rancangan yang telah dibuat. Kemampuan perlu dilihat dari segi sumber kewangan, kemahiran dan kemampuan koperasi. Jika koperasi telah membuat perkiraan akan kemampuan ini, maka koperasi boleh menggerakkan terus tindakan. Tetapi, jika koperasi merasakan tidak mampu untuk menanggung risiko yang tinggi dan boleh mengakibatkan kerugian, maka koperasi boleh menentukan tindakan yang kurang risikonya. Selain itu, koperasi juga boleh berkolaborasi dengan pihak lain bagi mengurangkan risiko dengan berkongsi risiko perniagaan dengan pihak lain. Pendekatan menang-menang seumpama ini akan lebih

meyakinkan lagi tindakan yang akan diambil oleh koperasi.

Analogi yang mudah bagi peringkat penyusunan dan pelaksanaan tindakan ini dengan mengambil contoh koperasi yang terlibat dengan perniagaan catering tadi di mana mereka tidak mahir menggunakan kaedah jualan dalam talian. Mereka boleh menuntut ilmu atau belajar menerusi atas talian bersama pakar. Kekangan menghadiri kelas secara fizikal telah mengubah pendekatan menuntut ilmu di alam maya. Mempelajari sesuatu yang baharu kadang-kadang bukan mudah dan memerlukan masa. Suka atau tidak, kemahiran baharu yang dipelajari perlu bagi meningkatkan jualan produk mahupun perkhidmatan koperasi. Tawaran harga yang diberikan kepada pelanggan juga amat penting sebagai daya penarik bagi melariskan jualan. Koperasi perlu membuat tawaran harga yang menarik dan-paling penting tidak merugikan perniagaan. Jelasnya, penyusunan semula tindakan sebelum dilaksanakan akan membantu koperasi untuk mengurangkan kos operasi, menjimatkan masa dan lebih proaktif bagi mencapai matlamat.

c) **Menilai tindakan dan melakukan penambahbaikan**

Koperasi perlu juga menerima hakikat bahawa tidak semua yang dirancang akan berjaya seperti yang disasarkan. Jika terdapat kekangan, koperasi perlu fokus kepada jalan penyelesaian. Maka, penilaian terhadap tindakan yang telah dibuat mesti dilakukan. Pendekatan baharu yang dibuat oleh koperasi tidak semestinya akan diterima oleh pelanggan. Penambahbaikan dari masa ke semasa perlu dijana agar strategi boleh diperbaiki.

Penilaian terhadap strategi yang telah dilaksanakan oleh koperasi perlu melihat kepada data dan maklumat semasa prestasi koperasi. Data dan maklumat ini sangat penting untuk pengurusan koperasi membuat keputusan. Prestasi koperasi mesti dinilai mengikut keadaan semasa dalam memastikan perjalanan operasi serta perniagaan koperasi berjalan lancar. Pemantauan menerusi mesyuarat Ahli Lembaga Koperasi yang dibuat secara berkala amat perlu dalam menilai tindakan yang sedang dan akan dilakukan oleh koperasi. Bukan sahaja dari sudut tadbir urus koperasi perlu diteliti, malah perniagaan koperasi yang menjadi nadi kejayaan koperasi juga diambil peduli.

Sebagai contoh masalah kelewatan penghantaran makanan kepada pelanggan oleh koperasi yang terlibat dengan perniagaan catering, ini boleh menyebabkan pelanggan tidak berpuas hati. Pihak koperasi perlu bertindak proaktif dengan membuat permohonan maaf kepada pelanggan terlebih dahulu. Seterusnya koperasi boleh memberi tawaran diskaun atau kupon untuk pembelian seterusnya kepada pelanggan tersebut. Tindakan ini dapat mengekalkan pelanggan sedia ada dan mereka rasa dihargai. Tindakan segera serta penambahbaikan yang dibuat oleh koperasi akan dapat menjamin kualiti perkhidmatan ke tahap yang maksimum.

d) **Mengurangkan kos**

Ketika perniagaan menghadapi cabaran semasa seperti sekarang ini, pengurangan kos operasi perniagaan perlu dimasukkan dalam senarai penilaian strategi untuk dilaksanakan. Kos pengeluaran produk serta perkhidmatan yang disediakan oleh koperasi perlu dinilai

semula. Sehubungan itu, langkah-langkah penjimatan perlu diambil bagi mengurangkan kos operasi perniagaan koperasi.

Salah satu contoh yang mudah adalah perancangan sumber manusia dalam aspek tenagakerja operasi koperasi. Memberhentikan pekerja bukanlah sesuatu perkara yang disukai oleh semua orang. Namun, dengan pematuhan kepada undang-undang pekerja, perkara ini boleh dilaksanakan. Selain itu, pekerja koperasi juga boleh ditawarkan cuti tanpa gaji dalam tempoh tertentu sebagai keputusan ‘menang-menang’ antara majikan dan pekerja. Pemberhentian pekerja bukanlah satu cara yang mutlak untuk mengurangkan kos operasi koperasi. Cara lain yang boleh dilaksanakan adalah dengan menggembelng sumber yang sedia ada serta memfokuskan kepada aktiviti perniagaan yang mendapat sambutan. Oleh yang demikian, pengurangan kos dapat membantu menjayakan strategi koperasi serta akan dapat menambah daya saing koperasi untuk berhadapan dengan tekanan dan cabaran.

Penutup

Mahu atau tidak gerakan koperasi perlu mengambil tindakan pantas untuk melihat semula model perniagaan yang telah dilalui oleh mereka sebelum ini. Peralihan ke fasa endemik juga belum memastikan cabaran yang dihadapi pada masa kini akan berakhir. Pada masa akan datang, cabaran lain boleh menjelma dan akan terus memberi tekanan kepada gerakan koperasi. Penilaian semula terhadap strategi semasa koperasi perlu dilakukan demi kelangsungan koperasi. Pendekatan penilaian strategi yang telah dibincangkan akan membawa koperasi

untuk kekal berdaya saing dan mampu untuk mengatasi cabaran semasa dan akan datang. Gerakan koperasi disarankan untuk terus positif dengan cabaran yang sedang dihadapi. Gerakan koperasi juga jangan melupakan persekitaran luaran koperasi di mana terdapat agensi kerajaan seperti Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) dan Institut Koperasi Malaysia (IKMa) yang tidak jemu-jemu membantu koperasi. Perbincangan lanjut bersama agensi tersebut boleh dilakukan demi kemajuan koperasi. Tindakan pantas dan jitu berasaskan perundangan koperasi terus dijana dalam memastikan impak strategi koperasi memberi manfaat kepada semua.



Cara lain yang boleh dilaksanakan adalah dengan menggembelng sumber yang sedia ada serta memfokuskan kepada aktiviti perniagaan yang mendapat sambutan. Oleh yang demikian, pengurangan kos dapat membantu menjayakan strategi koperasi serta akan dapat menambah daya saing koperasi untuk berhadapan dengan tekanan dan cabaran.



**PENYELESAIAN
PERTIKAIAN ALTERNATIF:
SOLUSI LUAR
MAHKAMAH**



Norbiha Kasmuri
Institut Koperasi Malaysia Zon Sabah
norbiha@ikma.edu.my

Pengenalan

Konflik atau pertikaian ialah sesuatu yang boleh terjadi kepada individu, kumpulan, organisasi mahupun masyarakat. Konflik atau pertikaian boleh ditafsirkan dan difahami dari pelbagai sudut. Hakikatnya konflik atau pertikaian merupakan suatu sifat semula jadi yang wujud pada manusia. Konflik atau pertikaian sentiasa bersama dan berkembang secara dinamik seiring dengan perkembangan manusia. Pemahaman terhadap konflik dan pertikaian akan memudahkan proses pengawalan, perubahan dan penyelesaian kepada masalah yang wujud.

Menurut Deutsch (1990), konflik atau pertikaian timbul akibat ketidaksetujuan dan ketidaksesuaian tingkah laku. Ini menyebabkan timbulnya pertentangan, tiada persetujuan, kontroversial atau pertentangan antara dua belah pihak atau lebih. Selain itu, konflik atau pertikaian juga berlaku apabila ada perbezaan matlamat, nilai persepsi di antara dua pihak yang lazimnya mengakibatkan tercetus pertentangan interaksi di antara mereka.

Terdapat beberapa faktor yang dikenal pasti boleh menyebabkan konflik dan pertikaian. Faktor-faktor tersebut dapat digolongkan sebagai faktor biologi, psikologi, demografi, geografi, sosioekonomi dan budaya. Namun apa yang dikatakan konflik atau pertikaian dalam masyarakat lebih bertumpu kepada faktor budaya dan sosioekonomi.

Sering kali konflik dan pertikaian yang berlaku adalah berpunca daripada pihak-pihak yang terlibat hendak cuba mempertahankan hak mereka dengan niat untuk menjaga kepentingan masing-masing. Undang-undang dicipta untuk memenuhi keperluan individu dan juga masyarakat (Freeman, 2008). Undang-undang juga merupakan jurutera sosial yang memantau segala keperluan dan kemahuan masyarakat telah dicapai (Syed Ahmad Iddid, 2005). Hasilnya, dua bentuk penyelesaian telah dicipta bagi menyelesaikan konflik dan pertikaian tersebut. Dua bentuk penyelesaian tersebut ialah perbicaraan di mahkamah dan kaedah penyelesaian pertikaian alternatif.

Penyelesaian Pertikaian Alternatif (ADR)

Kebiasaannya, mahkamah merupakan forum penyelesaian pertikaian yang diguna pakai oleh pihak yang berkontrak sekiranya berlaku sebarang pertikaian, ketidakadilan, permasalahan dan sebagainya. Dalam hal ini, mahkamah dilihat sebagai forum konvensional di mana mahkamah sering dipilih sebagai forum utama dalam menyelesaikan apa-apa pertikaian yang timbul. Selain penggunaan mahkamah sebagai penyelesaian pertikaian, terdapat juga penyelesaian pertikaian alternatif atau *alternative dispute resolution* (ADR) yang merupakan mekanisme penyelesaian pertikaian yang lebih mudah dan cepat. ADR merupakan satu mekanisme penyelesaian pertikaian yang dijalankan

yang diterapkan ialah memenuhi keperluan semua pihak sejajar dengan matlamat yang diaplikasikan oleh kaedah ini. Kaedah ini telah digunakan oleh orang Islam untuk menyelesaikan perbezaan mereka secara baik dan kaedah ini telah disebut dan digalakkan dalam sumber perundangan Islam. Ini kerana Islam merupakan agama yang mementingkan keamanan daripada permusuhan serta prinsip bertolak ansur daripada konfrontasi.

i) **Kaedah Timbang Tara**

Menurut Syed Khalid Rashid (2004), Islam menggalakkan masyarakat untuk menyelesaikan permasalahan mereka secara baik dan bukannya dalam cara mewujudkan permusuhan. Oleh itu, dalam Islam, kita digalakkan untuk menggunakan proses ini bagi menyelesaikan pertikaian. Kaedah ini bukanlah sesuatu yang baharu dalam sistem pengadilan. Penggunaannya telah banyak diamalkan di seluruh dunia termasuk Malaysia. Kaedah penyelesaian pertikaian alternatif di Malaysia mula dirasmikan dengan pengenalan Akta Timbang Tara 1952 yang kemudiannya digantikan dengan Akta Timbang Tara 2005.

Menurut Guest (1979), setiap jenis pemasalahan atau pertikaian yang boleh diselesaikan dengan cara mengambil tindakan undang-undang boleh juga diselesaikan dengan kaedah timbang tara iaitu apabila melibatkan pemasalahan atau pertikaian dalam perniagaan, perdagangan antarabangsa, insurans, sekuriti dan teknologi untuk hubungan buruh, pekerjaan, alam sekitar, dasar awam, penyelewengan dalam perubatan dan undang-undang keluarga. Terdapat berjuta-juta kontrak komersil yang mengandungi klausa untuk

mengadakan peruntukan bagi timbang tara. Walaupun pihak-pihak yang terlibat sering tidak memasukkan fasal mengenai kaedah timbang tara dalam perjanjian mereka, tetapi itu tidak menunjukkan pihak-pihak itu tidak bersetuju untuk memilih menggunakan kaedah timbang tara dalam sesuatu konflik.

Kaedah timbang tara merupakan salah satu pendekatan yang boleh mengurangkan masa dan kos perbelanjaan untuk mencapai satu penyelesaian. Terdapat satu istilah yang mengatakan kaedah timbang tara ini merupakan '*businessman's method of resolving disputes*' yang ditadbir oleh kerajaan negeri, undang-undang persekutuan, dan berdasarkan peraturan-peraturan timbang tara. Menurut Bennett (2000), prosesnya adalah neutral, seperti seorang hakim yang berkhidmat sebagai pencari fakta dan pemberi keputusan serta menyediakan pihak-pihak yang terlibat akan penilaian merit mengenai semua aspek dalam kes tersebut.

Timbang tara adalah kaedah ADR yang melibatkan orang yang berselisihan membentangkan kes mereka di hadapan penimbang tara yang bebas, tidak berat sebelah dan merupakan pakar yang mempunyai pengetahuan undang-undang. Penimbang tara ini akan membuat keputusan setelah melakukan pemeriksaan fakta-fakta dalam kes itu. Jika pihak-pihak yang terlibat telah bersetuju, keputusan tersebut akan mengikat mereka. Berlainan dengan kaedah pengantaraan iaitu merupakan satu proses di mana pihak ketiga akan menjadi pihak yang neutral bagi pihak-pihak yang berselisihan untuk mencapai penyelesaian yang dipersetujui bagi konflik mereka.

ii) Kaedah Pengantaraan

Kaedah pengantaraan merupakan suatu proses penyelesaian pertikaian secara sukarela di mana pihak-pihak yang terlibat, bersetuju untuk membenarkan pihak ketiga untuk membantu mereka. Tugas seorang pengantara itu adalah dengan mengenal pasti isu-isu yang mengutamakan kepentingan bersama. Pengantara akan bertindak sebagai seseorang yang memudahkan, menyediakan pilihan alternatif dan bertindak untuk menyelesaikan isu-isu tersebut. Pengantara juga bertindak mencari jawapan ke atas isu-isu yang diterima daripada pihak-pihak yang berselisihan. Akan tetapi, pihak pengantara tidak mempunyai kuasa untuk membuat keputusan yang muktamad. Tiada unsur paksaan diterapkan dalam kaedah pengantaraan ini (Bing, 2010).

Bukhari (2003) menyatakan pada tahun 1995, Majlis Peguam Malaysia telah menubuhkan satu Jawatankuasa Kaedah Penyelesaian Alternatif yang berfungsi sebagai pusat pengantaraan di Malaysia. Pusat tersebut ialah Malaysian Mediation Centre (MMC) yang ditubuhkan pada 6 November 1999 dan bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan dalam bidang sivil secara kaedah pengantaraan. Proses pengantaraan yang ditakrifkan oleh MMC merupakan proses yang dilakukan secara sukarela di mana terdapat satu pihak ketiga yang akan bertindak sebagai pengantara (mediator) dan akan membantu pihak-pihak yang terlibat dalam menyelesaikan permasalahan mereka secara baik. Timbang tara (arbitration) dan pengantaraan (mediation) merupakan kaedah ADR yang sering diamalkan dalam pertikaian kewangan di Malaysia.

iii) Kaedah Sulh

Menurut Azahari (2005), Majallah Al-Ahkam Al-Adliyyah menerangkan *sulh* sebagai akad yang menamatkan pertikaian secara sukarela dan redha meredhai. Buang (2002) pula menerangkan bahawa *sulh* dalam terma yang lain ialah kaedah pengantaraan. Kaedah pengantaraan boleh didefinisikan sebagai “proses di mana satu pihak (pihak ketiga atau mediator) membantu dua pihak yang bertikai antara satu sama lain berunding dan mencapai penyelesaian secara damai”.

Penggunaan kaedah *sulh* di Mahkamah Syariah telah pun dilakukan oleh Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia. Penubuhan Manual *Sulh* telah diwujudkan pada 2002. Manual *Sulh* ini mengandungi prosedur-prosedur kaedah pengantaraan, perdamaian dan juga kerangka tata kelakuan (code of conduct) bagi pegawai-pegawai kehakiman yang menjalankan *sulh*.

Penyelesaian Pertikaian dalam Koperasi

Koperasi juga merupakan sebuah entiti yang tidak terkecuali berdepan dengan pelbagai konflik dan pertikaian. Ini adalah kerana koperasi juga bebas untuk menjalankan aktiviti seperti yang termaktub dalam undang-undang kecilnya dan ditadbir oleh komponen manusia. Setiap kes, konflik atau pertikaian yang berlaku perlu dikaji terlebih dahulu untuk diselesaikan di peringkat yang bersesuaian. Dalam aspek pertikaian yang melibatkan koperasi, jelas dinyatakan dalam seksyen 82 Akta Koperasi 1993 menyatakan jika pertikaian yang menyentuh penubuhan, undang-undang kecil, pemilihan pegawai-pegawai, perjalanan mesyuarat-mesyuarat agung, pengurusan atau perniagaan sesuatu koperasi berbangkit:-

- (a) di kalangan anggota-anggota, bekas anggota-anggota dan orang yang menuntut melalui anggota, bekas anggota-anggota dan anggota-anggota yang mati;
- (b) di antara seseorang anggota, bekas anggota, atau orang yang menuntut melalui seorang anggota, bekas anggota atau anggota yang mati dengan koperasi itu; Lembaganya, atau mana-mana pegawai koperasi itu;
- (c) di antara koperasi itu atau Lembaganya dengan mana-mana pegawai koperasi itu; atau
- (d) di antara koperasi itu dengan mana-mana koperasi lain;
- (e) pertikaian itu hendaklah dirujuk kepada Suruhanjaya bagi keputusannya.

Seksyen 82 (3) pula menyatakan Suruhanjaya boleh, apabila diterimanya rujukan di bawah subseksyen (1) –

- (a) memutuskan sendiri pertikaian itu;
- (b) merujukkannya kepada seorang penimbang tara atau penimbang tara-penimbang tara bagi dibereskan;
- (c) merujuk pertikaian itu kepada Tribunal yang ditubuhkan bawah Seksyen 83; atau
- (d) menghendaki pihak-pihak yang berkaitan merujuk pertikaian itu ke Mahkamah.

Jelas di sini bahawa setiap organisasi atau entiti yang berhadapan dengan konflik atau pertikaian harus bijak dalam mencari jalan penyelesaian dan berpandukan pada punca kuasa perundangan yang ditetapkan bagi entiti tersebut. Dalam konteks pertikaian koperasi, menurut Akta Koperasi 1993 ia hendaklah dirujuk kepada Suruhanjaya dan di sini pihak Suruhanjaya boleh menggunakan punca kuasa di bawah seksyen 82(3) sama ada memutuskan sendiri pertikaian tersebut, merujuknya kepada penimbang tara atau merujuk kepada tribunal sekiranya percabaran perlu dijalankan dan boleh merujuk pertikaian itu ke mahkamah.

Dalam konteks seksyen 82(3) ini dapat dilihat bahawa kuasa mutlak adalah di bawah Suruhanjaya untuk menentukan cara bagaimanakah sesuatu pertikaian itu boleh dilaksanakan. Jelas juga di sini pendekatan ADR ada ditawarkan melalui seksyen ini. Walaupun dalam Akta Koperasi 1993 menyatakan bahawa pertikaian hendaklah dirujuk kepada Suruhanjaya, sekiranya isu atau konflik itu dapat diselesaikan dengan baik dan damai antara dua pihak secara dalaman, maka sebaiknya tidak perlulah diajukan kepada Suruhanjaya, namun sebaliknya jika ia kes yang kompleks dan teknikal maka mungkin ia perlu dibawa ke muka pengadilan untuk ditimbang dan diadili dengan sewajarnya.

Di sinilah kebijaksanaan pemimpin koperasi yang diterajui oleh anggota lembaga koperasi boleh memikirkan jalan terbaik untuk menyelesaikan sesuatu konflik yang berlaku. Sebagai contoh, koperasi boleh mewujudkan Jawatankuasa Pengurusan Konflik secara dalaman atau apa-apa jawatankuasa atau badan yang bersesuaian sebagai satu kaedah bagi menangani sebarang konflik yang timbul dan untuk mengelakkan konflik itu menjadi lebih kompleks dan sukar untuk dikawal. Ini juga adalah merupakan sebahagian daripada kawalan dalaman koperasi untuk mengurangkan risiko terjadinya konflik atau pertikaian.

Begitu juga dalam kebanyakan kontrak perniagaan yang dimeterai oleh koperasi dengan pihak ketiga terdapat klausa dalam perjanjian yang menyatakan di mana sekiranya berlaku perselisihan atau pertikaian akan dirujuk pada Jawatankuasa Penyelesaian Pertikaian. Ayat di dalam klausa perjanjian tersebut biasanya berbunyi... *Apa-apa hal, pertikaian atau tuntutan yang timbul daripada atau berkenaan dengan Perjanjian ini hendaklah diselesaikan secara baik oleh kedua-dua Pihak.* Pada kebiasaannya komposisi Jawatankuasa

Penyelesaian Pertikaian ini terdiri daripada wakil kedua belah pihak yang mewakili Perjanjian ini (secara dalaman) dan akan diselesaikan dengan baik melalui perbincangan dan rundingan bersama. Sekiranya kata sepakat masih tidak boleh dicapai, maka ia akan dirujuk kepada penimbang tara untuk mencari jalan penyelesaian mengikut tatacara yang ditetapkan. Jelas di sini penggunaan penyelesaian pertikaian alternatif digunakan dalam perniagaan koperasi dan bukanlah sesuatu yang asing bagi mencari solusi di luar mahkamah dan ia merupakan jalan terbaik bagi kedua-dua pihak di samping lebih cepat dan menjimatkan kos.

Penutup

Kedua-dua bentuk penyelesaian ini iaitu menerusi perbincangan di mahkamah dan kaedah ADR telah lama diiktiraf amalannya. Tujuannya adalah untuk menjadikan kehidupan masyarakat sejagat sentiasa dalam keadaan aman dan harmoni. Namun begitu, sekiranya ada pelanggaran terhadap keharmonian tersebut, perkara tersebut akan merujuk kepada bentuk-bentuk penyelesaian ini. Kaedah ADR boleh dirujuk dalam urusan peribadi atau rasmi pihak-pihak yang terlibat. Akan tetapi, apabila melibatkan kesalahan jenayah, penyelesaian akan ditentukan menerusi perbincangan di mahkamah. Ringkasnya, persetujuan penyelesaian bergantung kepada peranan yang dilaksanakan oleh pihak hakim ataupun pihak orang tengah. Namun begitu, kelebihan menyelesaikan pertikaian menerusi kaedah ADR lebih banyak berbanding dengan melalui proses perbincangan di mahkamah.

Antaranya, campur tangan pihak 'orang tengah' hendaklah neutral dan tidak memihak kepada mana-mana parti. Selain itu, terdapat penjimatan masa dan kos apabila menyelesaikan dengan kaedah ini. Keperluan untuk mencapai penyelesaian



Sebagai contoh, koperasi boleh mewujudkan Jawatankuasa Pengurusan Konflik secara dalaman atau atau apa-apa jawatankuasa atau badan yang bersesuaian sebagai satu kaedah bagi menangani sebarang konflik yang timbul dan untuk mengelakkan konflik itu menjadi lebih kompleks dan sukar untuk dikawal.

hendaklah juga secara sukarela tanpa sebarang paksaan dan ia hendaklah dalam keadaan 'menang-menang' atau 'win-win situation'. Akhir sekali, persetujuan yang dicapai dapat mengekalkan sifat hormat dan hubungan kemasyarakatan yang berpanjangan. Oleh hal yang demikian, kaedah ADR ini semakin menjadi pilihan bagi pihak-pihak yang bertelingkah mendapatkan penyelesaian. Kaedah ini mengamalkan prosedur yang fleksibel, kepakaran yang kreatif dalam bidang yang tertentu dan suasana yang lebih harmoni di mana pihak-pihak yang terlibat dapat menyertai secara langsung dalam mencapai penyelesaian bersama. Kelebihan-kelebihan ini tidak akan wujud semasa melakukan penyelesaian di mahkamah. Ini kerana pertikaian dan hujahan penyelesaian dilakukan menerusi para peguam dan keputusan yang ditentukan oleh hakim akan hanya berpihak kepada salah satu pihak sahaja.

PERTIKAIAN KOPERASI : APA SOLUSINYA



Sharifah Shuzaida Saedin
Pusat Pembangunan Koperasi
shuzaida@ikma.edu.my



Pengenalan

Pertikaian koperasi merupakan isu-isu yang berbangkit di antara dua pihak yang terlibat dan mempunyai *locus standi*. Pertikaian boleh didefinisikan sebagai suatu bentuk perbalahan atau perselisihan pendapat yang perlu dibawa ke muka pengadilan untuk mendapat keputusan daripada pihak yang mempunyai kuasa dalam menyelesaikan pertikaian antara pihak-pihak tersebut. Ia juga melibatkan tuntutan sejumlah wang oleh pihak yang menuntut dan/atau pengisytiharan sesuatu isu yang dipertikaikan. Dalam sesuatu kes pihak yang menuntut disebut sebagai plaintif/pemohon manakala pihak yang dituntut disebut sebagai defendan/responden.

Terdapat beberapa jenis pertikaian yang diperuntukkan di bawah Seksyen 82 Akta Koperasi 1993 melibatkan pihak-pihak berkaitan dengan koperasi iaitu penubuhan, undang-undang kecil, pemilihan pegawai-pegawai, perjalanan mesyuarat-mesyuarat agung, pengurusan koperasi dan perniagaan koperasi. Selain itu, tuntutan hutang juga adalah antara isu yang boleh dirujuk kepada pihak berkaitan sekiranya terdapat pertikaian sebagaimana yang diperuntukkan di bawah seksyen 82 (2) Akta iaitu;

“...apa-apa hutang atau tuntutan yang kena dibayar kepada koperasi oleh anggota, bekas anggota atau penama, waris atau wakil anggota yang mati, hendaklah disifatkan sebagai pertikaian yang menyentuh perniagaan koperasi itu mengikut seksyen 82(1) Akta.”


Pertikaian hanya boleh dibawa oleh pihak-pihak yang mempunyai kepentingan dalam kes tersebut. Menurut Seksyen 82 Akta, pihak yang boleh merujuk pertikaian terdiri daripada kes yang

melibatkan anggota dengan anggota (seksyen 82(1)(a)), anggota dengan koperasi (seksyen 82(1)(b)), koperasi dengan mana-mana pegawai koperasi (seksyen 82(1)(c)) dan koperasi dengan koperasi (seksyen 82(1)(d)). Semua pertikaian yang hendak difailkan hendaklah dirujuk terlebih dahulu kepada Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) selaku agensi atau badan yang menyelia, memantau koperasi serta menguatkuasakan undang-undang koperasi. Apabila pertikaian dirujuk kepada Suruhanjaya di bawah subseksyen 82(3) Akta, Suruhanjaya boleh apabila diterimanya rujukan pertikaian memilih salah satu di antara berikut untuk menyelesaikan pertikaian itu:

- a. memutuskan sendiri pertikaian itu;
- b. merujuk kepada seseorang penimbang tara atau penimbang-penimbang tara bagi dibereskan;
- c. merujuk pertikaian itu kepada tribunal yang ditubuhkan di bawah seksyen 83; atau
- d. menghendaki pihak-pihak yang berkaitan merujuk pertikaian itu kepada mahkamah.

Locus Standi

Seterusnya sebagaimana yang telah dinyatakan sebelum ini bahawa pihak yang ingin merujuk pertikaian hendaklah mempunyai *locus standi*. Apakah itu *locus standi*? Bagi menentukan seseorang itu mempunyai kepentingan dalam sesuatu pertikaian, kedudukan *locus standi* seseorang pemohon adalah sangat penting untuk menentukan sama ada pertikaian tersebut boleh diteruskan ataupun tidak. Apabila pemohon hendak memfailkan sesuatu pertikaian, ia hendaklah mempunyai kaitan dengan pertikaian yang dibawa. Istilah ini merupakan perkataan yang membawa makna *place of standing* atau kedudukan sesuatu pihak. Ia merujuk kepada



status seseorang plaintif untuk memulakan satu prosiding di mahkamah dan hak plaintif didengar di mahkamah.

Locus standi menjadi sebab adanya kepentingan untuk dilindungi atau dipertahankan apabila pihak plaintif memfailkan kesnya itu terhadap defendan. Penerimaan *locus standi* boleh dilihat dalam kes **Abdul Razak Ahmad (plaintif) lwn. Kerajaan Negeri Johor (1994) 3 AMR 2463 (defendan)**. Dalam kes ini, plaintif membantah cadangan projek komersial defendan yang diberi nama 'Projek Kota Terapung' dan meminta mahkamah mengisytiharkan projek ini tidak sah kerana melanggar Akta Perancangan Bandar dan Desa. Mahkamah memutuskan plaintif tiada *locus standi* kerana tiada kemudaran pada dirinya.

Tribunal Koperasi

Tribunal adalah badan yang mempunyai had autonomi tertentu yang ditubuhkan di bawah undang-undang untuk membicarakan pertikaian dalam bidang tertentu. Ia merupakan salah satu kaedah yang boleh digunakan koperasi untuk menyelesaikan pertikaian yang dirujuk kepada Suruhanjaya. Kuasa Tribunal Koperasi adalah termasuk kuasa untuk membuat keputusan permulaan, atau untuk mendengar rayuan atau membuat semakan semula terhadap keputusan pentadbiran yang telah diambil. Kedudukan tribunal ini sama seperti Tribunal Tuntutan Pembeli Rumah, Tribunal Tuntutan Pengguna dan Tribunal Pengurusan Strata.



Tribunal adalah badan yang mempunyai had autonomi tertentu yang ditubuhkan di bawah undang-undang untuk membicarakan pertikaian dalam bidang tertentu. Ia merupakan salah satu kaedah yang boleh digunakan koperasi untuk menyelesaikan pertikaian yang dirujuk kepada Suruhanjaya.

Suruhanjaya di bawah kuasa yang diberikan kepadanya boleh menubuhkan suatu tribunal bagi membicarakan kes-kes melibatkan pertikaian koperasi berdasarkan peruntukan seksyen 83 Akta;

“.....

(2) sesuatu tribunal boleh mendengar pertikaian mengikut subseksyen 82(1) dan 82(2).

(4) setelah suatu tribunal ditubuhkan segala pertikaian boleh dirujuk kepada tribunal itu oleh Suruhanjaya.

Tujuan penubuhan tribunal antaranya ialah untuk membolehkan pertikaian didengar dan diputuskan dengan seberapa segera dan

efisien selain bertujuan untuk mengurangkan kos dan memudahkan prosiding. Tribunal Koperasi diwujudkan pada 1 Mei 1998. Antara kes yang telah dirujuk ke Tribunal Koperasi ialah kes:

- i) Anggota lawan Anggota
Prof. Kahar Bador & lain-lain lawan N. Krishnan & lain-lain (2)(1983) 1 MLJ 412

Defendan dilantik sebagai Anggota Lembaga Koperasi tetapi pihak plaintif tidak berpuas hati dan telah memohon satu writ (satu perintah daripada mahkamah), dalam kes ini Akta Koperasi 1948 telah terpakai. Isu dalam kes ini sama ada plaintif boleh memohon writ atau tidak?



Mahkamah: Tindakan plaintif adalah *ultra vires*, berdasarkan Akta Koperasi 1948 menyatakan kes ini perlulah merujuk kepada Ketua Pendaftar terlebih dahulu. Oleh itu pelantikan defendan adalah sah. Dalam kes ini juga, Hakim Mahkamah Tinggi, Hashim Yeop Sani: ‘... *Where the intention of the legislation is clear for a preference for a domestic remedy first, then this privilege should be allowed and the Court should be slow to interfere in the first instance.*’

ii) Anggota lawan Koperasi **Rajaratnam A/L M. Genan** lawan Koperasi **Kota Berhad (T-03-2011)**

Pemohon telah memfailkan pertikaian di tribunal kerana dia telah ditamatkan keanggotaannya oleh responden. Pemohon menuntut agar dia diterima balik sebagai anggota responden. Pemohon telah ditamatkan keanggotaannya atas

alasan dia telah membuat tuduhan palsu ke atas Anggota Lembaga Koperasi dan surat tunjuk sebab telah dihantar kepada pemohon. Dalam kes ini, tribunal memutuskan bahawa keanggotaan pemohon dipulihkan dan dikembalikan kepada beliau disebabkan pihak responden tidak mematuhi peraturan hak asasi kerana surat tunjuk sebab yang dihantar sebenarnya telah dikembalikan semula kepada pihak responden dan pemohon tidak menerimanya. Selain itu, keputusan penggantungan dan penamatan keanggotaan pemohon telah dibuat secara *mala fide* atau *malice* kerana pemohon tidak diberi hak bertanya dan mendapatkan penjelasan atas sesuatu perkara yang penting berkenaan dengan hal pengurusan kewangan koperasinya.

Award dan Rayuan

Setiap pertikaian yang dirujuk kepada Suruhanjaya dengan pilihan kaedah penyelesaian yang telah ditentukan oleh penimbang tara atau Suruhanjaya sendiri akan menerima keputusan daripada pihak berkenaan melalui award yang diberikan. Award ini boleh dirayu sekiranya pihak-pihak yang terlibat dalam kes tidak berpuas hati dengan keputusan tersebut sebagaimana dinyatakan di dalam seksyen 82 Akta.

(4) Mana-mana pihak yang terkilan dengan award penimbang tara atau penimbang-penimbang tara boleh merayu terhadap award itu kepada Suruhanjaya dalam masa dua bulan *daripada* tarikh award itu mengikut cara yang ditetapkan dalam peraturan-peraturan.

(5) Keputusan Suruhanjaya adalah muktamad dan tidak boleh dipersoalkan dalam mana-mana mahkamah sivil.

(6) Award penimbang tara jika tiada rayuan dikemukakan kepada Suruhanjaya atau jika rayuan itu ditarik balik, adalah muktamad dan tidak boleh dipersoalkan dalam mana-mana mahkamah sivil.

(7) Keputusan Suruhanjaya atau award penimbang tara adalah muktamad dan hendaklah dikuatkuasakan oleh Mahkamah Sesyen yang mempunyai bidang kuasa bagi tempat terletaknya pejabat pendaftar koperasi itu mengikut cara yang sama seolah-olah keputusan atau award itu ialah suatu penghakiman Mahkamah Sesyen itu.

(8) Mana-mana pihak yang terkilan dengan keputusan mahkamah tentang apa-apa pertikaian yang dirujuk kepadanya boleh merayu terhadap keputusan itu mengikut peruntukan-peruntukan kaedah-kaedah mahkamah yang terpakai baginya.

Walau bagaimanapun, bagi award atau keputusan yang dikeluarkan oleh tribunal ia tertakluk kepada seksyen 82(3)(6) Akta dan seksyen 82(3)(6A) Akta yang menyatakan bahawa award tribunal hendaklah mengikat mana-mana pihak dan boleh dikuatkuasakan sebagai penghakiman Mahkamah Sesyen. Sekiranya pihak-pihak tidak berpuas hati dan terkilan dengan award yang diberikan, seksyen 83 (7) Akta membolehkan pihak-pihak merayu ke Mahkamah Tinggi.

Tatacara Pemfailan Pertikaian di Tribunal

Tatacara pemfailan kes rujukan Tribunal Koperasi adalah ditentukan oleh Peraturan-Peraturan Tribunal Koperasi 1998. Setiap rujukan pertikaian hendaklah menggunakan Borang A. Perkara yang perlu dinyatakan di dalam Borang A adalah seperti berikut:

PERKARA	KETERANGAN
PEMOHON	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Pemohon hendaklah menyatakan identitinya sama ada koperasi atau individu. <i>Contoh:</i> Jika pemohon ialah sebuah bank, nyatakan: Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad, ibu pejabat di Bangunan Bank Rakyat, Jalan Tangsi, Peti Surat 11024, 50732 Kuala Lumpur.
RESPONDEN	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Seterusnya pemohon hendaklah menyatakan status responden dan alamat terkini responden. Sekiranya ada lebih dari seorang responden, ia juga perlu dinyatakan.
JENIS PERTIKAIAN	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Pemohon juga perlu mengenal pasti jenis pertikaian tersebut. Skop jenis pertikaian adalah menurut seksyen 82(1) dan seksyen 82(2) Akta Koperasi 1993.
HAL KEADAAN YANG MEMBAWA KEPADA PERTIKAIAN	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Selain itu, pemohon hendaklah menyatakan butir-butir yang jelas mengenai pertikaian seperti perjanjian atau perkara-perkara lain yang berkaitan dengan pertikaian yang wujud. ⊙ Pemohon hendaklah menyatakan kaitan/hubungan antara pemohon dan responden. ⊙ Sekiranya ingin menuntut apa-apa bayaran/denda lewat ia hendaklah dinyatakan.
ALASAN DAN SEBAB PERTIKAIAN	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Pemohon perlu menerangkan alasan/sebab. ⊙ <i>Contoh:</i> Pemecatan keanggotaan pemohon dalam koperasi melanggar prosedur undang-undang kecil koperasi tersebut. ⊙ <i>Contoh:</i> Responden cuai/abai/enggan membayar hutang kepada pemohon ⊙ Nyatakan juga bahawa kecuai/kegagalan itu masih wujud sehingga ke tarikh pemfailan.
LAMPIRAN/DOKUMEN RELEVAN	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Pemohon hendaklah melampirkan segala dokumen yang relevan bersesuaian dengan jenis pertikaian tersebut. ⊙ Dokumen itu akan menjadi ekshibit.
RELIEF / REMEDI YANG DIPOHON	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Pemohon hendaklah menyatakan apakah jenis <i>relief/remedi</i>, perintah atau award yang dikehendaki dibuat oleh tribunal. ⊙ Pemohon boleh menyatakan tentang tuntutan mengikut tempoh masa tertentu seperti bulan atau tahun.
TANDATANGAN	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Pemohon hendaklah menurunkan tandatangan di Borang A. ⊙ Permohonan yang dibuat oleh koperasi atau perbadanan hendaklah ditandatangani oleh pegawai yang diberi kuasa berbuat demikian. ⊙ Ruangan Setiausaha Tribunal hendaklah ditandatangani oleh Setiausaha Tribunal dan dicap meterai Tribunal Koperasi.
PENYERAHAN BORANG A	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Melalui pemohon sendiri atau melalui peguam caranya diserahkan kepada Setiausaha Tribunal Koperasi, Suruhanjaya Koperasi Malaysia.....KL... (alamat penuh) ⊙ Rujukan pertikaian hendaklah difailkan dalam enam salinan untuk: <ul style="list-style-type: none"> • fail tribunal, • fail pengerusi, • fail panel SKM, • fail panel koperasi, • salinan responden, dan • salinan kembali kepada pemohon.
BORANG B	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Responden mempunyai masa selama 21 hari selepas menerima saman dari pemohon untuk memfailkan pernyataan jawapan. ⊙ Pernyataan jawapan hendaklah difailkan di Pejabat Setiausaha Tribunal Koperasi.

Penutup

Setiap pihak yang berkepentingan mempunyai hak untuk merujuk apa jua pertikaian yang dibenarkan di bawah peruntukan undang-undang. Pertikaian yang dirujuk akan dibawa kepada pihak-pihak yang diberi kuasa untuk mendengar dan membicarakan pertikaian tersebut. Peruntukan pertikaian yang dimasukkan di dalam Akta Koperasi 1993 bertujuan membolehkan pihak-pihak yang bertikai untuk mendapatkan semula hak yang terjejas dan memberi keadilan kepada kedua-dua pihak yang terlibat sama ada pemohon atau responden.

Namun demikian, pihak-pihak adalah disarankan untuk menyelesaikan sebarang pertikaian secara dalaman di peringkat koperasi terlebih dahulu sebelum merujuk kepada Suruhanjaya Koperasi Malaysia kerana penubuhan koperasi adalah bertujuan untuk saling tolong menolong dan bekerjasama serta koperasi adalah milikan bersama semua anggota umpama peribahasa *Melayu bulat air kerana pembentung bulat manusia kerana muafakat.*

BORANG A

**PERATURAN-PERATURAN TRIBUNAL KOPERASI 1998
(Peraturan 14)
RUJUKAN KES PERTIKAIAN DI TRIBUNAL KOPERASI**

No.Rujukan.....Tahun.....

ANTARA

_____ Pemohon

DAN

_____ Responden

PERNYATAAN PERTIKAIAN

1. Pemohon ialah _____
2. Responden ialah _____
3. Nyatakan jenis pertikaian _____
4. Nyatakan butir-butir pertikaian termasuklah termasuklah hal keadaan yang membawa kepada pertikaian.

5. Nyatakan alasan-alasan / sebab-sebab bagi pertikaian itu.

6. Lampiran dokumen-dokumen yang relevan (jika ada).
7. Nyatakan relief dan / atau remedi yang dipohon.

Bertarikh :

.....
Pemohon

.....
Setiausaha
Tribunal Koperasi

Alamat Pemohon :

(ALAMAT RUMAH ATAU ALAMAT BERDAFTAR BAGI KOPERASI BERDAFTAR)

BORANG B

**PERATURAN-PERATURAN TRIBUNAL KOPERASI 1998
(Peraturan 18)
RUJUKAN KES PERTIKAIAN DI TRIBUNAL KOPERASI**

No.Rujukan.....Tahun.....

Kepada
Setiausaha Tribunal Koperasi

ANTARA

_____ Pemohon

DAN

_____ Responden

PERNYATAAN PERTIKAIAN

1. Rujukan pertikaian yang difailkan oleh Pemohon telah disampaikan kepada Responden pada _____
2. Jawapan Responden terhadap rujukan pertikaian itu adalah seperti berikut:
 - i. Nyatakan butir-butir jawapan

 - ii. Nyatakan alasan-alasan bagi jawapan itu

 - iii. Lampirkan dokumen-dokumen yang relevan (jika ada)

Bertarikh :.....haribulan.....

.....
Responden

.....
Setiausaha
Tribunal Koperasi

Alamat Pemohon :

(ALAMAT RUMAH ATAU ALAMAT BERDAFTAR BAGI KOPERASI BERDAFTAR)

ARAHAN KEPADA RESPONDEN :

- 1) Jika rujukan Pemohon tidak dipertikaikan, masukkan perkataan "tidak dipertikaikan" dalam ruangan di bawah Pernyataan Jawapan.
- 2) Jika rujukan Pemohon dipertikaikan, nyatakan butir-butir jawapan dan alasan-alasan bagi jawapan itu.
- 3) Pernyataan Jawapan hendaklah difailkan dalam masa dua puluh satu hari selepas penyampaian salinan rujukan pertikaian atau penghakiman boleh dibuat yang memihak kepada Pemohon.
- 4) Kegagalan untuk hadir di hadapan Tribunal pada tarikh pendengaran boleh menyebabkan penghakiman dibuat yang memihak kepada Pemohon.
- 5) Borang B hendaklah ditandatangani oleh Pengerusi atau Setiausaha Koperasi atau mana-mana orang yang diberi kuasa oleh koperasi itu.
- 6) Borang B hendaklah difailkan dalam enam salinan di pejabat Pendaftaran Tribunal setelah dibayar fi pemfailan. Kesemua salinan hendaklah dimeterai dan ditandatangani oleh Setiausaha atau Penolong Setiausaha dan satu daripada salinan itu hendaklah dikembalikan kepada Responden.
- 7) Responden boleh diwakili oleh peguambela dan peguamcara semasa pendengaran.
- 8) Responden boleh melampirkan pada Pernyataan Jawapan itu apa-apa dokumen yang relevan bagi pembentangan kes.

MEMPERKUKUH KEDUDUKAN KOPERASI MELALUI PINDAAN AKTA KOPERASI



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

Pengenalan

Gerakan koperasi negara telah mencapai usianya yang ke-100 tahun penubuhannya. Bagi tempoh seabad ini, gerakan koperasi seharusnya sudah mampu berdiri sendiri dalam menentukan hala tuju mereka, bukan sahaja dalam meningkatkan prestasi koperasi masing-masing dalam mencapai matlamat dan objektif penubuhannya malah lebih besar iaitu membantu kerajaan membina masyarakat yang kukuh. Sepanjang tempoh ini juga, koperasi telah mengalami transformasi yang seiring dengan keperluan semasa dalam mencapai objektif sosioekonomi dan sosial. Sejak kewujudan koperasi pada tahun 1922, perjalanannya telah berkembang tahun demi tahun dan terlibat dalam aktiviti perniagaan yang pelbagai seiring dengan permintaan dan keperluan masyarakat serta perubahan teknologi dan juga zaman.

Undang-undang di mana sekalipun termasuk Malaysia juga melalui proses evolusi yang berubah secara perlahan. Di negara maju yang sentiasa kuat dengan desakan rakyat, undang-undangnya dilihat lebih ke hadapan kerana rakyat dan pemain industri akan mendesak jika tiada perubahan dilaksanakan. Undang-undang mempunyai pengertian yang semakin kompleks kerana undang-undang bersifat tidak statik. Undang-undang bermaksud satu set peraturan sama ada dipersetujui umum atau dibuat melalui badan perundangan (badan statut) seperti akta, enakmen atau ordinan bagi tujuan melindungi, mengatur dan memelihara hak seseorang serta untuk mewujudkan keharmonian sosial. Undang-undang yang lapuk tidak bermakna ia tidak boleh terus digunakan sebaliknya akan ada kelompangan dan kekurangan. Sehubungan itu, kajian semula akta dan perundangan berkaitan adalah penting bagi mencetuskan liberalisasi perundangan supaya selaras dengan matlamat dan dasar yang ditetapkan.

Sejarah Perundangan Koperasi di Malaysia

Undang-undang koperasi pertama yang diluluskan di Tanah Melayu ialah *Cooperative Societies Enactment 1922 of the Federated Malay States* bertarikh 28 Jun 1922. Ia berkuat kuasa di Negeri-negeri Melayu Bersekutu iaitu Perak, Selangor, Negeri Sembilan dan Pahang. Enakmen 1922 ini telah disemak semula dan disiarkan sebagai *FMS*

Cap. 97 dalam tahun 1935. Pindaan tersebut telah dibuat dalam tahun 1937 melalui *FMS Enactment No. 18*. Pada tahun 1948, *Cooperative Societies Enactment 1922* telah dimansuhkan dengan pengenalan kepada *Cooperative Societies Ordinance 1948* yang berkuat kuasa di seluruh Malaya. Ordinan Koperasi 1948 inilah yang menjadi asas kepada undang-undang koperasi di Malaysia sehingga ke hari ini.

Sebelum Ordinan Koperasi 1948 diperkenalkan, Negeri-negeri Selat dan Negeri-negeri Melayu Tidak Bersekutu (Unfederated Malay States) mempunyai perundangan koperasi mereka masing-masing. Ordinan Koperasi 1948 merupakan perundangan yang mengikut model *Indian Cooperative Societies Act 1912*. Ordinan Koperasi 1948 ini telah dipinda sebanyak 11 kali iaitu pada tahun 1951, 1953, 1955 (3 kali), 1958, 1965, 1966, 1969, 1976 dan 1983. Pindaan dalam tahun 1976 menyentuh beberapa takrif baharu ke atas istilah tertentu dalam ordinan. Pindaan terpenting ialah kemasukan prinsip-prinsip koperasi seperti yang disenaraikan dalam seksyen 2 Akta. Dengan itu bererti prinsip-prinsip tersebut telah diiktiraf sebagai sesuatu yang perlu di bawah undang-undang untuk dipatuhi oleh semua koperasi.

Dalam tahun 1983, Pesuruhjaya Semakan Undang-undang di Jabatan Peguam Negara telah membuat semakan ke atas Ordinan Koperasi 1948 dengan tujuan mengemas kini peruntukan-peruntukannya. Dengan semakan itu, Ordinan Koperasi 1948 dikenali sebagai Akta Koperasi 1948 (semakan 1983). Akta tersebut digunakan sehingga hari ini (Akta Koperasi 1993) berkuat kuasa pada 22 Januari 1994 meliputi seluruh Malaysia. Antara faktor yang membawa kepada semakan tersebut adalah seperti:

- a. Akta sedia ada ketika itu telah diguna pakai melebihi 40 tahun dan hanya tertumpu kepada peruntukan bagi tujuan penubuhan dan pengawalan koperasi sahaja. Ini menyebabkan berlaku sekatan terhadap koperasi untuk terus berkembang menceburi bidang-bidang yang baharu. Penguatkuasaan kesalahan-kesalahan oleh Jabatan Pembangunan Koperasi (kini adalah Suruhanjaya Koperasi Malaysia) tidak diperuntukkan secara khusus dalam akta sedia ada.
- b. Terdapat perbezaan status dan tiada keseragaman perundangan koperasi di Semenanjung Malaysia.
- c. Akta sedia ada telah mengalami 11 kali pindaan menyebabkan susunan undang-undang tidak kemas.
- d. Akta sedia ada mengandungi peruntukan yang tidak boleh diterima oleh masyarakat di samping desakan untuk menerapkan nilai-nilai Islam dalam penggubalan akta.
- e. Kerajaan mengambil usaha untuk menyemak akta sedia ada setelah mengambil kira beberapa masalah yang melanda gerakan koperasi seperti 24 koperasi pengambil deposit pada tahun 1980-an.
- f. Ada kajian mendapati terdapat banyak kekurangan yang wujud dalam akta sedia ada dan tidak dapat lagi menampung keperluan aktiviti koperasi yang pelbagai dan semakin rumit.





Akta Koperasi 1993 (Pindaan) 2007 (Akta A1297)

Setelah 13 tahun Akta Koperasi 1993 dikuatkuasakan, beberapa pindaan telah dibuat pada tahun 1995 (Akta 928), 1996 (Akta 963),

2001 (Akta A1128) dan 2007 (Akta A1297). Pindaan tahun 2007 adalah yang terbesar dibuat berikutan penubuhan Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) menggantikan Jabatan Pembangunan Koperasi (JPK) pada 1 Januari 2008.

Jadual 1: Ringkasan Pindaan Akta Koperasi 1993 (Pindaan 2007) (Akta A1297)

BIL.	SEKSYEN	AKTA LAMA	AKTA PINDAAN 2007
1.	Seksyen 5 - Syarat pendaftaran koperasi.	Koperasi boleh didaftarkan dengan sekurang-kurangnya satu ratus (100) orang.	Koperasi boleh didaftarkan dengan sekurang-kurangnya lima puluh (50) orang.
2.	Seksyen 37 - Pengecualian Mesyuarat Agung Perwakilan	Kuasa Menteri untuk mengecualikan koperasi daripada mengadakan Mesyuarat Agung Perwakilan.	Kuasa SKM untuk mengecualikan koperasi daripada mengadakan Mesyuarat Agung Perwakilan.
3.	Seksyen 39 (1) - Pelanjutan masa untuk mengadakan Mesyuarat Agung	Kuasa Menteri untuk melanjutkan masa koperasi untuk mengadakan mesyuarat agung iaitu tidak lewat daripada enam bulan selepas berakhirnya tempoh kewangan kepada tempoh yang lebih panjang.	Kuasa SKM untuk melanjutkan masa koperasi untuk mengadakan mesyuarat agung iaitu tidak lewat daripada enam bulan selepas berakhirnya tempoh kewangan kepada tempoh yang lebih panjang.
4.	Seksyen 42A - Lantikan Jawatankuasa Audit Dalaman	Kuasa Mesyuarat Agung untuk melantik Jawatankuasa Audit Dalaman.	Kuasa Lembaga untuk melantik Jawatankuasa Audit Dalaman.
5.	Seksyen 43(2) dan (3) - Penentuan calon Lembaga		Kuasa SKM untuk menentusah calon yang akan dilantik sebagai Lembaga koperasi.

BIL.	SEKSYEN	AKTA LAMA	AKTA PINDAAN 2007
6.	Seksyen 44A - Pendedahan kepentingan		Anggota Lembaga perlu membuat pendedahan kepentingan dalam pembiayaan Islam atau kemudahan koperasi dengan koperasi.
7.	Seksyen 44B - Pendedahan percanggahan kepentingan		Anggota Lembaga atau Ketua Pegawai Eksekutif perlu membuat pendedahan percanggahan kepentingan dengan koperasi.
8.	Seksyen 57(1B) (a) dan (b) - Penggunaan Kump. Wang Rizab Statutori		Koperasi dibenarkan menggunakan Kumpulan Wang Rizab Statutori untuk pembayaran syer dan yuran anggota dan pengeluaran syer bonus dengan kelulusan SKM .
9.	Seksyen 57(5)(b) - Pembayaran dividen		Koperasi boleh memohon kebenaran SKM untuk menggunakan sumber lain selain daripada untung bersih teraudit untuk pembayaran dividen kepada anggota.
10.	Seksyen 57(5)(d) - Had agihan keuntungan bersih untuk tujuan kebajikan	Pembayaran bagi tujuan kebajikan adalah terhad kepada sepuluh peratus daripada untung bersih.	Had pembayaran bagi tujuan kebajikan anggota dan masyarakat daripada untung bersih ditentukan oleh koperasi sendiri .
11.	Seksyen 57 (1E) Penyenggaraan Kump. Wang Rizab Statutori	Koperasi hanya membuat catatan akaun bagi kumpulan wang tersebut.	Koperasi perlu menyenggara KWRS dalam akaun berasingan dan dilaburkan dalam Akaun Deposit Koperasi .
12.	Seksyen 59(2A) Pandangan Suruhanjaya		Koperasi perlu mengambil tindakan ke atas pandangan yang diberi oleh SKM ke atas akaunnya dan ditunjukkan dalam akaun koperasi tahun berikutnya.



Akta Koperasi 1993 (Pindaan 2021) (Akta A1634)

Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP) telah mengumumkan pindaan Akta Koperasi 1993 (Akta 502) kepada Akta Koperasi (Pindaan) 2021 (Akta A1634) yang berkuat kuasa pada 1 Mac 2021. Akta A1634 ini adalah terpakai kepada semua koperasi yang berdaftar dengan Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM). Pindaan Akta Koperasi ini telah diluluskan di Dewan Rakyat pada 17 Disember 2020 dan Dewan Negara pada 29 Disember 2020. Akta A1634 ini telah mendapat perkenan Diraja pada 26 Januari 2021 serta telah diwartakan pada 2 Februari 2021. Empat objektif pindaan akta ini dilakukan iaitu untuk:

- i. Memperkukuh elemen pengawalseliaan ke atas koperasi;
- ii. Menggalakkan pengamalan pematuhan sendiri;
- iii. Memastikan sektor koperasi kekal relevan dengan perkembangan ekonomi semasa; dan
- iv. Memudah cara gerakan koperasi untuk terlibat dalam bidang perniagaan.

Walaupun telah dipinda, Akta 502 masih menjadi akta ibu kepada perundangan koperasi manakala pindaan hanyalah melibatkan beberapa peruntukan sahaja yang dimasukkan dalam Akta A1634. Pindaan ini melibatkan sembilan (9) peruntukan dalam Akta 502 yang dilihat memberi impak positif kepada masyarakat khususnya gerakan koperasi.

Antara pindaan utama yang dibuat adalah berkaitan syarat-syarat bagi pendaftaran koperasi asas yang telah dipemudahkan di mana bilangan individu bagi tujuan pendaftaran telah dikurangkan daripada 50 orang kepada 20 orang sahaja. Hal ini sangat bertepatan

dengan hasrat kerajaan untuk menggalakkan golongan B40 terutamanya menceburi aktiviti perniagaan melalui koperasi di samping dapat memasyarakatkan gerakan koperasi berdasarkan kumpulan sasar seperti golongan belia, wanita, komuniti mahupun masyarakat peribumi seperti orang asli. Pindaan pengurangan bilangan individu ini mungkin boleh ditambah baik pada masa hadapan kerana jika hendak dibandingkan dengan negara-negara lain, ia masih tinggi. Sebagai contoh negara seperti United Kingdom, Kanada, Sweden dan Jerman mensyaratkan bilangan minimum tiga orang sahaja untuk menubuhkan koperasi. Ini dapat memudahkan masyarakat terutamanya golongan belia memulakan perniagaan menerusi platform koperasi.

Selain pengurangan bilangan individu bagi tujuan pendaftaran koperasi asas, pengurangan bilangan Lembaga koperasi dan ahli Jawatankuasa Audit Dalaman bertujuan untuk memudah cara tadbir urus serta memansuhkan kelulusan SKM dalam penggunaan logo oleh koperasi. Namun, bagi melindungi hak cipta logo, koperasi disarankan untuk mendaftar hak cipta tersebut dengan pihak Perbadanan Harta Intelekt Malaysia (MyIPO).

Di samping itu, pindaan yang dibuat ini turut membenarkan atau memudahkan lagi koperasi untuk menerima pembiayaan daripada institusi kewangan di bawah seliaan Bank Negara Malaysia (BNM) dan pembiayaan daripada koperasi yang ditentukan oleh SKM tanpa terlebih dahulu mendapatkan kelulusan SKM. Tambahan pula, pindaan baharu juga memudahkan pengurusan harta, pulangan atau kepentingan anggota beragama Islam yang meninggal dunia dan membatalkan pendaftaran sesuatu koperasi akibat kekurangan anggota. SKM turut menjangkakan pendaftaran koperasi akan meningkat sebanyak

50% manakala pembatalan koperasi dapat dikurangkan sebanyak 25% sebagai implikasi daripada pindaan peruntukan pendaftaran dan pembatalan koperasi.

Jadual 2: Ringkasan Pindaan Akta Koperasi 1993 (Pindaan 2021)

BIL.	SEKSYEN	AKTA LAMA	AKTA PINDAAN 2021
1.	Seksyen 5 - Syarat pendaftaran koperasi.	Koperasi boleh didaftarkan dengan sekurang-kurangnya lima puluh (50) orang.	Koperasi boleh didaftarkan dengan sekurang-kurangnya dua puluh (20) orang.
2.	Seksyen 6 - Permohonan pendaftaran koperasi	Sek. 6(1)(a) Dokumen pendaftaran ditandatangani oleh sekurang-kurangnya sepuluh (10) orang yang semuanya layak menjadi anggota. Sek. 6(2)(b) Minit mesyuarat ditandatangani oleh dua puluh lima (25) orang bakal anggota yang hadir dalam Mesyuarat Agung Permulaan (MAP).	Sek. 6(1)(a) Dokumen pendaftaran ditandatangani oleh sekurang-kurangnya lima (5) orang yang semuanya layak menjadi anggota. Sek. 6(2)(b) Minit Mesyuarat ditandatangani oleh sepuluh (10) orang bakal anggota yang hadir dalam Mesyuarat Agung Permulaan (MAP).
3.	Seksyen 8 - Peruntukan khas bagi koperasi – koperasi tertentu	Jika koperasi tidak dapat memenuhi seksyen 5 , koperasi boleh didaftarkan dengan sekurang-kurangnya dua puluh (20) orang.	Jika koperasi tidak dapat memenuhi seksyen 5 , koperasi boleh didaftarkan dengan sekurang-kurangnya lima (5) orang.
4.	Seksyen 12 (b) (logo) - Nama berdaftar hendaklah dipamerkan	Penggunaan logo koperasi hendaklah dengan kelulusan bertulis daripada SKM.	Penggunaan logo koperasi tidak memerlukan kelulusan bertulis daripada SKM.
5.	Seksyen 24 - Kuasa untuk memperlakukan harta dan, pulangan atau kepentingan anggota-anggota yang mati	Wang anggota yang beragama Islam selepas dia meninggal syernya akan diberikan kepada wakil di sisi undang-undang.	Wang anggota yang beragama Islam selepas dia meninggal syernya akan diberikan kepada orang yang dinamakan (penama). Penama beragama Islam sebelum pindaan akta adalah terus kekal sah.

BIL.	SEKSYEN	AKTA LAMA	AKTA PINDAAN 2021
6.	Seksyen 42 - Lembaga Koperasi	Lembaga sesuatu koperasi hendaklah tidak kurang dari enam (6) dan tidak melebihi 15 orang. (6 < 15)	Lembaga sesuatu koperasi hendaklah tidak kurang dari tiga (3) orang dan tidak melebihi 15 orang. (3 < 15)
7.	Seksyen 42A - Jawatankuasa Audit Dalam (JAD)	Pelantikan Jawatankuasa Audit Dalaman (JAD) sesuatu koperasi hendaklah tidak kurang dari tiga (3) dan tidak melebihi lima (5) orang. (3 < 5)	Pelantikan Jawatankuasa Audit Dalaman (JAD) sesuatu koperasi hendaklah tidak kurang dari dua (2) dan tidak melebihi lima (5) orang. (2 < 5)
8.	Seksyen 50 - Wang Koperasi	Seksyen 50(e) – Koperasi membuat pinjaman luar daripada bukan anggota (institusi kewangan atau koperasi) perlu kelulusan SKM.	Seksyen 50(1)(ea)- Koperasi membuat pinjaman luar daripada bukan anggota (institusi kewangan berlesen atau koperasi yang ditentukan SKM) tidak memerlukan kelulusan SKM.
9.	Seksyen 72 - Pembatalan pendaftaran koperasi	Suruhanjaya boleh membatalkan koperasi sekiranya anggota koperasi kurang dari lima belas (15) orang.	Suruhanjaya boleh membatalkan koperasi sekiranya anggota koperasi kurang dari lima (5) orang.

Penutup

Secara dasarnya, pindaan ini dilihat selaras dengan polisi kerajaan semasa supaya operasi perniagaan pada masa ini lebih mudah dan memastikan koperasi yang didaftarkan adalah berkualiti. Tindakan pindaan akta ini juga dilihat berupaya untuk meningkatkan entiti koperasi dalam ekonomi dan seterusnya menyumbang RM60 bilion pada tahun 2025 dan RM100 bilion menjelang 2030 daripada perolehan koperasi kepada negara. Banyak peluang pekerjaan kepada rakyat dapat diwujudkan kesan daripada penubuhan koperasi baru. Pindaan akta ini juga diharapkan dapat membuka mata dan minda masyarakat serta mendorong mereka untuk memilih bidang keusahawanan sebagai pilihan

alternatif dalam menjana semula pendapatan yang terjejas akibat situasi pandemik COVID-19. Secara tidak langsung sektor koperasi dilihat sebagai instrumen utama untuk melonjakkan keusahawanan dalam kalangan golongan isi rumah berpendapatan rendah atau B40.

Bertitik tolak daripada pindaan ini juga, kecekapan koperasi dalam menjalankan aktiviti perniagaan diharapkan dapat ditingkatkan dan mampu melahirkan koperasi yang dapat memenuhi keperluan bersama tanpa menjejaskan prinsip dan nilai berkoperasi. Dengan ekosistem keusahawanan yang holistik, kondusif dan mampan ini diharapkan kapasiti dan keupayaan gerakan koperasi dapat dipertingkatkan sebagai penyumbang berkesan kepada pembangunan sosioekonomi negara demi kesejahteraan anggota dan masyarakat.



Nur Syazwani Zainul Abidin
Pusat Pembangunan Koperasi
nursyazwani@ikma.edu.my

APLIKASI ANDRAGOGI BAGI PROGRAM LATIHAN DAN PEMBANGUNAN SUMBER MANUSIA DI KOPERASI

Pengenalan

Zaman transformasi digital, yang dipanggil Revolusi Perindustrian Keempat (Industri 4.0), menuntut perubahan dalam mengendalikan cara organisasi beroperasi dan bekerja. Peningkatan penggunaan teknologi digital ke dalam semua bidang dan aliran kerja organisasi mendorong untuk pembangunan kemahiran pekerja. Persaingan dalam ekonomi global juga memerlukan organisasi terutamanya koperasi untuk melatih pekerja mereka untuk memenuhi keperluan pekerja di pasaran. Pekerjaan hari ini sering memerlukan kemahiran kognitif yang kompleks dan akibatnya, pembelajaran berterusan semakin penting untuk keberkesanan organisasi.

Pengabaian aspek latihan dan pembangunan sumber manusia serta kurang kesedaran tentang kepentingannya menyebabkan koperasi menghadapi cabaran penyusutan moral dan motivasi, peningkatan pusing ganti pekerja dan masalah ketidakpuasan kerja. Kesemua ini menyukarkan pihak pengurusan untuk melaksanakan strategi dalam melaksanakan perubahan yang berkesan. Ditambah pula dengan tekanan persekitaran akibat Industri 4.0 yang meliputi aspek ekonomi, sosial dan teknologi yang akan menggugat kesejahteraan dan kelangsungan koperasi. Jika tidak ditangani dengan bijak, tekanan ini boleh menjejaskan kualiti hidup di tempat kerja dan juga kehidupan peribadi.

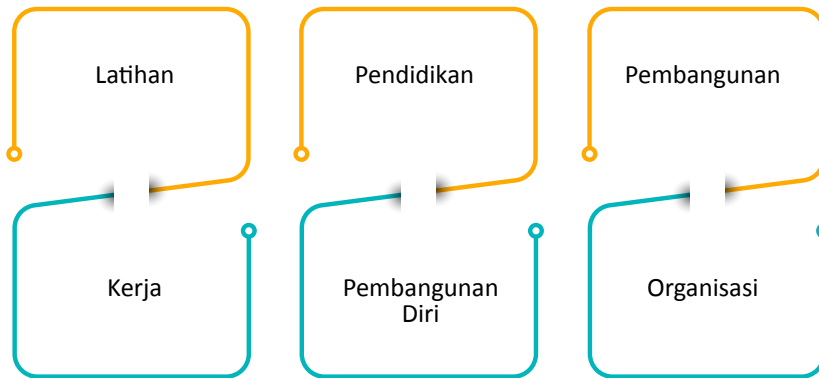
Sumber manusia dilihat sebagai faktor utama dalam pembangunan modal insan dan meningkatkan daya saing koperasi. Untuk mencapai matlamat koperasi, sumber manusia perlu mencari cara untuk mengoptimalkan pembangunan tenaga kerja mereka, menambah baik program latihan dan dengan itu memberikan pekerja maklumat, kemahiran dan kompetensi, yang diperlukan untuk bekerja dalam zaman transformasi digital yang berubah dengan pantas masa kini.

Memahami cara pembelajaran orang dewasa boleh membantu koperasi serta pasukan Pengajaran dan Pembelajaran (P&P) merancang, mengendali program latihan mengikut konsep, pembangunan dan penyampaian mengikut prinsip andragogi sebagai teori pembelajaran dewasa yang diiktiraf.

Latihan dan Pembangunan

Latihan merupakan satu program yang dibentuk untuk meningkatkan kemahiran, pengetahuan dan keupayaan pekerja bagi memenuhi keperluan

pekerjaan semasa. Manakala pembangunan pula ialah program berterusan yang bertujuan untuk membangunkan kerjaya pekerja dalam organisasi pada masa hadapan. Pendidikan pula menumpukan kepada usaha untuk membangunkan diri seseorang pekerja.



Rajah 1: Perbezaan antara Latihan, Pendidikan dan Pembangunan

Perbezaan konsep latihan, pendidikan dan pembangunan adalah :

1. Latihan adalah pembelajaran yang berorientasikan matlamat jangka pendek yang mengehendaki seseorang melaksanakan tugasnya dengan efektif dan efisien sejeurus selepas mengikuti program pembelajaran. Contohnya, kerani Koperasi ABC yang biasanya menggunakan mesin taip untuk menulis dokumen menjalankan latihan menggunakan komputer dan perisian *Microsoft Office* di Institut Koperasi Malaysia (IKMa) untuk digunakan di tempat kerjanya.
2. Pendidikan adalah pembelajaran yang berorientasikan matlamat jangka panjang yang mewujudkan kesediaan pekerja untuk mempelajari sesuatu input yang berkaitan dengan kerjayanya pada masa hadapan. Sebagai contoh pegawai di Koperasi ABC dihantar untuk menghadiri bengkel tentang konsep pendokumentasian dan pelaksanaan Sistem Kualiti MS ISO 9000 sebagai persediaan kepada mereka mengadaptasi sistem kualiti yang baharu dalam sistem kerja mereka.
3. Pembangunan adalah pembelajaran yang distrukturkan tidak berasaskan kepada pekerjaan seseorang tetapi akan digunakan untuk tujuan perkembangan kerjaya atau potensi diri seseorang pekerja. Sebagai contoh kerani kewangan Koperasi ABC diberi peluang oleh Pengerusi untuk mengikuti kursus pengacara majlis. Ia tidak nampak relevan dengan tugasnya tetapi kemahiran ini berguna apabila Koperasi ABC mengadakan majlis atau mesyuarat agung bersama anggota koperasi.

Faedah Latihan dan Pembangunan Pekerja

Program latihan dalam sesebuah organisasi mempunyai matlamat, tujuan dan manfaatnya tersendiri. Tujuan latihan dilaksanakan adalah untuk mencari penyelesaian masalah yang timbul pada masa kini dan menyediakan penyelesaian masalah yang mungkin wujud kerana perubahan sistem, cara kerja dalam organisasi. Berikut merupakan faedah latihan dan pembangunan pekerja:



Mengatasi kelemahan

Program latihan memberi peluang untuk menambahkan kemahiran yang diperlukan oleh pekerja. Program pembangunan juga membantu memperluaskan asas pengetahuan pekerja dalam koperasi. Koperasi dapat merapatkan jurang dan hubungan yang lemah dalam organisasi mereka. Dengan cara sedemikian, setiap pekerja dapat menangani segala tugas dengan cekap.



Peningkatan prestasi pekerja

Setiap pekerja yang mendapat latihan dari semasa ke semasa berada dalam kedudukan yang lebih baik untuk meningkatkan produktiviti kerjayanya. Program latihan juga membantu membina keyakinan pekerja kerana ia akan mendapat pemahaman yang lebih baik mengenai peranan dan tanggungjawabnya dalam koperasi.



Meningkatkan profil dan reputasi koperasi.

Menjalankan program latihan dan pengembangan kerjaya pekerja yang kerap merupakan salah satu cara untuk meningkatkan reputasi koperasi sehingga

menjadi pilihan utama kepada graduan dan pekerja yang lain untuk bekerja di koperasi ini. Koperasi yang melatih pekerjanya akan menarik minat kepada calon pekerja baharu untuk bersama-sama koperasi ini dalam meningkatkan kemahiran mereka serta meningkatkan reputasi koperasi tempat mereka bekerja.



Inovasi

Apabila pekerja mendapat latihan dan meningkatkan kemahiran yang konsisten, ini akan mendorong kreativiti mereka dalam bekerja. Program latihan membantu pekerja menjadi lebih berdikari dan kreatif ketika menghadapi cabaran dalam pekerjaan mereka.

Faktor Mengadakan Program Latihan

Terdapat beberapa faktor yang mewujudkan keperluan untuk mengadakan program latihan iaitu :

1. Persaingan di pasaran

Persaingan di pasaran sama ada di peringkat domestik atau antarabangsa memberi pengaruh yang besar dalam koperasi. Ia menentukan sama ada sesebuah koperasi maju atau ketinggalan dalam aspek-aspek pengeluaran, produk, penjana keuntungan, pemerolehan pakar-pakar dalam koperasi dan sebagainya. Oleh itu, sesebuah koperasi perlu melatih pekerjanya supaya mempunyai kemahiran kerja yang mantap, pengetahuan kerja yang luas dan lebih proaktif daripada pesaing-pesaing organisasi yang lain.



Untuk mencapai matlamat koperasi, sumber manusia perlu mencari cara untuk mengoptimumkan pembangunan tenaga kerja mereka, menambah baik program latihan dan dengan itu memberikan pekerja maklumat, kemahiran dan kompetensi, yang diperlukan untuk bekerja dalam zaman transformasi digital yang berubah dengan pantas masa kini.



2. **Perubahan yang pantas dan berterusan**
Perubahan yang pantas dan berterusan adalah hakikat yang perlu diterima dalam sesebuah organisasi. Kemahiran yang dianggap terkini semalam mungkin sudah ketinggalan pada hari ini. Begitu juga pengetahuan yang sesuai pada hari ini mungkin tidak relevan lagi pada masa hadapan. Untuk mendapat pekerja yang bersifat kompetitif perlu mengikuti program latihan yang berkala yang disediakan oleh koperasi agar kemahiran dan pengetahuan sentiasa terkini mengikut peredaran zaman.
3. **Pemindahan Teknologi**
Teknologi baharu yang mungkin terdiri daripada mesin, jentera atau perisian komputer akan sekadar menjadi pembaziran dalam koperasi sekiranya ia tidak dikendalikan dalam kalangan pekerja yang mahir dan berpengetahuan. Oleh itu, pekerja di koperasi perlu sentiasa di tingkatkan kemahiran dalam teknologi dengan menghantar mereka mengikuti program latihan.

Program latihan berjaya memenuhi matlamat organisasi sekiranya sumber manusia dapat memenuhi keperluan pekerja serta pembelajaran ini mengikut keperluan pembelajaran orang dewasa. Untuk mengendalikan program latihan, koperasi perlu faham konsep pembelajaran dewasa atau dikenali sebagai andragogi.

Pembelajaran Dewasa

Pembelajaran dewasa atau dikenali sebagai andragogi merupakan konsep yang di popularkan oleh Malcolm Knowels yang telah menulis buku mengenai andragogi pada tahun 1970. Menurut Knowels, andragogi merupakan seni dan sains untuk membantu orang dewasa belajar. Perkataan andragogi berasal dari Bahasa Yunani 'aner' ertinya orang dewasa (*adult*), dan 'agogos' ertinya memimpin (*leader*).

Keperluan pembelajaran dewasa dipengaruhi oleh faktor dalaman dan faktor luaran di mana setiap

individu cuba mengubah atau meningkatkan pengetahuan, nilai, kemahiran atau strategi di peringkat kerjaya, tingkat kehidupan dan sosialisasi. Pembelajaran dewasa di organisasi mempunyai implikasi ekonomi, memberi sumbangan kepada pertumbuhan masyarakat, membantu membawa perubahan dan meningkatkan kualiti hidup bagi setiap individu.

Institut Koperasi Malaysia (IKMa) yang merupakan satu-satunya institut pendidikan dan latihan untuk gerakan koperasi di Malaysia iaitu memfokuskan kepada pembelajaran dewasa khususnya kepada anggota koperasi dewasa bermula 18 tahun ke atas. IKMa menyediakan kursus-kursus yang relevan kepada koperasi selain itu menyediakan khidmat konsultasi, membuat penyelidikan dan perkhidmatan berteraskan ilmu yang relevan. Kursus - kursus yang dirangka oleh IKMa adalah mengikut tren dan keperluan koperasi agar anggota koperasi dapat sama-sama bersaing bersama pasaran luar serta meningkatkan kemahiran bagi manfaat koperasi serta individu itu sendiri.

Model Andragogi

Model andragogi telah dibentuk berdasarkan andaian - andaian di bawah :

1. **Memenuhi rasa ingin tahu** - orang dewasa perlu tahu mengapa mereka belajar. Orang dewasa berkemampuan untuk belajar dan memperoleh faedah daripada pembelajarannya dan juga mengambil kira keburukan apabila tidak mempelajarinya. Peranan fasilitator adalah untuk menyedarkan tentang keperluan memenuhi rasa ingin tahu.
2. **Konsep Kendiri** - Mengikut andaian ini, konsep kendiri orang dewasa sudah sempurna, dan mampu menilai sendiri keputusan dan menentukan hidup mereka sendiri. Orang dewasa membangunkan keperluan psikologi mereka bagi mendapatkan penghargaan dan perhatian daripada orang lain.
3. **Pengalaman** - Orang dewasa mempunyai pengalaman hidup yang unik yang mereka boleh gunakan untuk membentuk pembelajaran mereka mengikut latar belakang, keperluan, pencapaian dan minat. Kaedah pembelajaran yang sering digunakan adalah perbincangan kumpulan, penyelesaian masalah dan bertukar-tukar pengalaman.
4. **Kesediaan Belajar** - Pelajar dewasa mempunyai keinginan dan kesediaan untuk belajar, terutamanya apabila pembelajaran itu sangat relevan dengan situasi kehidupan sebenar yang mereka hadapi. Kesediaan belajar ini penting bagi pembangunan kendiri mereka.
5. **Motivasi** - Orang dewasa lebih terdorong untuk belajar melalui motivasi dalaman. Mereka didorong oleh keinginan untuk harga diri, pencapaian matlamat, atau peribadi dan imbuhan
6. **Orientasi pembelajaran** - Orang dewasa mempunyai orientasi pembelajaran yang berpusatkan tugas, kehidupan dan masalah yang mendorong mereka untuk mencari penyelesaian segera dalam pembelajaran. Setiap perkara yang dipelajari adalah berkaitan dengan hidup mereka. Mereka bermotivasi untuk belajar kerana mereka menyedari akan kepentingan nilai pembelajaran yang mereka tempuhi sepanjang kehidupan seharian.

Prinsip Andragogi

Prinsip-prinsip andragogi dapat mengawal teori pembelajaran dewasa dan ia juga boleh digunakan seiring dengan enam andaian di atas untuk mencipta program latihan yang kukuh di organisasi.



Penglibatan pelajar dewasa

Orang dewasa perlu bebas untuk bertindak. Fasilitator perlu melibatkan pelajar dewasa dalam pembangunan, penyampaian, dan penilaian topik yang diajar. Sebagai pemudah cara, fasilitator membimbing pelajar berdasarkan pengetahuan yang dimiliki oleh mereka. Mereka perlu diberikan matlamat sejauh mana pencapaian matlamatnya.



Pengalaman asas pembelajaran.

Pelajar dewasa mempunyai latar belakang yang sangat pelbagai dan pengalaman yang berbeza-beza. Pembelajaran akan lebih bermakna apabila menggunakan latihan, aktiviti dan perbincangan berasaskan kumpulan yang membolehkan mereka berkongsi pengalaman dalam membantukan rakan lain dalam proses pembelajaran.



Pembelajaran relevan dan berkesan

Orang dewasa fokus mempelajari subjek atau kemahiran yang memberi kesan segera kepada kehidupan/kerjaya/sosial mereka. Selain pengalaman pelajar, kandungan pembelajaran juga penting digunakan dalam keperluan

semasa mereka. Sebelum menyertai kursus, orang dewasa perlu tahu matlamat yang perlu dicapai. Fasilitator akan membantu mereka mencapai matlamat mereka. Matlamat dan objektif kursus dibuat pada permulaan kursus.



Pembelajaran berasaskan masalah

Pembelajaran dewasa adalah berasaskan masalah dan bukannya berorientasikan kandungan. Aktiviti pembelajaran berasaskan masalah, kajian kes memberi peluang kepada pelajar dewasa secara langsung untuk melihat bagaimana perkara yang mereka pelajari boleh digunakan dalam dunia sebenar. Pelajar dewasa boleh menggunakan pendekatan sendiri dalam menyelesaikan masalah dengan menggunakan pengetahuan serta pengalaman yang sedia ada secara praktikalnya.

7 Tips Menggunakan Teori Andragogi dalam Program Latihan dan Pembangunan Manusia di Koperasi

Malcolm Knowles (1980) telah mengenal pasti aspek asas dalam reka bentuk pembelajaran dewasa. Berikut merupakan tujuh tip cara menggunakan teori andragogi dalam reka bentuk latihan dan pembangunan manusia yang dapat membantu sesebuah koperasi untuk merangka program latihan mengikut keperluan khususnya kepada pelajar dewasa:

1. Menilai keperluan pekerja

Pembelajaran dewasa perlu berorientasikan kerelevanan. Dalam merangka program latihan di koperasi, pihak pengurusan perlu melihat keperluan pekerja dari segi skop pekerjaan



Pekerjaan hari ini sering memerlukan kemahiran kognitif yang kompleks dan akibatnya, pembelajaran berterusan semakin penting untuk keberkesanan organisasi.

yang di lakukan serta tanggungjawab di koperasi bagi menambah nilai pekerja serta pekerja dapat mengembangkan potensi yang ada dalam diri di dalam koperasi. Sekiranya latihan yang diberikan kepada pekerja tidak relevan atau bersesuaian dengan keperluan pekerja, latihan yang dihadiri hanyalah satu pembaziran membuang masa , tenaga serta duit dan dalam masa yang sama merugikan sesebuah koperasi.

2. Hubung kait dengan pengalaman

Pelajar dewasa telah mempunyai asas pengalaman hidup dan pengetahuan meliputi aktiviti berkaitan kerja, tanggungjawab keluarga dan pendidikan terdahulu. Tenaga pengajar atau fasilitator perlu mengaitkan pembelajaran dengan asas pengetahuan atau pengalaman tersebut ketika pembelajaran berlangsung. Ini menarik minat pelajar dewasa dalam mengikuti latihan yang dianjurkan serta pembelajaran akan lebih bermakna dan relevan kerana latihan yang diberikan mengikut kes atau pengalaman yang sebenar serta pelajar dapat mengguna pakai secara terus latihan yang diberikan di tempat kerja mahupun dalam kehidupan mereka.

3. Penyelesaian masalah sebenar

Program latihan yang dirancang untuk pembelajaran orang dewasa sebagai penyelesaian masalah. Pelajar dewasa adalah individu yang praktikal iaitu mereka memberi fokus kepada aspek pembelajaran yang berguna dalam pekerjaan serta kehidupan mereka. Mereka tidak berminat dengan pengetahuan teori semata-mata berdasarkan buku sahaja. Pihak pengurusan di koperasi perlu mengenal pasti masalah yang dihadapi oleh pekerja ketika menjalankan tanggungjawab mereka di koperasi serta memberi latihan bagi menyelesaikan masalah yang mereka hadapi. Sebagai contoh Fasilitator perlu menjelaskan bagaimana topik latihan ini berguna dalam pekerjaan dan kehidupan mereka.

4. Nilai segera

Dalam merangka program latihan kepada pekerja, pihak pengurusan perlu mengambil kira latihan yang diberikan mempunyai nilai segera. Pembelajaran yang diikuti oleh pekerja dapat terus digunakan kemahiran serta ilmu yang dipelajari setelah tamat latihan. Secara praktikalnya, andragogi perlu berfokuskan kepada proses daripada isi kandungan yang diajar. Strategi seperti kajian kes, main peranan, simulasi dan penilaian sendiri adalah cara pembelajaran yang berguna kerana strategi ini menggunakan kes yang sebenar melalui pengalaman serta masalah yang dihadapi oleh pekerja ketika bekerja.

5. Relevan

Hubungkan matlamat koperasi dengan matlamat kerjaya pekerja dalam memberi latihan kepada pekerja. Dengan memberi latihan yang relevan dan seiring dengan

matlamat koperasi dan kerjaya pekerja dapat meningkatkan reputasi koperasi dan dalam masa yang sama kerjaya pekerja juga meningkat. Rasa kepuasan yang lebih besar yang akan diperoleh pekerja daripada setiap program latihan yang diikuti mereka.

6. Menyediakan ganjaran

Untuk mengukuhkan program latihan, koperasi boleh memberi ganjaran seperti sijil atau ganjaran lain yang relevan untuk memberi semangat kepada pekerja untuk menyertai latihan yang dihadiri mereka. Ini juga memberi tambah nilai kepada program latihan dan dalam masa yang sama matlamat koperasi juga dapat dicapai seiring dengan pengukuhan program latihan yang diberikan kepada pekerja.

7. Penglibatan pekerja dalam merancang program latihan

Dalam merancang pembelajaran program latihan, pihak sumber manusia koperasi perlu melibatkan pekerja yang menyertai program latihan ini untuk sama-sama berbincang inti pati atau topik yang mereka kehendaki. Ini dapat dilihat dengan jurang pengetahuan pekerja serta permintaan latihan yang dikehendaki oleh pekerja. Memahami sebab mereka menyertai latihan tertentu dan melihat kesan sebelum dan selepas menghadiri program latihan akan meningkatkan penglibatan dan kepuasan pekerja dengan latihan.

Penutup

Di dalam era pembangunan ekonomi yang berasaskan pengetahuan dan kemahiran ini, latihan pekerja yang berterusan merupakan pemangkin utama dalam menentukan



kejayaan pertumbuhan ekonomi dan daya saing negara. Latihan yang berterusan dan pembelajaran sepanjang hayat akan terus digalakkan dalam koperasi untuk meningkatkan kualiti dan produktiviti pekerja. Keberkesanan program latihan dan pembangunan manusia dapat ditentukan dengan mengambil kira teori andragogi yang digunakan serta dihubungkan dengan matlamat koperasi dan matlamat pekerja dalam koperasi. Secara keseluruhannya, koperasi perlu mengambil kira teori andragogi ini dalam merangka latihan yang sesuai mengikut keperluan Ahli Lembaga Koperasi (ALK), anggota koperasi

serta pekerja koperasi. Ini kerana setiap individu yang terbabit dalam koperasi mempunyai skop tanggungjawab serta keperluan kemahiran yang berbeza dalam gerakan koperasi. Fasilitator atau tenaga pengajar juga memainkan peranan penting dalam proses pembelajaran orang dewasa ini dan mereka perlu fleksibel dalam mengendalikan penyampaian ilmu mengikut latar belakang pelajar serta keperluan yang mereka ingin capai dalam pembelajaran agar program latihan yang dikendalikan ini memberi manfaat kepada mereka seterusnya matlamat koperasi juga dapat dicapai bersama.



DIMENSIKOOP