

RINGGIT

RAKAN KEWANGAN ANDA

Kebenaran
Kewangan: Mengapa
Kita Perlu Bersuara?

Bayar Tunai Atau
Tanpa Tunai, Mana
Lebih Selamat Dan
Praktikal?

Kebangkitan Gen Z:
Pengguna Digital Di
Malaysia

Pakej Murah, Risiko
Tinggi: Elak Jadi
Mangsa Penipuan
Pelancongan

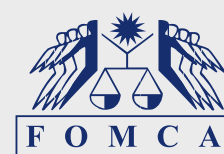


**MEMPERKASAKAN WARGA
EMAS MASA HADAPAN:
MENGUTAMAKAN LITERASI KEWANGAN
DAN PENJAGAAN INOVATIF**

ISSN 2180-3684



IMBAS KOD QR
UNTUK MUAT TURUN
MAJALAH RINGGIT



Isi Kandungan

04 Memperkasakan Warga Emas Masa Hadapan: Mengutamakan Literasi Kewangan Dan Penjagaan Inovatif



08 Kebenaran Kewangan: Mengapa Kita Perlu Bersuara?



15 Kebangkitan Gen Z: Pengguna Digital di Malaysia



18 Pakej Murah, Risiko Tinggi: Elak Jadi Mangsa Penipuan Pelancongan



12 Bayar Tunai Atau Tanpa Tunai, Mana Lebih Selamat Dan Praktikal?



Sidang Redaksi

PENASIHAT

Prof Datuk Dr. Marimuthu Nadason

Presiden FOMCA

Ketua Sidang Pengarang

Dr Saravanan Thambirajah

Editor

Puan Nur Asyikin Aminuddin

Sidang Pengarang

Encik Irwan Iskandar Azharuddin (AKPK)

Puan Maizatul Aqira Ishak

Ringgit merupakan penerbitan usaha sama antara Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK) dengan FOMCA.

Gabungan Persatuan-Persatuan Pengguna Malaysia

No. 24, Jalan SS1/22A

47300 Petaling Jaya

Selangor, Malaysia

Tel: +603 7876 4648

Faks: +603 7877 1076

E-mel: fomca@fomca.org.my

Sesawang: www.fomca.org.my

Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK)

Tingkat 5 & 6, Menara Aras Raya

Jalan Raja Laut, City Centre

50350 Kuala Lumpur

Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur

Tel: +603 2616 7766

Sesawang: www.akpk.org.my

Financial Education Network (FEN)

Sesawang: www.fenetwork.my

Diurus Terbit Oleh

Pusat Penyelidikan dan Sumber Pengguna (CRRC)

No. 24, Jalan SS1/22A

47300 Petaling Jaya

Selangor, Malaysia

Tel: +603 7875 2392

E-mel: info@crcc.org.my

Sesawang: www.crcc.org.my

Rakan Kongsi Penerbitan Digital

Wordlabs Global Sdn Bhd

No. 617, Block D, Kelana Square

17, Jalan SS7/26, Kelana Jaya

47301 Petaling Jaya

Selangor, Malaysia

Tel: +603 7886 4933

Fax: +603 7803 0500

E-mel: info@wordlabs.com.my

Sesawang: www.wordlabs.com.my

PERCUMA | PP 16897/05/2013 (032581)

BIL 4/2025 (OKTOBER)

RINGGIT

RAKAN KEWANGAN ANDA

Kebenaran Kewangan: Mengapa Kita Perlu Bersuara?	Bayar Tunai Atau Tanpa Tunai, Mana Lebih Selamat Dan Praktikal?	Kebangkitan Gen Z: Pengguna Digital Di Malaysia	Pakej Murah, Risiko Tinggi: Elak Jadi Mangsa Penipuan Pelancongan
--	---	---	---



MEMPERKASAKAN WARGA EMAS MASA HADAPAN:
MENGUTAMAKAN LITERASI KEWANGAN DAN PENJAGAAN INOVATIF

ISSN 2180-3684

9 772180 368003

IMBAS KOD QR UNTUK MUAT TURUN MAJALAH RINGGIT

AKPK FOMCA FEN



Memperkasakan Warga Emas Masa Hadapan: Mengutamakan Literasi Kewangan Dan Penjagaan Inovatif

Amirul dan Zulkarnain, dua rakan lama, baru-baru ini bertemu semula di sebuah restoran mamak tempatan setelah terpisah sejak tamat pengajian lima tahun lalu. Perbualan mereka mendedahkan cabaran yang dihadapi dalam menjaga ibu bapa masing-masing yang semakin tua.

Amirul bekerja di sebuah bandar besar tetapi telah pulang ke rumah untuk membantu keluarganya semasa waktu sukar. Ibunya didiagnosis menghidap penyakit kanser hati tahap empat, dan memerlukan penjagaan dan perhatian. Amirul bimbang tentang kemerosotan kesihatan ibunya dan berkongsi bahawa ibunya memerlukan ubat-ubatan yang mencecah harga RM5,000. Ini memberikan tekanan kewangan kepada keluarganya. Mujurlah, adik-beradik Amirul dapat menyumbang kepada dana bersama bagi menampung kos perubatan, mengurangkan

sebahagian daripada tekanan kewangan tersebut.

Begitu juga Zulkarnain yang menghadapi cabaran berkaitan dengan kesihatan bapanya. Bapanya menghidap penyakit buah pinggang yang memerlukan rawatan dialisis yang kerap dan melibatkan kos yang besar. Berbeza dengan Amirul, Zulkarnain bekerja di sebuah syarikat kecil di kampung halaman mereka, memberikan fleksibiliti kepadanya untuk menjaga bapanya.

Pengalaman mereka menyerlahkan keperluan mendesak terhadap persediaan kewangan bagi keperluan perubatan masa hadapan dan kebimbangan tentang bagaimana untuk mengimbangi tanggungjawab penjagaan kesihatan dengan keperluan kewangan mereka sendiri.

MALAYSIA MENUJU NEGARA TUA

Hari Warga Emas Sedunia yang disambut pada 1 Oktober setiap tahun merupakan peluang untuk menghargai sumbangan berharga golongan warga emas serta mempersiapkan generasi akan datang, iaitu warga emas masa hadapan, dengan pengetahuan dan sokongan yang mencukupi.

Malaysia sedang mengalami peralihan demografi yang signifikan ke arah masyarakat menua. Dengan kadar mereka yang berumur 60 tahun ke atas dijangka meningkat daripada 11.6% pada 2024 kepada 17.3% menjelang 2040¹, isu penjagaan jangka panjang dan keselamatan kewangan menjadi semakin genting.



TIGA CABARAN KEWANGAN UTAMA WARGA EMAS MALAYSIA

Kisah-kisah ini mencerminkan cabaran kewangan yang lebih luas dalam kalangan warga emas di Malaysia:

01

Tekanan dan ketakjaminan kewangan: Ramai warga emas bergantung pada pendapatan tetap atau simpanan yang sering tidak mencukupi untuk menampung perbelanjaan hidup. Kajian mendapati kira-kira 60% warga emas melaporkan tekanan kewangan, terutamanya disebabkan oleh kenaikan kos penjagaan kesihatan dan simpanan persaraan yang tidak mencukupi². Beban ini sering merebak kepada ahli keluarga yang lebih muda, menyebabkan tekanan kewangan antara generasi.

02

Kenaikan kos penjagaan kesihatan dan kekurangan perlindungan: Perbelanjaan penjagaan kesihatan di Malaysia telah meningkat, terutamanya untuk perkhidmatan yang menyasarkan warga emas, disebabkan oleh inflasi dan peningkatan penyakit kronik. Walaupun kos meningkat, pengambilan insurans dalam kalangan warga emas masih rendah. AKPK menyatakan ramai warga emas bergelut untuk membayar kos penjagaan kesihatan, membawa kepada pilihan yang sukar antara mendapatkan rawatan perubatan yang perlu dengan mengekalkan kestabilan kewangan³.

03

Penganiayaan kewangan: Penyelidikan AKPK menunjukkan bahawa lebih 10% warga emas mengalami eksploitasi kewangan, yang sering dilakukan oleh ahli keluarga atau penjaga⁴. Bentuk penyalahgunaan ini termasuk penggunaan dana tanpa kebenaran atau paksaan untuk menukar wasiat, dan ini membawa kepada kehilangan kebebasan kewangan.

STRATEGI UNTUK MEMPERKASAKAN WARGA EMAS MASA HADAPAN:

MENGAMBIL IKTIBAR DARIPADA NEGARA MAJU

Bagi memastikan generasi muda hari ini bersedia untuk peranan mereka sebagai warga emas masa hadapan, strategi jangka panjang yang komprehensif diperlukan, dengan mengambil iktibar daripada model yang berjaya di peringkat antarabangsa.



Pendidikan literasi kewangan awal

01

Penyelidikan antarabangsa menunjukkan bahawa individu yang mempunyai literasi kewangan yang lebih tinggi adalah lebih bersedia untuk persaraan dan kos penjagaan kesihatan yang berkaitan.

- **Cadangan untuk Malaysia:** Inisiatif harus dilaksanakan untuk mendidik golongan muda tentang implikasi kewangan penuaan dan kos penjagaan jangka panjang. Ini boleh melibatkan penyepaduan pendidikan kewangan ke dalam kurikulum sekolah, menumpukan pada simpanan, pelaburan dan kepentingan perancangan awal persaraan.

Kesedaran kos Penjagaan Jangka Panjang (LTC)

02

Kesedaran tentang potensi perbelanjaan yang berkaitan dengan penjagaan warga emas adalah penting.

- **Model Jepun (LCTI):** Di Jepun, sistem Insurans Penjagaan Jangka Panjang (*Long-Term Care Insurance*, LCTI) telah berjaya meningkatkan kesedaran tentang kos penjagaan jangka panjang dan menggalakkan individu untuk merancang lebih awal.
- **Cadangan untuk Malaysia:** Melancarkan kempen kesedaran awam yang serupa dengan LCTI yang menyerlahkan kos purata perkhidmatan penjagaan dan implikasi kewangan penyakit kronik.

Inovasi produk insurans

03

Perlindungan insurans memainkan peranan penting dalam mengurangkan beban kewangan penjagaan jangka panjang.

- **Rangka kerja Jepun (LCTI):** Sistem LCTI di Jepun menyediakan rangka kerja untuk perlindungan insurans yang komprehensif untuk penjagaan warga emas, dan boleh dijadikan model untuk Malaysia. Kajian oleh Kakuma et al. (2016) ini mengkaji dan menilai LCTI di Jepun.
- **Cadangan untuk Malaysia:** Sektor awam dan swasta perlu bekerjasama membangunkan produk insurans inovatif yang disesuaikan dengan keperluan populasi yang menua. Ini boleh melibatkan pelan insurans hibrid yang menggabungkan insurans hayat dengan faedah penjagaan jangka panjang.

Menangani isu kemampuan dan subsidi

04

Kemampuan terus menjadi halangan yang signifikan untuk mengakses perkhidmatan penjagaan jangka panjang.

- **Amalan negara maju:** Di negara-negara maju, pelbagai strategi telah digunakan untuk meningkatkan kemampuan, seperti subsidi untuk warga emas berpendapatan rendah dan insentif cukai bagi keluarga yang menyediakan penjagaan. Kajian oleh Wiener et al. (2018) membincangkan peranan dasar awam dalam pembiayaan penjagaan jangka panjang.
- **Cadangan untuk Malaysia:** Meneroka pendekatan yang serupa, di samping kerjasama dengan entiti swasta untuk memudahkan pilihan penjagaan yang berpatutan, akan memastikan bantuan kewangan tersedia untuk mereka yang memerlukan tetapi kekurangan cara untuk membiayainya.

Memperkukuh dana pencen

05

Sistem pencen yang kukuh adalah penting. Walaupun Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) Malaysia ialah skim simpanan persaraan utama, ia mungkin tidak mencukupi untuk menampung kos penjagaan jangka panjang.

- **Cadangan untuk Malaysia:** Mencipta skim pencen tambahan yang khusus untuk perbelanjaan penjagaan jangka panjang boleh menawarkan jaminan kewangan yang lebih besar untuk warga emas masa hadapan.

Usaha bersepadu daripada sektor awam dan swasta adalah penting untuk memastikan bahawa golongan muda hari ini — warga emas masa hadapan Malaysia — dilengkapi dengan alat dan sumber untuk menguruskan cabaran penjagaan dan persediaan kewangan mereka. Ini ialah komitmen kita untuk memelihara maruah dan kesejahteraan bagi semua warga emas.



¹ Unjuran rasmi Jabatan Perangkaan Malaysia.

² Koh, H. (2022). The economic implications of an ageing population in Malaysia. *Journal of Malaysian Economics*, 15(2), 45-60.

³ Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK). (2023a). Financial challenges faced by the elderly in Malaysia.

⁴ Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK). (2023b). Elder financial abuse: Protecting Our Seniors.

Artikel ini diadaptasi daripada Mokhtar, M. M. (2025). Empowering tomorrow's seniors: Fostering dignity through financial literacy and innovative care solutions. *Journal of Wealth Management & Financial Planning*, Jil. 12, 46-51. AKPK turut mengadakan forum "Mempersiapkan Generasi Masa Depan: Merancang Persaraan, Kesihatan, dan Penjagaan Jangka Panjang dalam Masyarakat Menua" dalam Simposium Literasi Kewangan Kebangsaan (NFLS) 2025 anjuran Jaringan Pendidikan Kewangan (FEN), menampilkan Dr. Hiroaki Miyamoto (Kementerian Kewangan, Jepun), Soeran Kruse (Hannover Re) dan Nor Fazleen Zakaria (AKPK).

Kebenaran Kewangan: Mengapa Kita Perlu Bersuara?



Dalam cerita dongeng “Pakaian Baharu Maharaja”, seorang maharaja yang sombong diperdaya oleh dua orang penipu. Mereka berjanji untuk menenun pakaian yang sangat istimewa — hanya orang bijak sahaja yang mampu melihatnya. Kerana takut dilabel bodoh atau tidak cekap, tiada seorang pun — termasuk maharaja sendiri — berani mengaku bahawa mereka tidak nampak apa-apa.

Seluruh rakyat, termasuk para menteri, menerima sahaja pembohongan ini sehinggalah seorang kanak-kanak berani bersuara dan mendedahkan kebenaran: “Maharaja tidak memakai apa-apa pun!”

Kisah ini ialah cerminan masyarakat kita,

terutamanya apabila ia berkaitan dengan kewangan. Kita sering melihat kehidupan yang ‘sempurna’ dipamerkan di media sosial, sehingga kita takut untuk mengakui masalah kewangan kita sendiri. Kita berpura-pura semuanya baik-baik sahaja, seolah-olah kita juga memakai ‘pakaian halimunan’, sama seperti maharaja tadi.

Malah, perbincangan tentang hutang dan tekanan kewangan sering dianggap aib, menjadikannya topik yang tidak selesa untuk dibincangkan secara terbuka.

Jadi, mengapa ramai yang memilih untuk menderita dalam diam, sedangkan ada bantuan yang tersedia? Jawapannya adalah kerana mitos.

Budaya '*silent*' (diam) ini, iaitu memilih untuk menyimpan masalah kewangan seorang diri, sudah berakar dalam masyarakat kita. Ia diperkuatkan oleh nilai-nilai seperti menjaga imej, kehormatan diri dan sikap berdikari. Namun, budaya diam ini datang dengan kos yang mahal:



Kos emosi

Kita menderita dalam diam. Rasa malu dan takut yang tersembunyi boleh menyebabkan tekanan, keresahan dan kemurungan. Ia memisahkan kita daripada keluarga dan rakan-rakan yang mungkin boleh membantu.



Kos kewangan

Masalah hutang yang tidak ditangani akan bertambah buruk. Faedah dan denda akan terus meningkat, menjadikan hutang itu lebih besar dan lebih sukar untuk diselesaikan. Pemulihan kewangan juga akan menjadi lebih lambat.



Kos peluang

Kita mungkin terlepas peluang untuk mendapatkan bantuan yang sepatutnya, seperti nasihat dan program pengurusan hutang secara percuma yang ditawarkan oleh agensi yang sah.

Mitos dan realiti di era digital

Dalam era digital, maklumat lebih mudah diakses berbanding dengan sebelumnya, namun satu paradoks yang aneh masih wujud: kebenaran tentang agensi bantuan pengurusan kewangan masih tidak jelas kepada ramai orang. Khabar angin tersebar lebih pantas daripada fakta, terutamanya di media sosial apabila algoritma mengutamakan kemarahan berbanding dengan kewarasan.

Orang ramai lebih banyak belajar daripada TikTok, misalnya, berbanding dengan berita atau kenyataan rasmi. Hari ini, persepsi dibentuk bukan hanya oleh fakta, tetapi juga emosi yang mendasari sesuatu cerita. Apabila melibatkan nasihat kewangan, orang lebih cenderung mempercayai kisah peribadi berbanding dengan mesej rasmi pihak berautoriti. Ini yang membuatkan mitos terus hidup dan berkembang.

MITOS LWN FAKTA: MENGAPA ANDA PERLU BERANI MEMINTA BANTUAN?

Memandangkan khabar angin sering tersebar lebih pantas daripada fakta, mari kita pecahkan tiga mitos utama yang sering menghalang orang ramai daripada mendapatkan bantuan kewangan.

Mitos 1: “Hanya orang muflis yang memerlukan bantuan mereka.”

Fakta: Agensi seperti AKPK (Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit) bukan untuk orang yang sudah muflis. Sebaliknya, ia ditubuhkan untuk membantu individu yang menghadapi masalah pembayaran hutang sebelum mereka muflis. Perkhidmatan AKPK bertujuan untuk mengelakkan anda daripada diisytiharkan muflis.

Mitos 2: “Kalau pergi, nama saya akan disenaraihitamkan.”

Fakta: AKPK tidak akan menyenaraihitamkan nama anda. Rekod kredit anda sebenarnya boleh terjejas lebih teruk jika anda terus gagal membayar pinjaman. Pihak agensi akan bekerjasama dengan bank dan penyedia kredit untuk menstrukturkan semula hutang anda. Ini membolehkan anda membuat bayaran secara teratur, dan seterusnya membantu memulihkan semula aliran tunai dan rekod kredit anda.

Mitos 3: “Bank akan memandang serong terhadap saya.”

Fakta: AKPK beroperasi dengan sokongan Bank Negara Malaysia, dan mereka mempunyai hubungan kerja yang baik dengan semua bank dan institusi kewangan. Mereka ialah sahabat kewangan anda, bukan musuh. Bank-bank itu sendiri menggalakkan pelanggan mereka yang berdepan dengan masalah pembayaran untuk mendapatkan bantuan daripada AKPK.



MENGAMBIL LANGKAH: BERANI MENGAKU, BERANI MENGURUS

Seperti kanak-kanak dalam cerita dongeng tadi, kita juga perlu mencari keberanian untuk berdepan dengan kebenaran. Mengambil langkah pertama untuk mendapatkan bantuan ialah tanda kekuatan, bukan kegagalan. Ia bermakna anda telah berhenti berpura-pura dan bersedia untuk mengawal semula kehidupan kewangan anda.

Apabila anda menyedari anda sedang bergelut dengan hutang, jangan biarkan rasa malu dan takut menghalang anda. Ambil tindakan yang betul hari ini:

Berani mengaku

Akui masalah kewangan anda kepada diri anda sendiri. Ini merupakan langkah yang paling sukar tetapi paling penting.

Berhubung

Hubungi agensi yang sah seperti AKPK. Buat janji temu dengan penasihat kewangan yang akan mendengar situasi anda tanpa prejudis.

Bersedia

Bawa dokumen kewangan anda. Penasihat kewangan akan menilai situasi anda dan mencadangkan pelan pengurusan hutang yang sesuai.

Ambil tindakan

Ikut pelan yang telah disarankan. Ini mungkin termasuk menstrukturkan semula hutang dan mengawal perbelanjaan.

Jangan biarkan 'pakaian halimunan' yang anda pakai (sambil menyangka, "Saya okey!") menghalang anda daripada mendapatkan bantuan yang anda perlukan. Dengan menghadapi kebenaran secara jujur, anda bukan sahaja dapat menyelesaikan masalah kewangan, tetapi juga mendapatkan kembali ketenangan fikiran dan keyakinan diri. Inilah keberanian yang hakiki.

Bayar Tunai Atau Tanpa Tunai, Mana Lebih Selamat Dan Praktikal?

Perkembangan pantas dunia digital telah mengubah corak pembayaran yang digunakan oleh masyarakat. Perubahan khusus ini dapat dilihat dengan jelas melalui perbezaan antara aspek penggunaan wang tunai dengan sistem pembayaran tanpa tunai.

Fenomena perubahan landskap kewangan ini bukan hanya berlaku di Malaysia, tetapi juga di seluruh dunia. Dahulu, masyarakat hanya menggunakan wang tunai sebagai sistem pembayaran utama yang diamalkan secara menyeluruh.

Namun, kemunculan pelbagai jenis perkhidmatan kewangan seperti *e-wallet*, kad debit, kad kredit dan pemindahan wang secara dalam talian membuktikan bahawa rakyat kini mempunyai lebih banyak pilihan. Generasi *Baby Boomers* kebanyakannya masih memilih sistem

pembayaran dalam bentuk wang tunai. Golongan generasi muda, khususnya Gen Z dan selepasnya, lebih selesa untuk melakukan pembayaran tanpa tunai bagi setiap perbelanjaan yang dibuat. Generasi milenial pula ialah golongan pertengahan yang mampu menyesuaikan diri dengan kedua-dua kaedah pembayaran. Persoalannya kini ialah, manakah pilihan yang lebih baik serta mampu menjamin kesejahteraan kehidupan masyarakat, tunai atau tanpa tunai?

Kebanyakan negara kini telah mengamalkan kaedah pembayaran tanpa tunai dalam sistem kewangan mereka. Malaysia menyasarkan untuk menjadi masyarakat tanpa tunai menjelang tahun 2030. Pelbagai inisiatif telah dilaksanakan oleh pihak kerajaan untuk mendidik masyarakat mengenai kelebihan pembayaran secara digital (tanpa tunai).



Malaysia menyasarkan untuk menjadi masyarakat tanpa tunai menjelang tahun 2030.

Bank Negara Malaysia ialah institusi utama yang memainkan peranan penting dalam memastikan sistem ini selamat dan bersifat mesra pengguna serta mudah digunakan oleh semua golongan masyarakat. Namun, pelaksanaan peralihan sistem kewangan ini perlu dilakukan secara berperingkat dan menyeluruh.

Untuk mencapai matlamat ini, pihak kerajaan perlu menambah baik infrastruktur digital yang sedia ada supaya benar-benar dapat dinikmati secara menyeluruh, sama ada di bandar atau luar bandar. Selain itu, program celik digital juga perlu dilaksanakan bagi meningkatkan kesedaran dan pengetahuan masyarakat mengenai dunia digital agar tiada golongan yang ketinggalan.

Pelbagai insentif telah ditawarkan oleh pihak kerajaan dan sektor swasta kepada pengguna sistem tanpa tunai sama ada dalam bentuk diskaun, pulangan tunai (*cashback*) dan mata ganjaran bagi menarik masyarakat ke arah pembayaran digital. Kaedah transaksi kewangan tanpa tunai ini telah pun bermula sejak dahulu lagi tetapi tidak digunakan secara meluas.

Keadaan mula berubah seluruhnya setelah dunia mula diserang wabak COVID-19. Situasi pandemik COVID-19 yang bermula pada penghujung tahun 2019 telah menyebabkan kaedah transaksi kewangan tanpa tunai ini dilihat lebih bersih dan selamat kerana tidak melibatkan sentuhan fizikal antara seorang individu dengan individu lain.

Realitinya, kedua-dua pilihan tersebut, sama ada tunai atau tanpa tunai akan mempunyai implikasi baik dan buruk. Jika dilihat dari sudut positif, pembayaran tanpa tunai sudah pasti menawarkan pelbagai kelebihan, terutamanya dari segi kemudahan dan keselamatan. Segala transaksi pembayaran dapat diselesaikan hanya melalui beberapa sentuhan di skrin telefon pintar, tanpa memerlukan kehadiran individu tersebut secara fizikal.

Selain penggunaan kad debit dan kad kredit bagi melakukan transaksi kewangan, terdapat juga pelbagai jenis aplikasi yang ditawarkan untuk memudahkan urusan transaksi kewangan secara digital terutamanya bagi generasi muda dan warga kota seperti *Touch 'n Go eWallet*, *GrabPay*, dan *MAE* oleh Maybank dan lain-lain lagi. Kini, setiap bank juga menyediakan kemudahan mengimbas kod QR bagi memudahkan urusan transaksi kewangan sama ada bagi tujuan peribadi atau perniagaan.

Dengan kata lain, seseorang individu boleh melakukan transaksi kewangan tanpa perlu membawa sejumlah wang dalam bentuk fizikal. Keadaan ini akan mengurangkan risiko berlakunya kejadian jenayah seperti rompakan dan kecurian secara fizikal. Rekod transaksi kewangan digital juga membolehkan segala maklumat perbankan disimpan secara berpusat oleh institusi bertanggungjawab bagi tujuan perancangan ekonomi pada masa akan datang.

Namun, jika sesuatu perkara mempunyai kebaikan, pasti ada keburukannya. Transaksi tanpa tunai mempunyai beberapa risiko seperti gangguan liputan Internet, penggodaman sistem dan perbelanjaan tanpa kawalan. Transaksi kewangan tanpa tunai sentiasa memerlukan liputan Internet yang stabil bagi mengelakkan gangguan ketika urusan transaksi berlangsung.

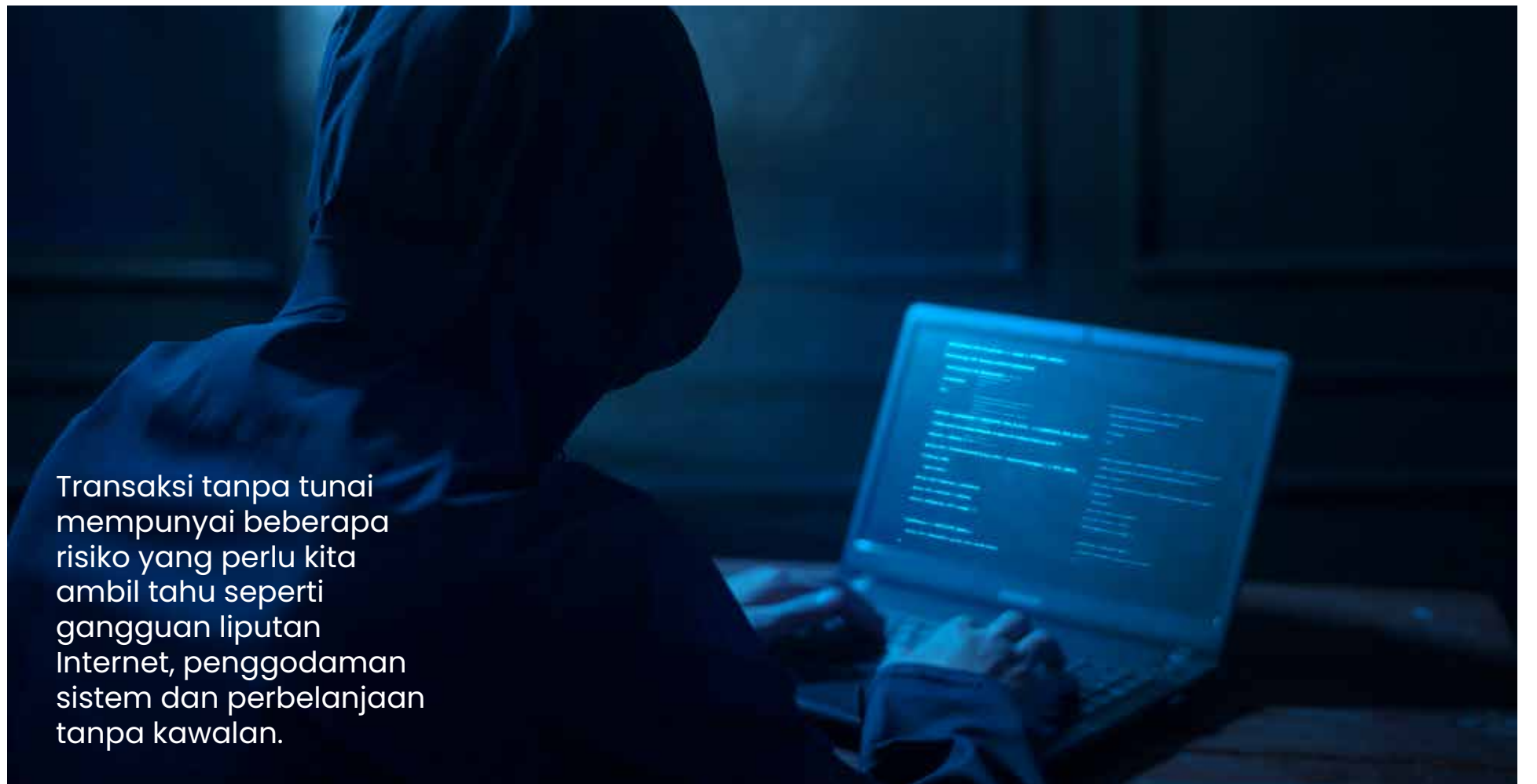
Kita boleh mengambil pengajaran daripada negara Sweden yang mula berpatah balik daripada sistem tanpa tunai atau *cashless* sepenuhnya dalam sistem kewangan mereka atas faktor ancaman peperangan dan 'isyarat' daripada Amerika Syarikat.

Masyarakat juga harus sedar bahawa segala apa yang berada dalam sistem digital mempunyai risiko tinggi untuk digodam oleh pelbagai pihak yang tidak bertanggungjawab. Selain itu, transaksi kewangan tanpa tunai juga boleh membentuk masyarakat dengan

sifat perbelanjaan yang tidak terkawal tanpa sedar.

Oleh itu, boleh disimpulkan bahawa pilihan untuk menggunakan kaedah pembayaran tunai atau tanpa tunai bergantung kepada situasi, keperluan dan kemampuan individu. Dalam banyak keadaan, tidak dinafikan, sistem tanpa tunai menawarkan kemudahan yang lebih baik. Namun, penggunaan wang tunai masih kekal relevan sebagai kaedah pembayaran yang mudah, cepat dan diterima secara meluas di seluruh dunia.

Justeru, perkara penting yang perlu diutamakan ialah kesedaran dan kebijaksanaan pengguna dalam memilih kaedah pembayaran yang bersesuaian dengan gaya hidup mereka. Dalam zaman teknologi yang berkembang pesat ini, keseimbangan antara inovasi dan kesejahteraan masyarakat harus sentiasa dijaga agar tiada siapa yang tertinggal di belakang.



Transaksi tanpa tunai mempunyai beberapa risiko yang perlu kita ambil tahu seperti gangguan liputan Internet, penggodaman sistem dan perbelanjaan tanpa kawalan.



Kebangkitan Gen Z: Pengguna Digital Di Malaysia

Generasi Z kini muncul sebagai pemacu transformasi baharu dalam landskap pengguna Malaysia. Generasi Z, atau lebih dikenali sebagai Gen Z, merupakan generasi celik digital lahir dari pertengahan 1990-an hingga awal 2010-an.

Mereka sedang mengubah tabiat membeli-belah dan tingkah laku kewangan, malah mereka juga menaruh harapan yang tinggi terhadap sesuatu jenama. Perkara ini mendorong perniagaan di seluruh negara untuk lebih berinovasi dan mengikuti peredaran teknologi.

Penyokong digital, namun bukan semata-mata digital

Menurut “Laporan *Spendtrend* 2024” oleh NielsenIQ, Gen Z Malaysia sangat menggemari platform e-dagang seperti Shopee, Lazada dan TikTok Shop. Namun begitu, kecenderungan mereka tidak

terhad kepada digital sahaja.

Generasi ini menghargai pendekatan “fizikal + digital” atau “phygital” yang menggabungkan kemudahan membeli-belah dalam talian dan luar talian. Peniaga kini menawarkan pelbagai saluran perkhidmatan seperti “klik dan ambil” (*click-and-collect*), aplikasi mudah alih untuk navigasi dalam kedai, serta perkhidmatan penghantaran yang pantas dan boleh dipercayai.

Sentuhan teknologi seperti Realiti Terimbuh (*Augmented Reality* – AR), pembayaran mudah alih, serta Internet Segala Benda (*Internet of Things* – IoT) kini menjadi ciri penting generasi tersebut. “Laporan Runcit Adyen 2024” menyatakan bahawa pengguna Malaysia terutamanya Gen Z mengharapkan pengalaman digital yang mudah dan intuitif.

Pengaruh media sosial terhadap keputusan pembelian pengguna

Media sosial bukan sekadar alat komunikasi bagi Gen Z Malaysia, tetapi ia juga berperanan sebagai medan membeli-belah mereka. “Laporan Youth Digital Insights 2024” oleh CacaFly Malaysia mendedahkan bahawa 51% Gen Z menemui produk baharu melalui TikTok, manakala 44% melalui Instagram.

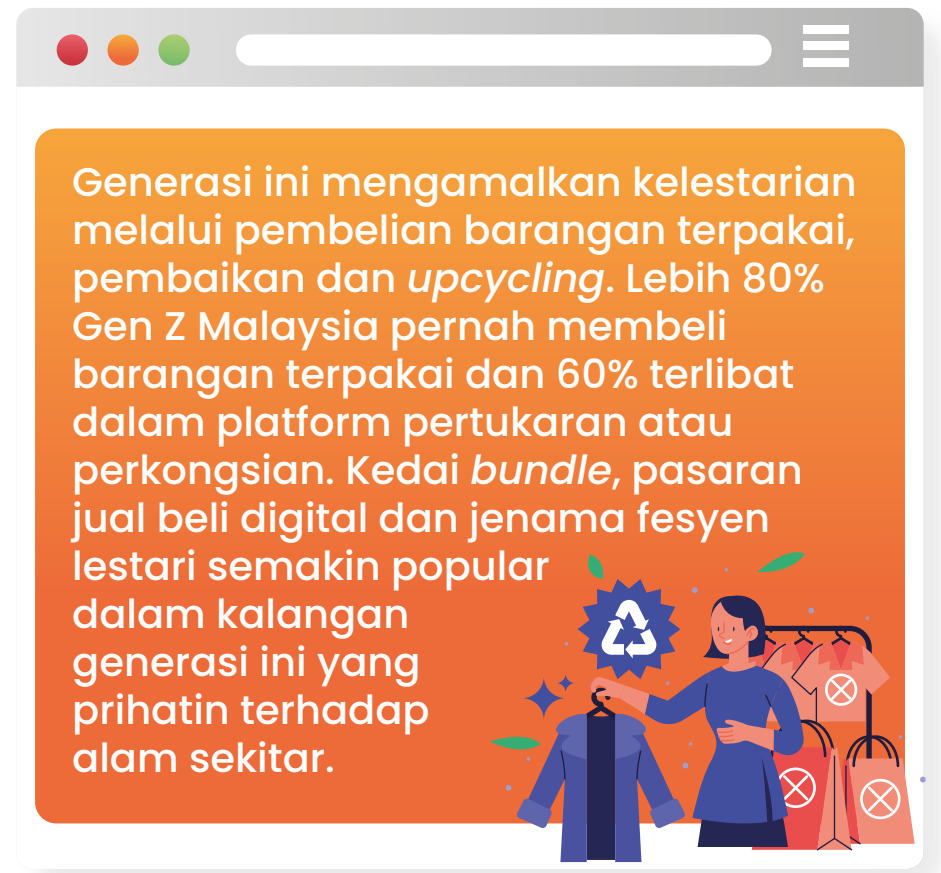
Platform ini berfungsi sebagai alat penemuan dan mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Pengaruh rakan sebaya dan nilai keaslian amat penting. Golongan muda lebih mempercayai kandungan media sosial yang tulen, termasuk saranan mempengaruhi serta ulasan pelanggan, berbanding dengan iklan tradisional.

Tinjauan oleh Statista (2024) mendapati hampir 75% Gen Z Malaysia menganggap ulasan pelanggan sebagai sumber yang boleh dipercayai dan membantu mereka dalam membuat keputusan pembelian dalam talian.

Berbelanja secara bijak dan lestari

Berbeza daripada tanggapan bahawa anak muda gemar berbelanja secara boros, Gen Z di Malaysia membuktikan sebaliknya. Laporan oleh Euromonitor International

yang dipetik oleh Marketing-Interactive (2024) menunjukkan bahawa 50% belia Malaysia aktif menyimpan wang dan 30% berusaha mengurangkan perbelanjaan terhadap barangan yang tidak penting.



Norma baharu: Beli sekarang, bayar kemudian

Menurut Lembaga Pemantauan Kredit Pengguna (CCOB), pada tahun 2023, seramai 77.3 juta rakyat Malaysia telah melakukan transaksi *Buy Now, Pay Later* (BNPL) yang bernilai RM6.2 bilion. Gen Z merupakan peneraju utama trend ini, dengan 3.7 juta akaun BNPL dicatatkan sepanjang tahun lalu.



Perkhidmatan seperti Atome, Shopee PayLater dan Grab PayLater mendapat sambutan hangat kerana fleksibiliti dan kemudahan penggunaannya. BNPL kini dilihat sebagai alternatif kepada kad kredit, khususnya dalam kalangan pengguna muda yang mempunyai sejarah kredit terhad.

E-Dompot menggantikan tunai

Malaysia merupakan antara negara teratas dengan penggunaan e-dompot, dan Gen Z menjadi pemacu utamanya. “Laporan Runcit Adyen 2024” menunjukkan 63% rakyat Malaysia menggunakan dompet digital seperti Touch ‘n Go, GrabPay dan Boost.

Peralihan ini dipacu oleh permintaan Gen Z terhadap kepantasan, kecekapan dan ganjaran. Kira-kira 41% rakyat Malaysia lebih suka menggunakan ciri sentuh-untuk-bayar di telefon berbanding dengan kad fizikal.



Harapan tinggi terhadap jenama

Gen Z dikenali dengan prinsip yang tegas dan harapan yang tinggi. Menurut laporan NielsenIQ dan TotallyAwesome 2024, Gen Z mengutamakan kemampuan membeli dan kredibiliti tanpa mengetepikan nilai etika.

Kelestarian alam sekitar, ketelusan dan tanggungjawab sosial korporat sangat mempengaruhi kesetiaan mereka terhadap jenama. Gen Z lebih berminat dengan sesuatu jenama yang berkongsi secara terbuka mengenai usaha kelestarian, penggunaan sumber yang beretika serta penglibatan dengan komuniti.

Sebaliknya, syarikat yang dianggap menindas atau tidak jujur boleh dikecam dengan pantas di media sosial.

Melangkah ke hadapan

Menjelang tahun 2030, Gen Z dijangka menjadi sebahagian besar daripada tenaga kerja dan pengguna di Malaysia. Perniagaan yang telus, beretika dan berkemahiran digital yang seiring dengan keperluan Gen Z akan lebih berpotensi untuk berjaya dalam jangka panjang.

Seperti yang ditegaskan oleh ramai pakar, memahami Gen Z bukan lagi satu pilihan, tetapi satu keperluan. Generasi ini bukan sekadar membeli produk; mereka membeli nilai dan prinsip yang diulang oleh sesuatu jenama.

Perniagaan yang gagal memahami keperluan Gen Z mungkin tidak lagi relevan dalam pasaran akan datang.

Pakej Murah, Risiko Tinggi: Elak Jadi Mangsa Penipuan Pelancongan



Ramai yang menyimpan impian untuk melancong ke luar negara, sama ada bercuti atau menunaikan umrah. Namun, risiko penipuan sering wujud, terutama apabila berdepan dengan tawaran pakej murah yang tidak masuk akal.

Kes sebenar 1: Pakej murah ke Eropah

Seorang pengguna, Puan Salmah, telah membuat tempahan pakej percutian ke Eropah melalui seorang ejen pelancongan yang tidak dikenali melalui WhatsApp dengan harga RM12,000 untuk dua orang. Tawaran ini dilihat terlalu murah berbanding dengan harga pasaran, lengkap dengan segala servis dan kemudahan yang diperlukan seperti hotel 4 bintang, perkhidmatan pemandu pelancong peribadi dan juga pakej makanan yang menarik. Puan Salmah telah membuat bayaran penuh seperti yang diminta oleh ejen pelancongan tersebut. Beberapa minggu sebelum tarikh berlepas, syarikat tersebut gagal dihubungi dan siasatan

lanjut mendapati syarikat itu tidak berdaftar dengan Kementerian Pelancongan, Seni dan Budaya (MOTAC). Akibatnya, mangsa kehilangan wang simpanan yang telah lama dikumpul.

Kes sebenar 2: Penipuan umrah

Seorang guru bersara, Encik Rahman, telah mendaftar untuk pakej umrah dengan kos RM8,000 seorang. Agensi tersebut telah menjanjikan penginapan hotel 4 bintang, jarak hotel yang dekat dengan Masjidil Haram dan penerbangan terus ke Jeddah. Namun, sebaik-baik sahaja tiba di tanah suci, mereka ditempatkan di hotel yang jauh daripada Masjidil Haram dan tiket pulang ditangguh beberapa kali. Aduan telah dibuat ke Tribunal Tuntutan Pengguna Malaysia (TTPM) dan tribunal memutuskan pampasan separa dibayar. Walaupun sebahagian daripada kerugian kewangan telah dibayar balik, pengalaman umrah meninggalkan trauma dan kesan emosi.



TIP BIJAK ELAK JADI MANGSA PENIPUAN PAKEJ PELANCONGAN

Semak lesen pendaftaran syarikat pelancongan melalui laman sesawang MOTAC

Sebelum menempah sebarang pakej pelancongan, pengguna perlu memastikan syarikat yang menawarkan perkhidmatan tersebut berdaftar dengan Kementerian Pelancongan, Seni dan Budaya (MOTAC).

- Setiap agensi pelancongan yang sah akan mempunyai nombor lesen rasmi.
- Semakan boleh dibuat di laman sesawang **MOTAC** atau melalui aplikasi mudah alih yang disediakan oleh kerajaan.



Elakkan bayaran penuh sekali gus

Membuat bayaran penuh pada awal urusan mendedahkan pengguna kepada risiko kehilangan keseluruhan wang sekiranya syarikat pelancongan gagal menunaikan janji.

- Amalkan bayaran secara berperingkat, contohnya deposit awal, diikuti bayaran baki selepas tiket atau hotel disahkan.
- Mempunyai rundingan perjanjian bertulis yang jelas mengenai jadual pembayaran.
- Jika syarikat menolak bayaran berperingkat tanpa alasan munasabah, ini ialah tanda amaran awal (*red flag*).



Gunakan saluran pembayaran selamat

Elakkan membuat bayaran ke akaun individu, kerana transaksi tersebut sukar dijejaki sekiranya berlaku penipuan.

- Gunakan saluran rasmi seperti akaun syarikat berdaftar, kad kredit atau platform pembayaran yang mempunyai ciri perlindungan pembeli (*buyer protection*).
- Kad kredit juga memberikan hak kepada pengguna untuk membuat pertikaian (*chargeback*) sekiranya perkhidmatan tidak diberikan.



Bandingkan harga dengan pasaran

Tawaran harga yang terlalu murah sering digunakan sebagai umpan. Sebelum membuat keputusan:

Lakukan perbandingan harga dengan harga pasaran bagi destinasi yang sama.

- Fahami kos sebenar (contoh: tiket, hotel, pengangkutan) agar tidak mudah terpedaya dengan iklan yang tidak realistik.
- Ingat pepatah ini: “Jika sesuatu itu nampak terlalu bagus untuk dipercayai, mungkin ia memang tidak benar.”

Fenomena ini dikenali sebagai *anchoring bias* dalam psikologi kewangan, iaitu pengguna lebih terpengaruh dengan 'harga tawaran yang lebih rendah' daripada menilai 'nilai sebenar' pakej.



Simpan bukti transaksi

Dalam apa jua urusan, dokumen bertulis ialah bukti paling penting jika berlaku pertikaian.

- Simpan semua resit, invois, e-mel pengesahan dan salinan perjanjian.
- Bukti ini boleh digunakan untuk membuat aduan rasmi kepada TTPM, polis atau pihak bank, sekiranya perlu.
- Tanpa dokumen pengguna akan berdepan dengan kesukaran membuktikan tuntutan.

Penyimpanan dokumen ialah sebahagian daripada pengurusan rekod kewangan peribadi yang membantu pengguna bukan sahaja dalam kes pertikaian, tetapi juga dalam mengurus bajet pelancongan dengan lebih baik.



Kes-kes ini membuktikan bahawa pelancongan bukan sekadar soal pengalaman, tetapi juga berkait rapat dengan keselamatan kewangan pengguna. Penipuan pakej murah sering berlaku kerana pengguna mudah terpengaruh dengan tawaran harga rendah tanpa menyemak latar belakang syarikat.

Celik kewangan digital dan kesedaran undang-undang perlu dipertingkatkan, bukan sahaja melalui kempen tetapi juga melalui bahan bacaan awam seperti majalah kewangan. Jika pengguna lebih berwaspada, impian melancong dapat dicapai tanpa bertukar menjadi mimpi ngeri kewangan.

Sila layari www.nccc.org.my dan klik **E-ADUAN** untuk membuat sebarang aduan. Pengguna juga boleh menghubungi NCCC di talian **03-7877 1076**.

Siri BUDI

Naskah yang menjadi panduan dalam membina ketahanan kewangan sepanjang kitaran kehidupan.



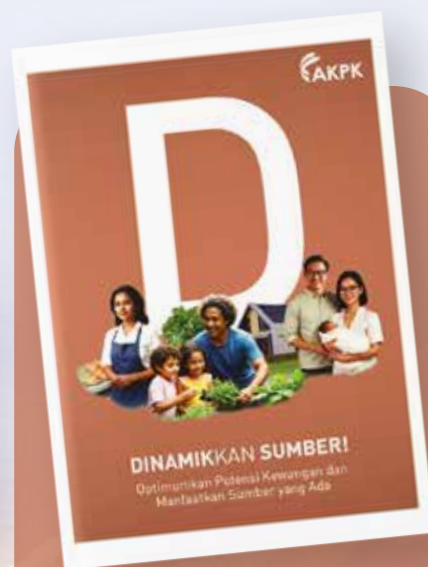
Tunas Padi
(Hijau Muda)

Pengajian
Tinggi/Belia
(Membina asas
kewangan)



Padi Subur
(Hijau Tua)

Kemuncak Kerjaya
(Memaksimumkan
potensi
pendapatan)



Padi Berisi
(Perang)

Membina Keluarga
(Pengurusan
sumber
dan dana)



Padi Masak
(Kuning Emas)

Persaraan
(Menikmati hasil
usaha dan
kebijaksanaan)

Imbas kod QR
untuk pembelian
dalam talian

