



JUALAN siaran langsung membuka peluang baharu, namun perlu disokong tadbir urus dan perlindungan pengguna.

Platform siaran langsung jadi wajah baharu jualan

APABILA usahawan tempatan seperti Khairul Aming mampu menjana jualan RM2 juta hingga RM4.4 juta dalam satu sesi, perkembangan itu menunjukkan perubahan ketara dalam corak peruncitan.

Platform siaran langsung kini bukan sekadar ruang hiburan tetapi saluran pendapatan penting kepada perniagaan tempatan. Perubahan ini turut didorong oleh peralihan pengguna daripada penyemakan pasif kepada hiburan membeli-belah.

Hos boleh bertukar bahasa antara bahasa Melayu, Mandarin, Inggeris dan Tamil bagi mewujudkan hubungan lebih dekat dengan kelompok pengguna berbeza.

Perkembangan itu turut melahirkan ekonomi mikro-afiliat yang semakin pesat. Pelajar universiti, suri rumah dan belia luar bandar berpeluang memperoleh komisen melalui cadangan produk ketika siaran berlangsung, sekali gus membuka ruang penjana pendapatan tanpa memerlukan modal permulaan besar.

Lebih penting, jualan secara langsung membantu menangani isu kepercayaan dalam peruncitan dalam talian menerusi pengesahan masa nyata.

Bagi jenama makanan, kosmetik dan pakaian tempatan, proses pengeluaran, pematuhan halal, kebersihan fasiliti serta sumber produk boleh diperlihatkan terus kepada pengguna.

Melihat pengeluaran menunjukkan bahan digunakan atau membawa penonton meninjau ruang kilang mampu meningkatkan keyakinan terhadap produk.

Perkembangan ini tidak bermakna pusat beli-belah fizikal kehilangan fungsi. Sebaliknya, muncul pendekatan peruncitan fizikal-digital (*phygital*). Premis di pusat komersial boleh berfungsi sebagai ruang jualan serta studio siaran, menggabungkan kehadiran fizikal dengan capaian digital.

Ekosistem berkenaan turut disokong infrastruktur teknologi Malaysia. Digital Nasional Berhad (DNB) meluaskan liputan 5G melebihi 80 peratus kawasan berpenduduk, menyediakan sambungan berkelajuan tinggi dengan latensi rendah untuk penstriman definisi tinggi.

Pembayaran seperti DuitNow QR boleh digabungkan dengan perkhidmatan Beli Dahulu, Bayar Kemudian (BNPL). Namun,

kemudahan pembiayaan segera turut membawa risiko pembelian terburu-buru serta pengumpulan hutang mikro, khususnya dalam kalangan pembeli muda.

Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN) sedang melaksanakan e-Invois mandatori secara berfasa melalui portal MyInvois. Formalisasi pematuhan cukai dalam kalangan rakan afiliat mikro dan penjual tidak formal penting bagi mengintegrasikan segmen ini ke dalam ekonomi nasional.

Jika manusia menghidupkan bahagian hadapan siaran, kecerdasan buatan (AI) pula memainkan peranan di belakang tabir. Algoritma pengesyoran menganalisis tabiat menonton, tempoh tontonan dan sejarah pembelian untuk menghasilkan suapan lebih diperibadikan.

Hos maya berkuasa AI turut mula mengendalikan siaran di luar waktu puncak, termasuk menjawab pertanyaan pelanggan dan menawarkan inventori. Bersama logistik ramalan AI, teknologi ini membantu menjadikan operasi lebih cekap dan mudah diperluas.

Namun, lonjakan pesanan mendadak turut memberi tekanan kepada rangkaian kurier fasa akhir. Penyedia logistik tempatan serta pekerja ekonomi gig perlu menyesuaikan operasi dengan perubahan jumlah pesanan.

Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia (SKMM) mewajibkan lesen bagi platform yang mempunyai lebih lapan juta pengguna berdaftar. Platform utama turut dipertanggungjawabkan terhadap keselamatan pengguna, moderasi penipuan masa nyata dan pemantauan penjual palsu berasaskan AI *deepfake*.

Jualan siaran langsung kini bukan lagi fenomena sementara, sebaliknya mencerminkan penyatuan media, teknologi, budaya dan perdagangan. Perkembangan ini membuka peluang baharu kepada perniagaan tempatan, namun perlu disertai perlindungan pengguna serta tadbir urus yang sesuai agar pertumbuhan ekonomi digital kekal mampan.

**DATUK PROFESOR
DR. NORAZAH MOHD. SUKI**

Pusat Pengajian Siswazah Perniagaan Othman
Yeop Abdullah (OYAGSB),
Universiti Utara Malaysia (UUM)