

10 JUL 1999
HITECHNIAGA-DIGITAL
HITECHNIAGA LEBIH AWAL MAJU DALAM EKONOMI DIGITAL

Oleh: Muammar Kamaruddin

KUALA LUMPUR, 10 Julai (Bernama) -- Sejak penubuhannya pada tahun 1997, Koridor Raya Multimedia (MSC) telah menarik beberapa syarikat IT (teknologi maklumat) seperti Microsoft Inc dan Lucent Technologies serta syarikat-syarikat tempatan.

Bagaimanapun, tidak ramai yang sedar bahawa walaupun sebelum kewujudan MSC, sebuah syarikat tempatan berasaskan IT, Hitechniaga Sdn Bhd, telahpun maju dalam perdagangan elektronik (e-dagang).

Ketua eksekutifnya, Cheong Yuk Wai, berkata: "Kami telah memulakan perdagangan elektronik dalam tahun 1996 apabila kami membina setor Internet pertama yang dikenali sebagai `iBuy.'"

Beliau memberitahu Bernama baru-baru ini bahawa MSC, ilham Perdana Menteri Datuk Seri Dr Mahathir Mohamad, telah merintis jalan bagi syarikat-syarikat Malaysia untuk menjalankan perniagaan dalam apa yang dipanggil ekonomi digital.

"MSC menyediakan tempat ujian bagi usahawan teknologi seperti Hitechniaga supaya berani meneroka... mencuba idea atau konsep baru yang boleh dimajukan sebagai prototaip dan model-model kerja yang beroperasi sepenuhnya," katanya.

Hitechniaga ialah sebuah syarikat bertaraf MSC dan merupakan sebahagian daripada pasukan Konsep Pemasaran Tanpa Sempadan yang ditubuhkan oleh Multimedia Development Corporation Sdn Bhd dan Jawatankuasa Kecil Teknikal bagi Akta Tandatangani Digital 1997.

Ia juga adalah satu-satunya syarikat Asia yang menganggotai lembaga penasihat Mastercard International bagi Perdagangan Elektronik.

Sepanjang tahun-tahun ini, Hitechniaga telah mengevolusi dan memajukan dengan jayanya perisian aplikasi Internet seperti Synapse, satu sistem perdagangan elektronik bagi persekitaran perdagangan pelbagai pembeli dan pelbagai penjual.

Syarikat itu juga memajukan mall siber yang pertama di Malaysia bernama Mall Jaring Malaysia pada bulan Mac 1997, sebuah mall membeli-belah maya yang menawarkan kemudahan membeli-belah dari rumah.

Cheong berkata Hitechniaga juga diyakini pada peringkat antarabangsa apabila ia berjaya memajukan aplikasi berasaskan Internet yang diberi nama PurchaseStream bagi sebuah syarikat yang berpangkalan di Lembah Silikon, Connect Inc.

Yang lebih penting, cita-cita Hitechniaga untuk membawa pulang semua laman web yang dimajukan di dalam negara ke Malaysia mendorong kepada pengembangan lama web hos yang diberi nama e-My yang disesuaikan untuk rakyat Malaysia.

Pada masa ini, kebanyakan lama web yang dimajukan oleh rakyat Malaysia ditempatkan di laman hos asing seperti Geocities, sebuah lama web di AS, katanya.

Hitechniaga mengulangi kejayaannya apabila perisian aplikasi berasaskan Internet syarikat itu, MyBiz telah dipilih sendiri oleh Bill Gates, pengerusi dan ketua eksekutif Microsoft Inc, untuk dipamerkan pada Sidang Kemuncak Eksekutif Asia Microsoft di Hong Kong pada bulan Mac tahun ini, kata Cheong.

Malah, tambah beliau, Microsoft melabur RM1.2 juta dalam projek MyBiz yang dilancarkan di sini oleh Menteri Perdagangan Antarabangsa dan Industri Datuk Seri Rafidah Aziz pada bulan April tahun ini.

Selain Microsoft, projek tersebut juga mendapat pembiayaan melalui

Geran Aplikasi Jurutunjuk Perdana yang dianugerahkan oleh Kerajaan, jelas Cheong.

Projek itu juga melibatkan kerajaan Malaysia, Perbadanan Kemajuan Industri Kecil dan Sederhana (SMIDEC) dan Arthur Andersen.

MyBiz ialah kaedah berasaskan Internet yang membolehkan syarikat-syarikat Malaysia, khususnya industri kecil dan sederhana, berpadu tenaga dan memperkenalkan produk mereka secara bersama bagi meningkatkan agihan pasaran di peringkat antarabangsa.

Apabila ditanya apa yang menjadikan MyBiz berbeza daripada lama web lain yang menyediakan direktori pengeksport Malaysia dengan tujuan yang sama iaitu memperkenalkan barangan dan perkhidmatan Malaysia di luar negara, beliau menjawab bahawa MyBiz berupaya membolehkan pembeli membuat pesanan barangan yang merangkumi spesifikasi dan penetapan harga sekaligus.

Beliau menjelaskan bahawa jika seorang pembeli ingin memesan kemeja daripada syarikat pembuatnya di Malaysia, beliau boleh memilih spesifikasi shirt/blouse, dari jenis kolar hinggalah kepada jenis kain yang digunakan dan senarai harga.

Melalui MyBiz, syarikat-syarikat Malaysia juga boleh membantu satu sama lain dalam proses eksport, tambah Cheong.

Sebagai contoh, apabila seorang pembeli mahu memberi makanan segera, beliau boleh memilih jenis pembungkusan yang disediakan oleh syarikat-syarikat pembungkusan yang disenaraikan dalam MyBiz.

Kaedah ini (MyBiz) juga mempunyai keupayaan urus niaga kewangan yang membolehkan pembeli dan penjual menyelesaikan bayaran yang dipersetujui melalui kemudahan pembiayaan perniagaan seperti surat kredit, pemindahan telegrafik dan deraf permintaan, kata Cheong.

Pada masa ini, tambahnya, Hitechniaga sedang berunding dengan beberapa bank untuk menjadi pembekal perkhidmatan pembiayaan perniagaan yang mungkin mencapai keputusan menjelang Ogos.

Melalui MyBiz, pengimport atau pengeksport boleh juga mengisi borang yang ada dalam talian bagi mendapatkan kemudahan pembiayaan perdagangan.

-- BERNAMA

MK KY MA