General

UMPSA anjur program Latihan Rundingan Tanpa Rugi perkukuh kemahiran perolehan usahawan FAMA

Fri, 06/12/2026 - 15:31

PORT DICKSON, 5 Jun 2026 – Seramai lebih 50 usahawan di bawah Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) dari seluruh Malaysia telah menyertai Program Latihan Rundingan Tanpa Rugi: Kunci Kejayaan dalam Perolehan yang berlangsung di Institut Latihan FAMA, Port Dickson baru-baru ini.

Program yang diketuai oleh pensyarah Fakulti Pengurusan Industri (FPI), Dr. Nor Rokiah Hanum Md. Haron itu bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemahiran peserta dalam melaksanakan rundingan perniagaan secara lebih strategik, profesional serta beretika.



Latihan ini memberi tumpuan kepada aspek perolehan, hubungan dengan pembekal dan teknik mencapai persetujuan yang menguntungkan kedua-dua pihak.

Turut terlibat para pensyarah dari FPI, Profesor Madya Dr. Muhammad Ashraf Fauri@Fauzi, Dr. Suhaidah Hussain, Ts. Dr. Norhana Mohd. Aripin, Dr. Nur Sofia Nabila Alimin dan Ts. Dr. Azian Ibrahim.

Sepanjang latihan tersebut, peserta mengikuti tiga sesi utama yang menggabungkan perkongsian ilmu, perbincangan berkumpulan dan aktiviti simulasi.

Asas dan Strategi Rundingan Menggunakan BATNA dan ZOPA

Sesi pertama yang dikendalikan oleh Dr. Nor Rokiah Hanum Md. Haron memberi pendedahan kepada konsep asas rundingan, ciri-ciri rundingan yang berkesan dan memberi penekanan kepada persediaan strategik sebelum sesuatu rundingan dilaksanakan.

Peserta turut diperkenalkan kepada konsep *Best Alternative to A Negotiated Agreement (BATNA) dan Zone of Possible Agreement (ZOPA)* sebagai panduan dalam membuat keputusan yang lebih berkesan.

Menurut beliau, ramai perunding gagal mencapai keputusan optimum kerana tidak membuat persediaan secukupnya sebelum memasuki sesi rundingan.

"Apabila kita memahami pilihan yang ada dan mengetahui had yang boleh diterima, kita akan lebih yakin untuk membuat keputusan yang tepat," ujarnya.

Konsep yang dipelajari kemudiannya diaplikasikan melalui aktiviti Lelong Hasil Kampung yang memerlukan peserta merangka strategi, membuat keputusan pantas dan menilai pilihan terbaik dalam situasi persaingan yang dinamik.

Pendekatan *Win-Win Negotiation*

Sesi kedua yang dikendalikan oleh Profesor Madya Dr. Muhammad Ashraf Fauri@Fauzi memberi pendekatan melalui kaedah win-win negotiation.

Peserta turut didedahkan kepada faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan sesuatu rundingan dan kepentingan memahami keperluan kedua-dua pihak sebelum mencapai persetujuan.

Bagi mengukuhkan pemahaman peserta, sesi ini disusuli dengan aktiviti simulasi yang menguji keupayaan peserta mengenal pasti kepentingan sebenar di sebalik sesuatu rundingan.

Melalui aktiviti tersebut, peserta mendapati bahawa konflik yang kelihatan sukar diselesaikan sebenarnya boleh mencapai situasi menang-menang apabila keperluan sebenar setiap pihak dikenal pasti dengan jelas.

Menurut Dr. Nor Rokiah Hanum lagi, ramai peniaga cenderung memberi tumpuan kepada apa yang mereka mahu peroleh dalam rundingan tanpa memahami keperluan sebenar pihak yang satu lagi.

"Apabila kedua-dua pihak memahami kepentingan yang ingin dicapai, lebih banyak pilihan penyelesaian dapat diwujudkan dan rundingan akan menjadi lebih produktif.

“Rundingan yang berjaya bukan sekadar mencapai persetujuan, malah mampu membina hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan antara pihak yang terlibat,” katanya.

Komunikasi Berkesan, Etika dan Simulasi Rundingan

Sesi ketiga pula yang dikendalikan oleh Dr. Suhaidah Hussain memberi tumpuan kepada kebolehan menganalisis situasi dalam proses rundingan.

Peserta didedahkan kepada teknik mengenal pasti isu utama, menilai maklumat yang diperoleh serta memahami tingkah laku dan kepentingan pihak yang terlibat sebelum membuat keputusan.

Melalui siri simulasi yang dijalankan, peserta didedahkan kepada pelbagai situasi rundingan yang memerlukan mereka menganalisis maklumat secara kritis, menilai risiko serta membuat keputusan yang bersesuaian mengikut konteks yang diberikan.

Dr. Suhaidah menegaskan bahawa kemahiran analitikal merupakan antara elemen yang membezakan perunding biasa dengan perunding yang berkesan.

"Seseorang perunding yang baik bukan sahaja perlu mahir berkomunikasi, tetapi juga mampu menilai situasi secara menyeluruh bagi mengenal pasti peluang dan risiko sebelum membuat keputusan," ujarnya.

Latihan Tingkat Keyakinan Peserta dalam Rundingan

Program ini turut menerima maklum balas yang sangat positif daripada para peserta yang menyifatkan latihan tersebut sebagai praktikal, relevan dan mudah diaplikasikan dalam urusan perniagaan harian.

Menurut Kamaruzaman Yaacob dari Abroz Digital Marketing, program ini membantu peserta mengenal pasti keperluan sebenar dalam sesuatu rundingan.

"Melalui program ini, kami belajar bagaimana mengenal pasti keperluan dan kehendak pihak yang terlibat dan mendapatkan hasil terbaik untuk pelanggan tanpa menjejaskan hubungan perniagaan," katanya.

Sementara itu, Norhayati Abd. Wahid dari Abdul Brothers Sdn. Bhd. Pula berkata, kandungan program amat bertepatan dengan keperluan usahawan yang sering berurusan dengan pembekal.

"Banyak teknik yang dikongsikan boleh terus digunakan dalam perniagaan kami, khususnya ketika membuat rundingan harga dan mendapatkan persetujuan yang lebih baik dengan pembekal," ujarnya.

Secara keseluruhannya, program ini berjaya memberikan nilai tambah kepada usahawan FAMA dalam meningkatkan kemahiran rundingan, memperkukuh hubungan perniagaan dan meningkatkan daya saing usahawan tempatan dalam pasaran yang semakin mencabar.

Penganjuran program seumpama ini diharap dapat membantu usahawan memperkasakan kemahiran komunikasi dan perolehan yang menjadi antara faktor penting dalam memastikan kelangsungan serta pertumbuhan perniagaan pada masa hadapan.

Link video (FIM Facebook) : https://www.facebook.com/share/r/1CKHjKtMQY/

Disediakan Oleh: Dr. Nor Rokiah Hanum Md. Haron, Fakulti Pengurusan Industri

- 39 views

View PDF