



Kumpulan  
Inovatif dan Kreatif (KIK)

# Intervensi Inovasi KIK UiTM V.3 - BOS

UiTM  
**HistoricFirst**

Congratulations  
UiTM Medical Faculty

Malaysia's  
4<sup>th</sup> Kidney  
Transplant Centre

First Kidney Transplant performed  
In UiTM 14th November 2017  
in collaboration with UM



From: The Vice Chancellor

[www.utm.edu.my](http://www.utm.edu.my)



UiTM Rasmi: [www.facebook.com/ultmrasmi](http://www.facebook.com/ultmrasmi)

Lensa Korporat: [www.facebook.com/dariiensakorporat](http://www.facebook.com/dariiensakorporat)



Anjuran: Institut Kualiti & Pengembangan Ilmu (InQKA)

HOME ABOUT INQKA v QSOE v IQA v QUALITY AWARDS v WEB MEDIA UiTM v SYSTEMS v DOWNLOAD v CALENDAR

Hakcipta InQKA UiTM

181  
2016/2017 overall rank

WE ARE  
TOP 1.3%  
UNIVERSITIES  
IN ASIA

be spectacular  
bold  
UiTM

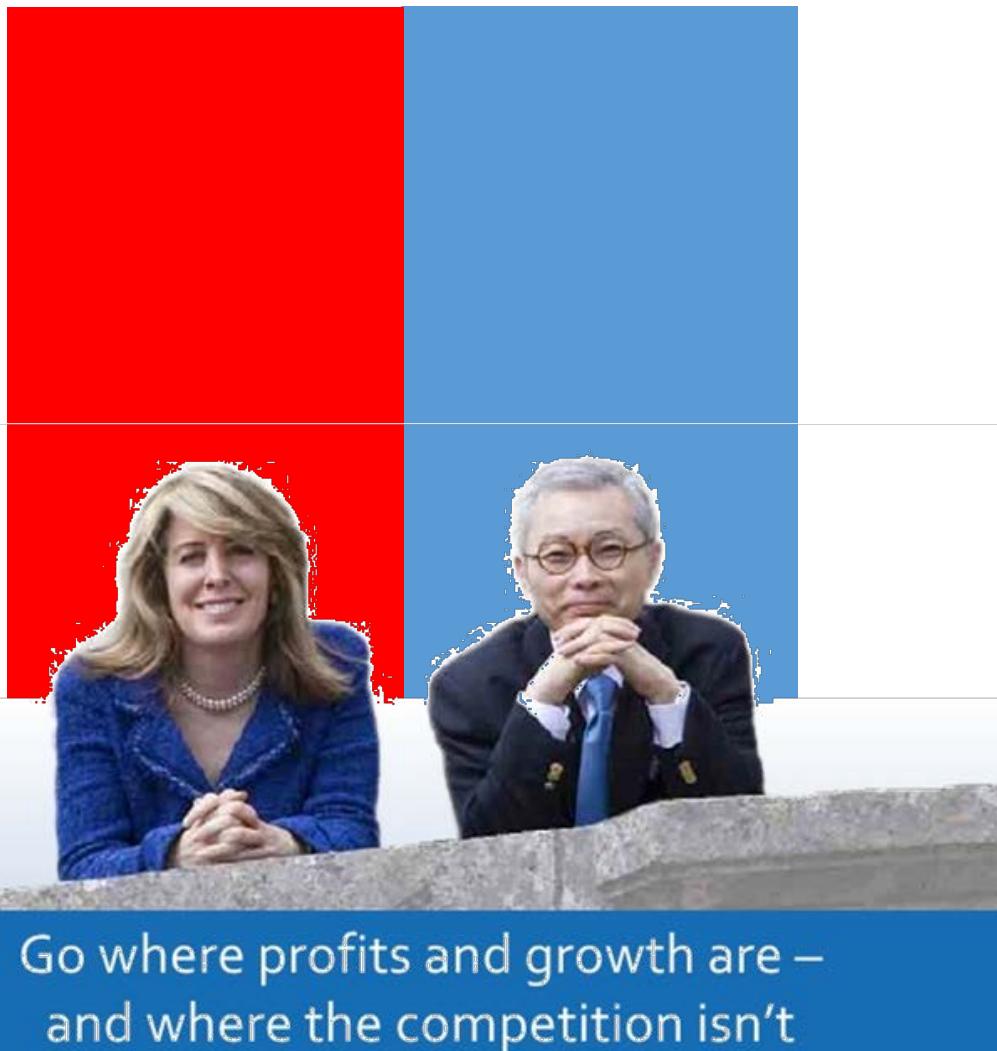
UNIVERSITI  
TEKNOLOGI  
MARA

QS UNIVERSITY  
RANKINGS  
ASIA

**Di akhir sesi ini,  
peserta akan mengetahui ;  
kaedah pemerkasaan inovasi untuk  
menghasilkan inovasi terunggul.**

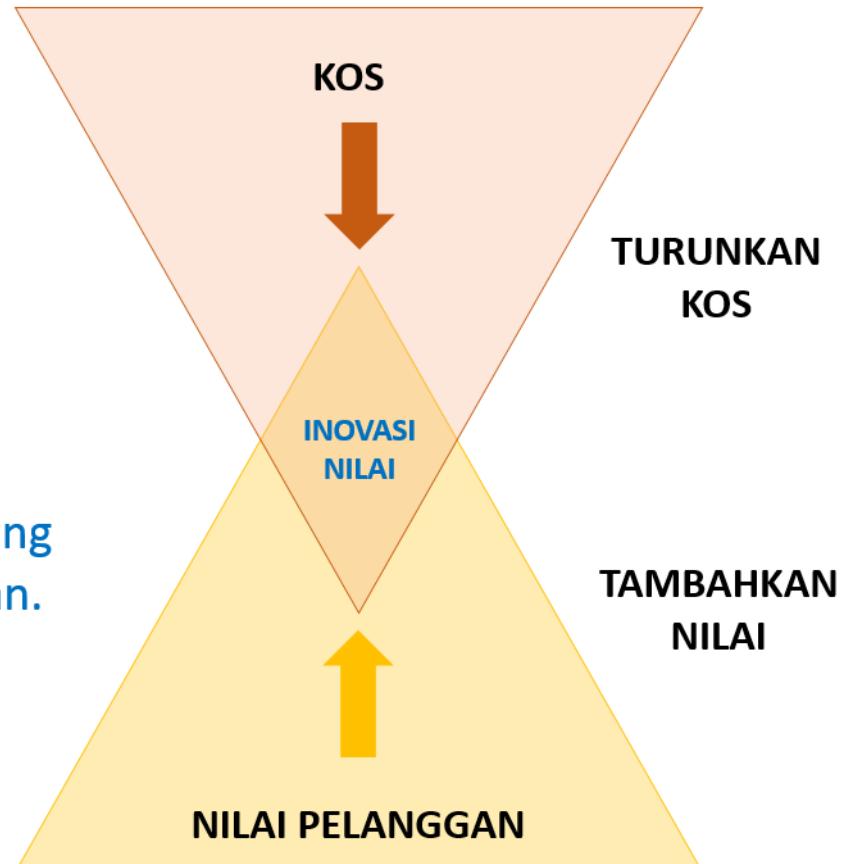
**Kenyataan:**

Slaid bagi aktiviti pelaksanaan projek adalah secara umum dan sebagai contoh untuk panduan peserta.

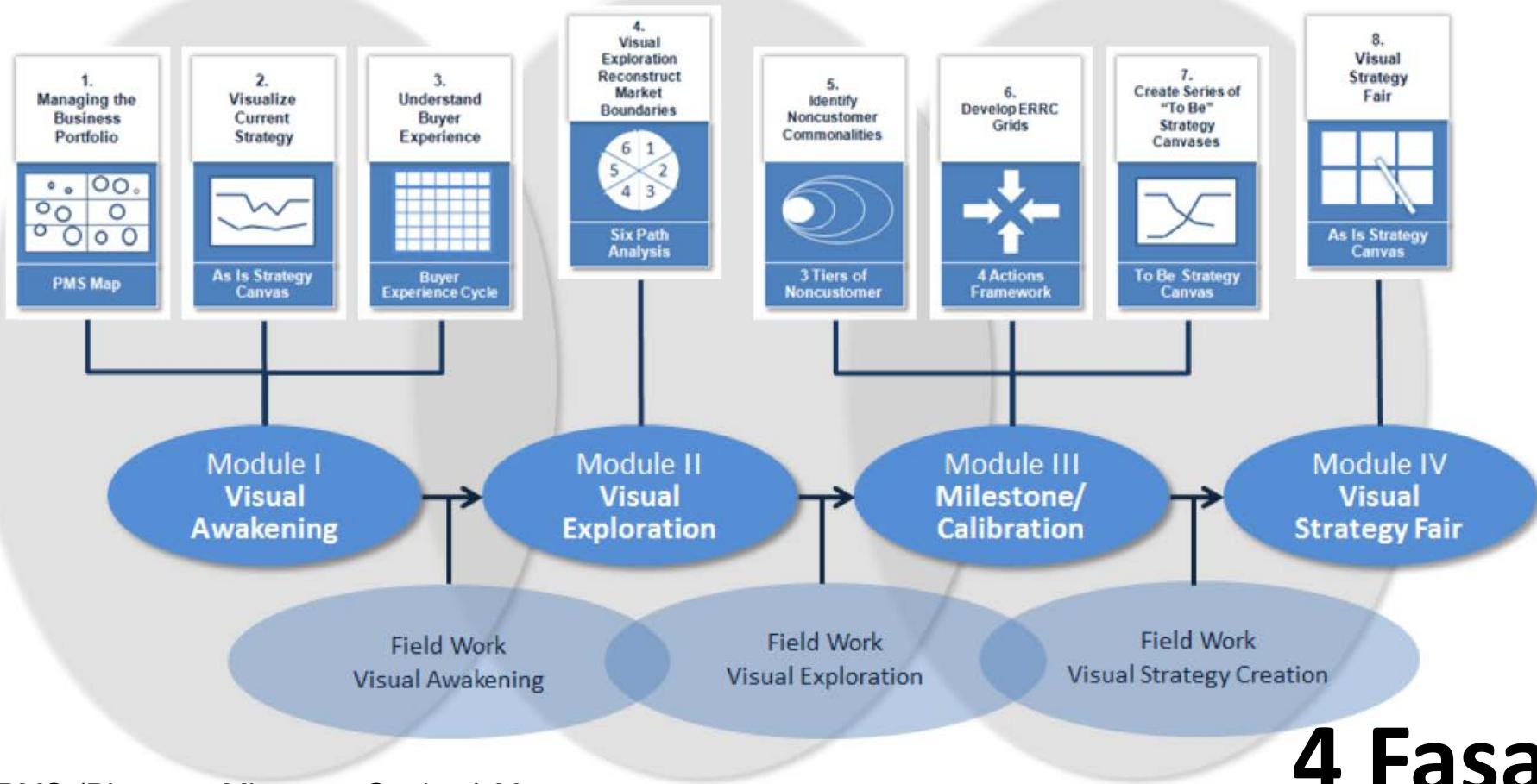


## INOVASI NILAI

Strategi yang menggabungkan fungsi organisasi dengan aktiviti operasinya secara menyeluruh untuk menurunkan kos di samping menambah nilai untuk pelanggan.



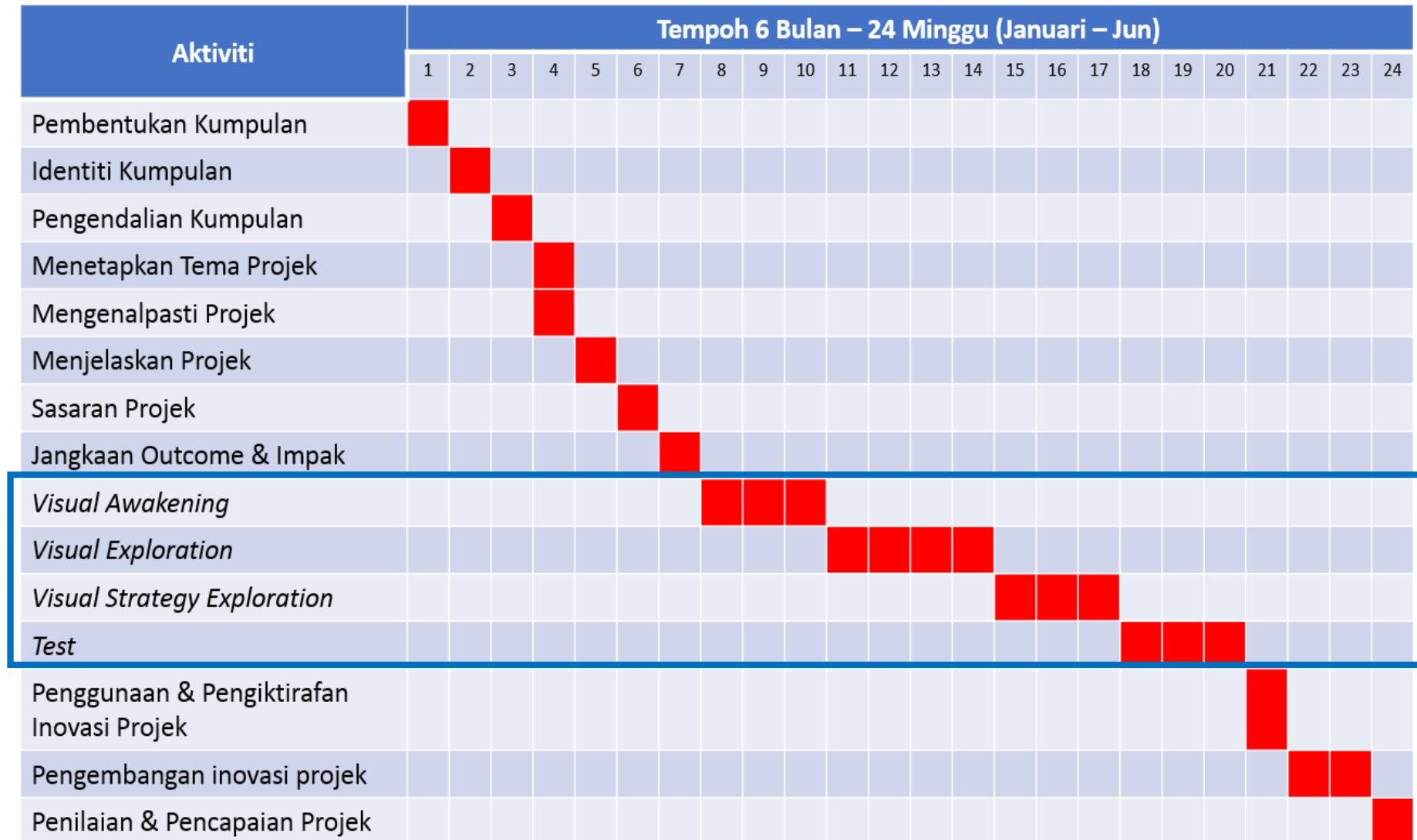




\*PMS (Pioneers-Migrators Settlers) Map

<http://bergconsulting.com.au/blue-ocean-strategy>

**4 Fasa**  
**8 Aktiviti**



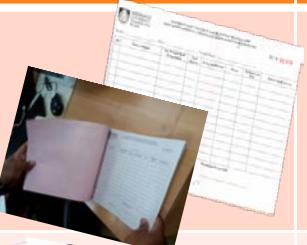
# Pemilihan & Sasaran Projek



## Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Kenalpasti projek.
- Jika projek melebihi 5, wajar disenarai pendek menggunakan kaedah yang sesuai.
- Analisis setiap projek yang dikenalpasti menggunakan **data sejarah**
- Pilih projek yang hendak dilaksanakan menggunakan kaedah yang sesuai
- Definisikan projek yang dipilih
- Jelaskan latar belakang, VOB dan VOC projek
- Jelaskan signifikan projek
- Jelaskan terminologi yang diguna



SENARAI PROJEK YANG DIKENALPASTI	GAMBAR	PENCADANG	ISU BERKAITAN PROJEK
1. Sistem Pendaftaran Pelajar Balik Lewat ke Kampus			Hanya 30% pelajar-pelajar yang balik lewat ke Kampus yang direkodkan dikenakan tindakan.
2. Smart ID Pelajar			Kes pelajar tidak membawa Kad ID pelajar dalam trend meningkat.
3. eSAMAN Trafik			20% saman trafik pelajar rosak
4. Tag Kenderaan Pelajar			Menyingkatkan tempoh pemeriksaan pelajar.

Bil	Cadangan Projek	Objektif Unit	Objektif UiTM	Lonjakan PPPM(PT)
1	Bijak Guna Printer			
2	E-Inventori			
3	Kawalan Suhu WIFI pintar			
4	Updating OS Online			
5	Teknik Bijak Guna Toner			
6	Auto PC Formating			



ANALISIS 5W 1H	
WHAT	• Kuantiti perolehan toner semakin meningkat
WHERE	• UiTM Cawangan Pahang
WHO	• Staf UiTM Cawangan Pahang
WHY	• Penggunaan toner yang meningkat
WHEN	• 2 kali setahun
HOW	• Kos perolehan meningkat

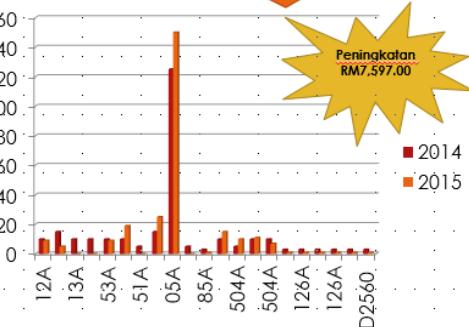
DEFINISI MASALAH	Kuantiti perolehan toner semakin meningkat sekaliug menyebabkan kos meningkat	PEMERIKSA
KEKERAPAN	Perolehan dibuat 2 kali setahun	
SUMBER DATA	Dokumen perolehan toner	
IMPLIKASI MASALAH JIKA BERLARUTAN	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kos perolehan meningkat</li> <li>Trend peningkatan sebanyak 2%</li> </ul>	P

JENIS TONER	2014	2015	HARGA 2014	HARGA 2015
12A	10	9	2330	2097
15A	15	5	4440	1480
13A	10	5	3470	1735
36A	10	5	4790	2395
53A	10	9	2950	2555
11A	10	19	4540	8626
51A	5	-	1650	0
55A	15	25	6570	10950
05A	125	150	33125	39750
29X	5	5	2610	2610
85A	3	1	597	199
504A(BLACK)	10	15	4040	6050
504A(CYAN)	5	10	3970	7940
504A(YELLOW)	10	11	7940	8734
504A(MAGENTA)	10	7	7940	5558
12A(A)BLACK	3	1	447	145
12A(CYAN)	3	1	483	161
12A(YELLOW)	3	1	483	161
12A(MAGENTA)	3	1	483	161
D256G BLACK	3	1	123	41
D256G COLOR	3	1	150	50
ML-2010D3	3	1	876	292
JUMLAH	274	285	94207	101804

### KAJIAN AWALAN 3

#### KOS PEMBELIAN TONER YANG SEMAKIN MENINGKAT

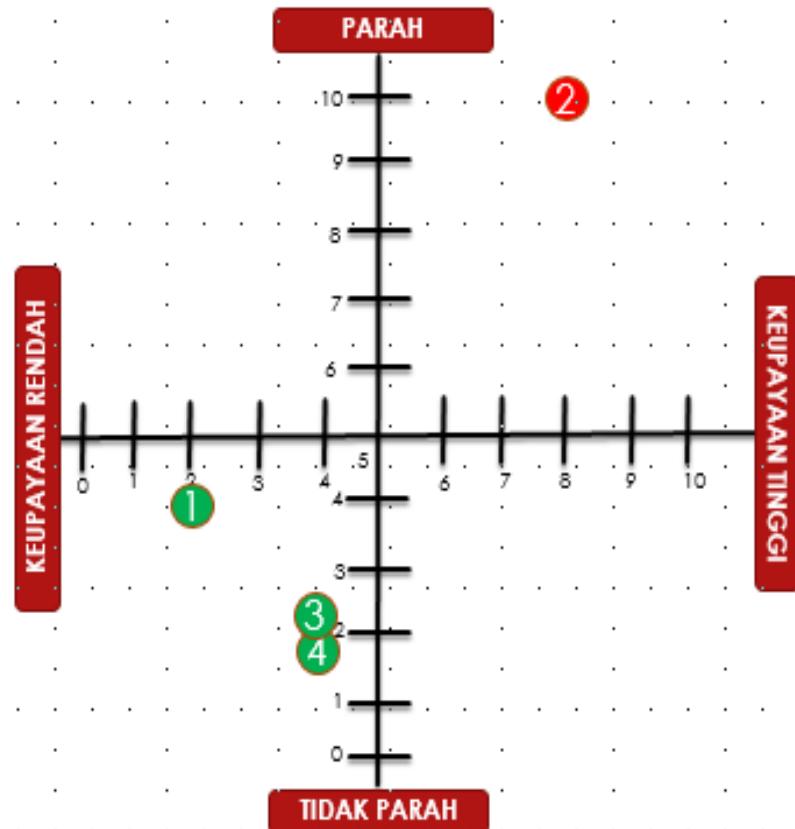
GRAF PERBANDINGAN KUANTITI PEMBELIAN TONER TAHUN 2014 & 2015 MENGIKUT JENIS TONER



## PEMILIHAN PROJEK (MATRIK ANALISA DATA)

NO.	CADANGAN PROJEK	KEPARAHAN ISU	KEUPAYAAN
1	A	4	2
2	B	10	8
3	C	2	4
4	D	2	4

PETUNJUK KEPARAHAN MASALAH		PERTUNJUK KEUPAYAAN PENYELESAIAN	
PERATUS KEPARAHAN	RANKING	RANKING	KEPENTINGAN
<10	2	2	Diluar Kawalan
20-40	4	4	Boleh dikawal
40-60	6	6	Tidak mampu diselesaikan
60-80	8	8	Mampu diselesaikan
>80	10	10	Sangat mampu diselesaikan





- **What?** Apa projeknya
- **Why?** Mengapa dijadikan projek?
- **When?** Bila Berlaku?
- **Where?** Dimana berlaku?
- **Who?** Siapa yang terlibat?
- **How?** Bagaimana diketahui situasi ini?

## Latar Belakang

### Bidang Tugas HEP

HEP bertanggungjawab menerima dan meluluskan permohonan pelajar menganjurkan projek.

### Piagam Pelanggan HEP

Permohonan pelajar untuk menganjurkan projek diluluskan dalam tempoh 14 hari daripada tarikh permohonan diterima.

### Voice of Business (VOB)

Disepanjang tempoh 2017, daripada 310 permohonan diterima hanya 50% iaitu 155 permohonan diluluskan dalam tempoh 14 hari daripada tarikh diterima.

### Voice of Customers (VOC)

Sebanyak 24% atau 75 program pelajar dibatalkan kerana lewat mendapat kelulusan Fakulti.

## Fungsi Organisasi

- Mematuhi piagam pelanggan Fakulti

## Kehendak Pelanggan

- Melaksanakan program pembangunan pelajar yang telah dirancang

## Pemegang Taruh

- Mewujudkan pelajar yang berketrampilan

## Keadaan dan Ekosistem Semasa

- Mengutamakan pembangunan kendiri dan sahsiah pelajar

Borang  
Lampiran C

- Borang yang digunakan oleh pelajar untuk memohon kelulusan bagi pengajian program

Program  
Pelajar

- Program akademik, sukan, sosial atau sebagainya selain program pembangunan pelajar yang dianjurkan oleh Fakulti.

TAPA

- Jawatankuasa Tabung Amanah yang menyediakan peruntukan untuk pelajar melaksanakan program.



## Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Laksanakan penandarasan di kalangan pesaing, rakan strategik dan/atau industry berkaitan projek
- Senaraikan amalan terbaik pesaing, rakan strategik dan/atau industri berkaitan projek
- Tetapkan sasaran projek dan justifikasinya
- Nyatakan jangkaan *outcome* terhadap organisasi, pelanggan dan pemegang taruh serta komuniti projek
- Nyatakan jangkaan impak terhadap organisasi, pelanggan dan pemegang taruh serta komuniti projek



BIL	IPTA	KAEDAH PENYELESAIAN	KAEDAH PENANDARASAN	TEMPOH MASA	BILANGAN STAF YANG TERLIBAT	RUJUKAN
1	UITM NEGERI SEMBILAN ( KUALA PILAH ) 	BUKU DAFTAR HARTA (MANUAL)	PANGGILAN TELEFON 01/03/2016 11.50PG	10 - 15 MINIT	3 ORANG	ENCIK NAZRI IDRIS 06-4832374 
2	UITM JOHOR (PASIR GUDANG) 	FAIL REKOD (MANUAL)	PANGGILAN TELEFON 03/03/2016 9.30PG	15 MINIT	2 ORANG	CIK NURUL AZIDA ABD RAZAK 07-3818086 
3	UITM PERAK (SERI ISKANDAR) 	DOKUMEN DARIPADA PEMBEKAL (MANUAL)	LAWATAN TAPAK 04/03/2016	LEBIH DARI SEMINGGU	MELEBIHI 3 ORANG	ENCIK MOHD AZIDI 05-3742181 ENCIK NOR ROZINO EDDY 05-3742501  

Kesemua masih lagi menggunakan kaedah manual untuk mengenalpasti lokasi komputer

## REKOD PELAJAR

**REKOD PELAJAR**

Sila pilih kaedah untuk memasukkan rekod baru anda:

[TAMP / IMPORT REKOD BARU]  
 [SELESAI & KEMASKINI REKOD]  
 [KEMBALI]

CARIAN:	Nama:	No Maktab:	Kelas:	No.BMK:	
	BUDI ENTIAH LYNNNA BT RONIE	Status: OUTING	Alamat:	Tel:	
	Nomer: 12345 Tel: 012 345 6789 Tarikh: 20/02/2018	Tarikh: 04/04/2018 Masuk: 14:30 pm Waktu: 04/04/2018 Masuk: 14:30 pm	Perjaga: Batu:	Tel: Tel: Tel:	
	MUH FAISALAH BT PATILISAH	Status: BALIK	Alamat:	Tel:	
	Nomer: 12345 Tel: 012 345 6789 Tarikh: 20/02/2018	Tarikh: 04/04/2018 Masuk: 14:30 pm Waktu: 04/04/2018 Masuk: 14:30 pm	Perjaga: Batu:	Tel: Tel: Tel:	
	SHOKIR ANGKILAH BINTI AHMAD	Status: OUTING	Alamat:	Tel:	
	Nomer: 12345 Tel: 012 345 6789 Tarikh: 20/02/2018	Tarikh: 04/04/2018 Masuk: 14:30 pm Waktu: 04/04/2018 Masuk: 14:30 pm	Perjaga: Batu:	Tel: Tel: Tel:	
	SITI HUAH AYUHAYAH BINTI RENALY	Status: OUTING	Alamat:	Tel:	
	Nomer: 12345 Tel: 012 345 6789 Tarikh: 20/02/2018	Tarikh: 04/04/2018 Masuk: 14:30 pm Waktu: 04/04/2018 Masuk: 14:30 pm	Perjaga: Batu:	Tel: Tel: Tel:	
	ADILINA AZIZAH BT AZHARAH	Status: BERMALAM	Alamat:	Tel:	
	Nomer: 12345 Tel: 012 345 6789 Tarikh: 20/02/2018	Tarikh: 04/04/2018 Masuk: 14:37 pm Waktu: 04/04/2018 Masuk: 14:37 pm	Perjaga: Batu:	Tel: Tel: Tel:	
	MUR SYAHIDAH HANIS BT SAIFUL BAHARUS	Status: OUTING	Alamat:	Tel:	
	Nomer: 12345 Tel: 012 345 6789 Tarikh: 20/02/2018	Tarikh: 04/04/2018 Masuk: 14:30 pm Waktu: 04/04/2018 Masuk: 14:30 pm	Perjaga: Batu:	Tel: Tel: Tel:	

- Carian mudah menggunakan satu / kombinasi kriteria nama, no.maktab kelas dan no.bilik.*
- Ruang kolumn biru gelap memaparkan biodata ringkas pelajar.*
- Ruang kolumn biru cerah memaparkan status terakhir 'outing'/balik bermalam. Ruang ini tidak boleh dikemaskini kerana ia paparkan hasil proses.*
- Ruang kolumn kuning adalah bahagian alamat, no.telefond serta nama penjaga dan ibu.*

TERUSKAN

KEMBALI



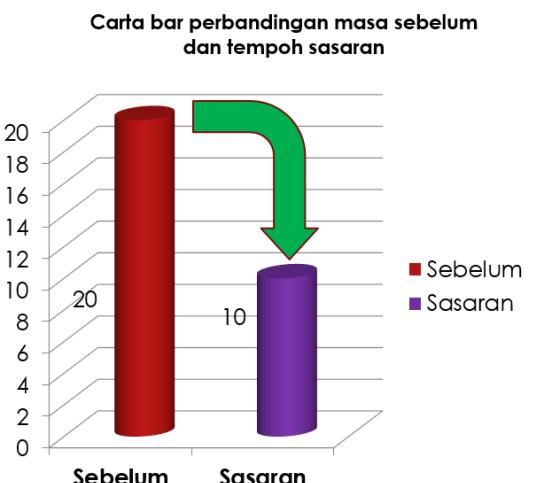
# P

## JUSTIFIKASI SASARAN PROJEK

**SASARAN**

MENGURANGKAN TEMPOH MASA  
PENGENALPASTIAN LOKASI  
KOMPUTER KEPADA

**10  
MINIT**



BIL	KAMPUS	KAEDAH PENYELESAIAN	KAEDAH PENANDA ARASAN	TEMPOH MASA	BILANGAN STAF YANG TERLIBAT	RUJUKAN
1	UITM NEGERI SEMBILAN ( KUALA PILAH ) 	BUKU DAFTAR HARTA (MANUAL)	PANGGILAN TELEFON	10 - 15 MINIT	3 ORANG	ENCIK NAZRI IDRIS

**10 MINIT**

**OBJEKTIF UITM  
PAHANG**

✓ kualiti

**OBJEKTIF  
UNIT TEKNOLOGI  
MAKLUMAT**

**BERDASARKAN AMALAN  
TERBAIK UITM NEGERI  
SEMBILAN**

## Organisasi

- 80% piagam pelanggan dicapai

## Pelanggan

- 100% program diluluskan dilaksanakan

## Pemegang Taruh

- Menambah Pencalonan Anugerah Aktiviti Pelajar

## Komuniti

- Program komuniti pelajar meningkat 50%



## Organisasi

- Kepuasan hati pelanggan meningkat 50%

## Pelanggan

- 80% pelajar menyertai program anjuran pelajar

## Pemegang Taruh

- Calon akhir Anugerah Aktiviti Pelajar

## Komuniti

- Generasi pintar yang peduli komuniti



## PERMOHONAN MELAKSANAKAN PROJEK



No. Fail : 600-UIMKPH(INFOTECH 12/4/2)  
Tarikh : 10 Mei 2016

YBhg. Prof. Dr. Jamaludin Bin Kasim  
Rektor  
UiTM Cawangan Pahang Kampus Jengka  
Pahang Darul Makmur

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

YBhg. Prof

**PERMOHONAN MELAKSANAKAN PROJEK : "PENGENALPASTIAN LOKASI KOMPUTER MENGAMBIL MASA YANG LAMA"**

Dengan segala hormatnya perkara diatas adalah dirujuk

Adalah dimaklumkan kumpulan Inovatif & Kreatif (KIK), Unit Teknologi Maklumat, i-Tech ingin memohon kebenaran menjalankan projek "Pengenalpastian Lokasi Komputer Mengambil Masa Yang Lama".

2. Projek ini dijalankan adalah untuk mempertingkatkan lagi kualiti dalam pengurusan kerja Unit Teknologi Maklumat (InfoTech).
3. Sehubungan dengan itu, besarlah harapan kami agar pihak Tuan dapat memberi kebenaran menjalankan projek ini.

Sekian, terima kasih.

*Wassalam.*

Yang benar

  
**ROSMARIA MD SAAD**  
 Ketua Kumpulan  
 Kumpulan Inovatif & Kreatif  
 Unit Teknologi Maklumat (InfoTech)  
 UiTM Cawangan Pahang Kampus Jengka

## KEBENARAN MELAKSANAKAN PROJEK



No. Fail : 600-UIMKPH(INFOTECH 12/4/2)  
Tarikh : 11 Mei 2016

Puan Rosmaria Md Saad  
Ketua  
Kumpulan KIK (i-Tech)  
Unit Teknologi Maklumat (InfoTech)  
UiTM Cawangan Pahang  
Kampus Jengka  
Pahang Darul Makmur

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Puan

**KEBENARAN MENJALANKAN PROJEK KIK : "PENGENALPASTIAN LOKASI KOMPUTER MENGAMBIL MASA YANG LAMA"**

Merujuk perkara di atas, pihak pengurusan dengan ini meluluskan projek Kumpulan Inovatif dan Kreatif (KIK) bagi Unit Teknologi Maklumat (InfoTech), UiTM Cawangan Pahang Kampus Jengka untuk melaksanakan projek yang dinyatakan.

Semoga penyerahan Kumpulan Inovatif dan Kreatif (KIK), Unit Teknologi Maklumat (InfoTech), UiTM Cawangan Pahang Kampus Jengka akan mendapat kejayaan untuk UiTM Pahang khasnya dan UiTM amnya.

Sekian,terima kasih.

*Wassalam.*

Yang benar

  
**PROF. DR. JAMALUDIN BIN KASIM**  
 Rektor  
 UiTM Cawangan Pahang Kampus Jengka



# Analisis Peluang Penambahbaikan



Lakaran Sebelum  
Projek

Pengurusan  
pelajar balik  
lewat manual

Lakaran Ekspektasi  
Inovasi Projek

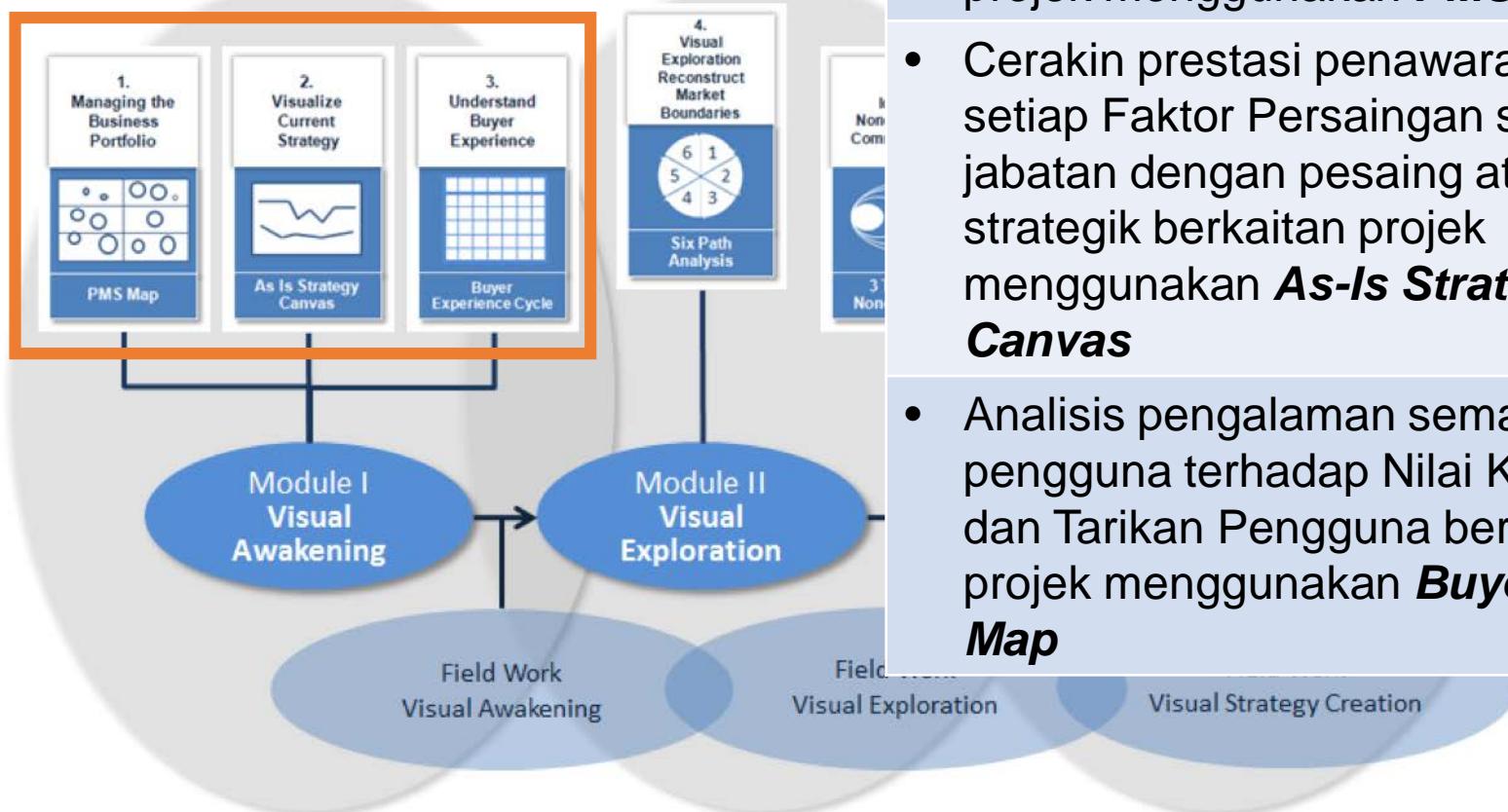
Pengurusan  
Daftar pelajar  
balik lewat  
berkomputer

## Objektif Projek

1. Merekod maklumat pelajar yang tepat dalam tempoh yang singkat.
2. Mengurangkan kos operasi pengurusan rekod pelajar.
3. Memastikan kesalahan pelajar didakwa
4. Mengelakkan kesilapan pertuduhan terhadap pelajar.

## Sasaran Projek

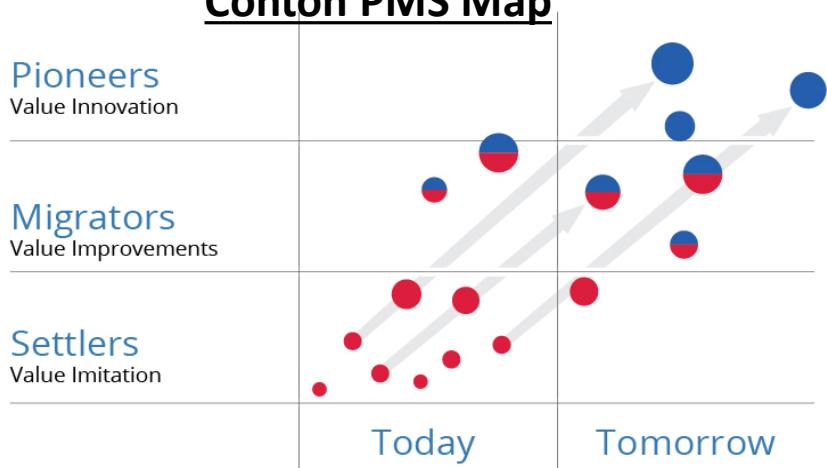
Kesilapan  
pertuduhan pelajar  
sifar.



### Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

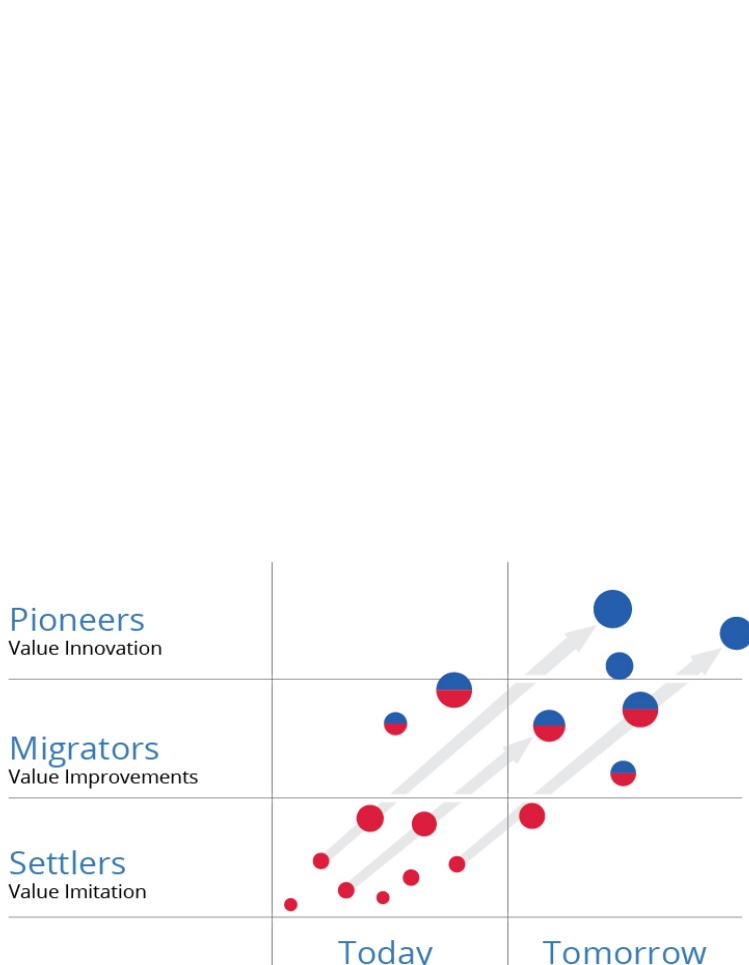
- Profail kedudukan semasa dan jangkaan status jabatan dengan pesaing atau rakan strategik berkaitan projek menggunakan **PMS Map**
- Cerakin prestasi penawaran bagi setiap Faktor Persaingan semasa jabatan dengan pesaing atau rakan strategik berkaitan projek menggunakan **As-Is Strategy Canvas**
- Analisis pengalaman semasa pengguna terhadap Nilai Kefungsian dan Tarikan Pengguna berkaitan projek menggunakan **Buyer Utility Map**

## Contoh PMS Map



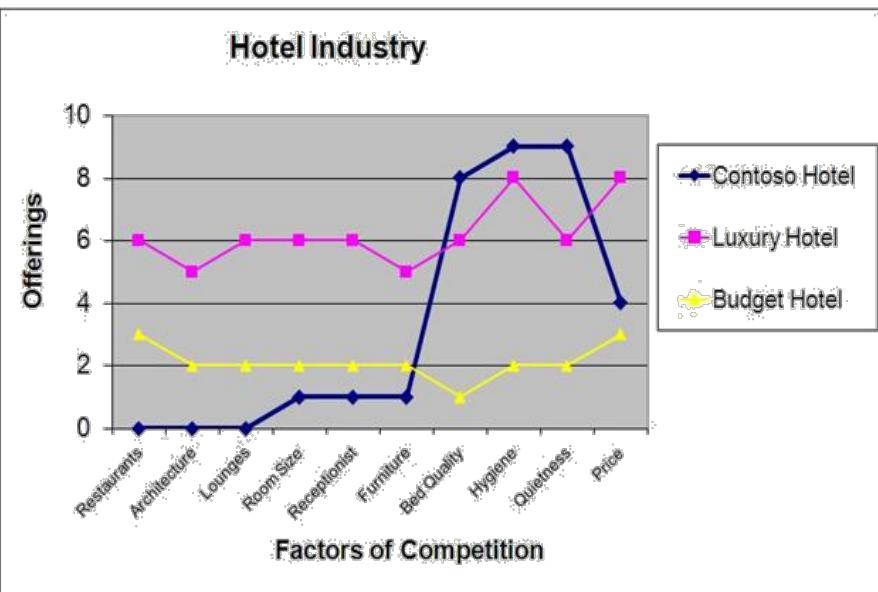
## PMS Map

- Tujuannya untuk mengenalpasti kedudukan semasa dan jangkaan status jabatan dengan pesaing atau rakan strategik berkaitan projek.
- **Pioneers (P):** Perintis yang menawarkan kaedah yang belum pernah wujud.
- **Migrators (M):** Penghijrah yang menawarkan kaedah yang baik tetapi kurang inovatif
- **Settlers (S):** Penetap yang menawarkan kaedah *me-too*.
- Tumpukan nilai pesaing atau rakan strategik yang setara dan lebih baik daripada Jabatan



## Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Kenalpasti pesaing atau rakan strategik berkaitan projek
- Kenalpasti prestasi pesaing atau rakan strategik berkaitan projek
- Analisis kedudukan semasa dan jangkaan masa depan jabatan sama ada P, M atau S berkaitan projek
- Analisis kedudukan semasa dan jangkaan masa depan pesaing atau rakan strategik sama ada P, M atau S berkaitan projek



Nota:

**Factor of Competition:** Faktor Pesaingan produk

**Offering:** Tahap penawaran bagi setiap Faktor Pesaingan

## 'As-Is' Strategy Canvas

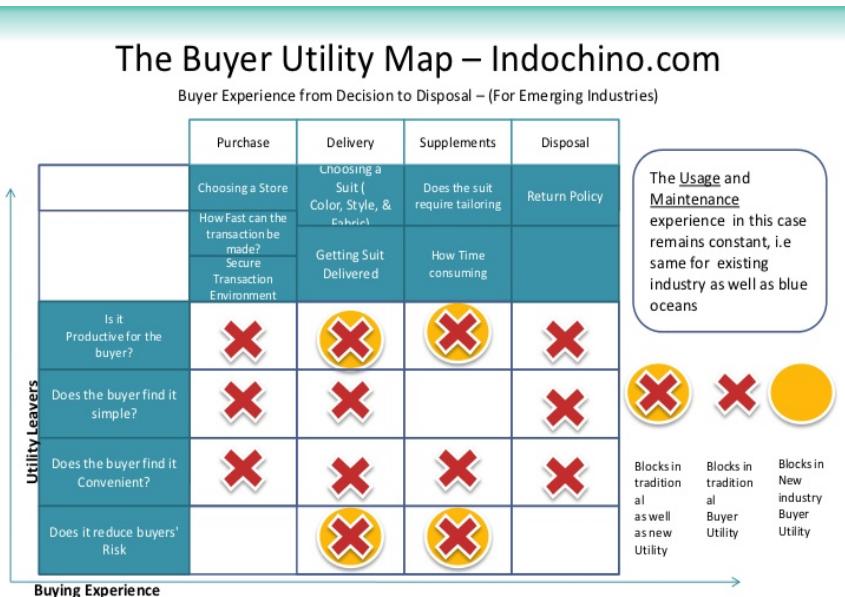
- Tujuannya untuk menentu prestasi penawaran bagi setiap Faktor Persaingan semasa jabatan dengan pesaing atau rakan strategik berkaitan projek.
- Jabatan mahupun pesaing atau rakan strategik mempunyai kelebihan atau kekurangan tahap prestasi penawaran bagi setiap Faktor Persaingan.
- Akui tanpa prajudis, plot prestasi berdasarkan rekod penandaras.
- Paksi menegak adalah prestasi penawaran
- Paksi mendatar adalah senarai Faktor Pesaingan

## Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Kenalpasti Faktor-faktor Persaingan berkaitan inovasi di jabatan, pesaing atau rakan strategik berkaitan projek. Penentuan ini adalah berdasarkan maklumat Penanda Aras yang telah dilakukan.
- Plot Tahap Penawaran bagi setiap Faktor Persaingan sekarang di jabatan, pesaing atau rakan strategik berkaitan projek.
- Plot Tahap Penawaran bagi setiap Faktor Pesaingan Pesaing sekarang di jabatan, pesaing atau rakan strategik berkaitan projek
- Plot prestasi dalam ***As-Is Strategy Canvas***.



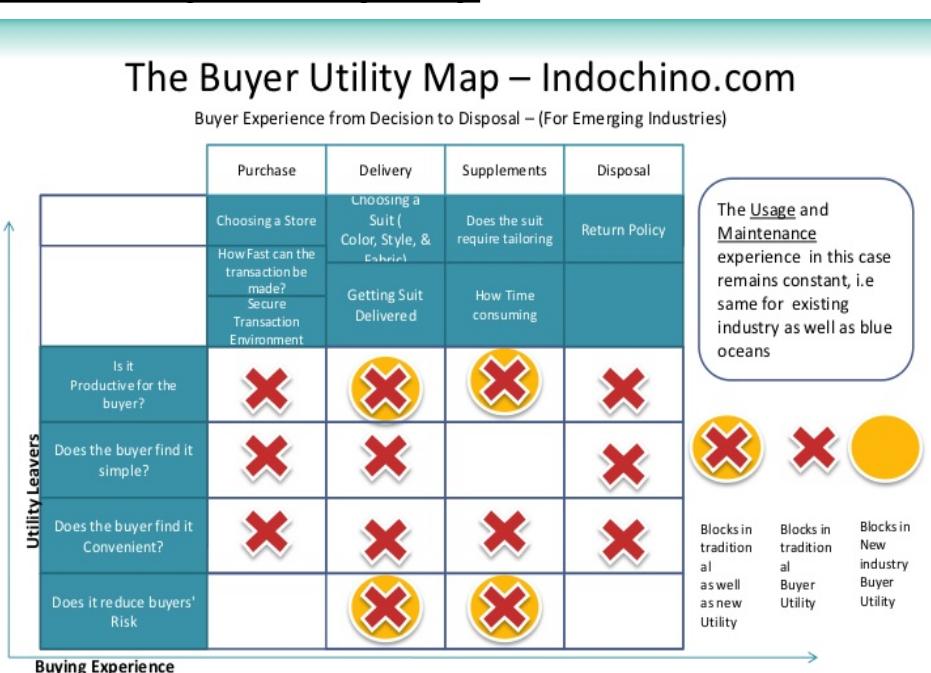
## Contoh Buyer Utility Map



## Buyer Utility Map

- Analisis pengalaman semasa pengguna terhadap Nilai Kefungsian dan Tarikan Pengguna kaedah semasa menggunakan **Buyer Utility Map**
- Kotak mendatar adalah aliran proses atau aktiviti pengguna kaedah semasa.
- Kotak menegak adalah Nilai Penarik (Utility) pengguna kaedah semasa.
- Tanda X adalah pengalaman buruk pengguna menggunakan kaedah semasa.
- Tanda X dalam bulatan Kuning adalah cadangan usaha jabatan mengatasi pengalaman buruk penggunaan kaedah semasa.

## Contoh Buyer Utility Map



- Buyer Utility Score – Lower than what is prevalent in the current industry
- Therefore Indochino.com raised the Buyer Utility and Experience

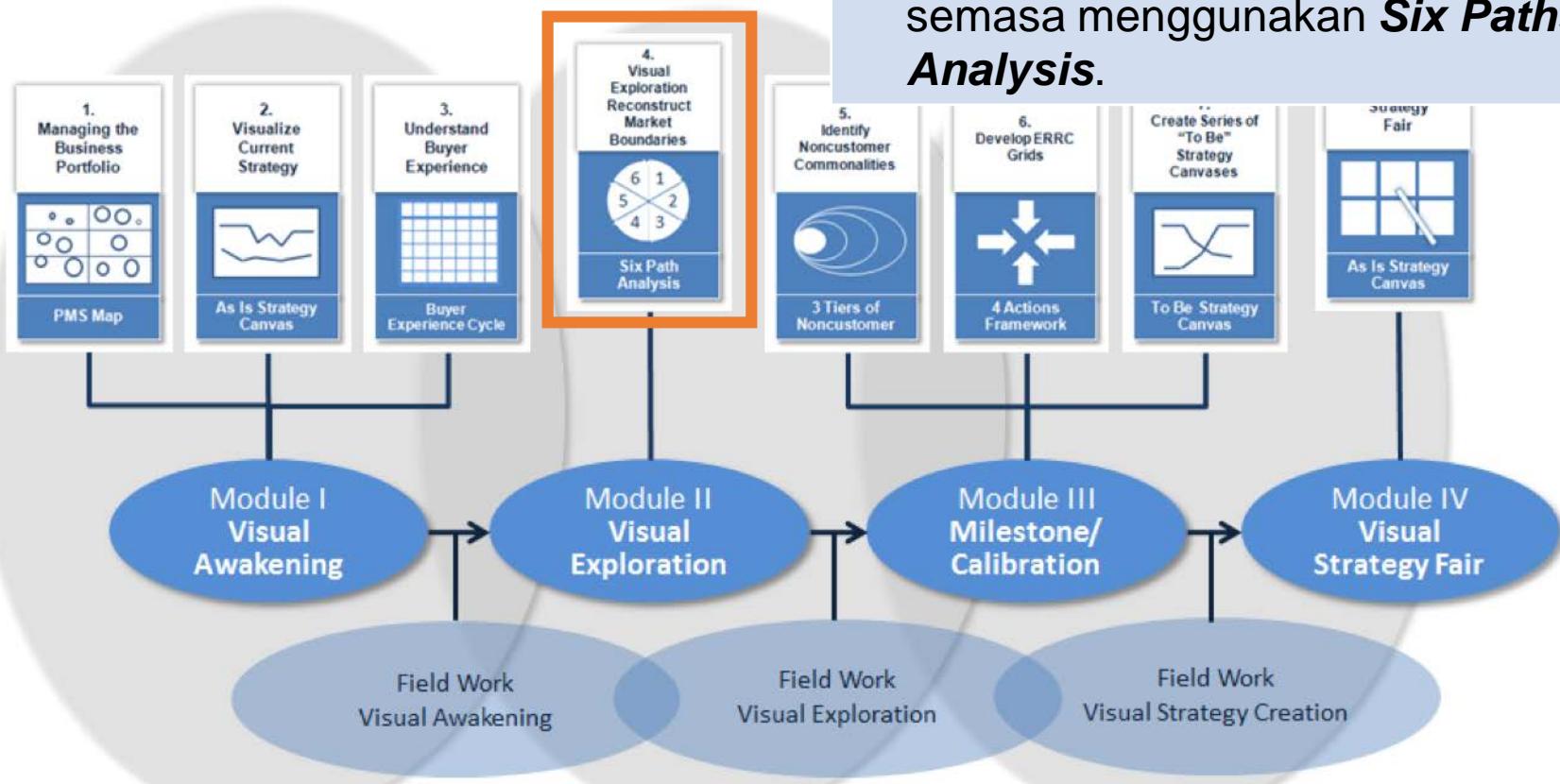
### Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Kenalpasti pengguna kaedah semasa.
- Tentukan aliran proses/aktiviti pengguna kaedah semasa dalam kotak mendatar.
- Tentukan Nilai Penarik (*utility*) pengguna kaedah semasa dalam kotak menegak.
- Kenalpasti pengalaman buruk Nilai Penarik pengguna kaedah semasa bagi setiap aliran proses/aktiviti penggunaan kaedah semasa.
- Cadangkan Inovasi Nilai baru untuk mengatasi pengalaman buruk pengguna kaedah semasa.
- **Buyer Utility Map 1** adalah cerakin **pengalaman buruk pengguna kaedah semasa**
- **Buyer Utility Map 2** adalah cerakin **cadangan Inovasi Nilai baru** untuk mengatasi pengalaman buruk pengguna kaedah semasa.

•

# Cadangan Inovatif & Kreatif dan Pelaksanaannya





### Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Mengolah ciri-ciri Inovasi Nilai baharu terhadap kaedah semasa dengan rombakan menyeluruh ciri-ciri kaedah semasa menggunakan **Six Paths Analysis**.

## Red Ocean Strategy

VS

## Blue Ocean Strategy

Persaingan produk gantian (fungsi dan asas sama)	Inovasi Produk alternative (fungsi dan bentuk berbeza tetapi gunanya sama)
Penghasilan produk untuk mengalahkan pesaing	Inovasi produk pecahkan pesaingan
Produk untuk sasaran pengguna	Penawaran produk kepada rantaian pengguna (pengguna biasa>pengguna tegar>pendidik)
Penawaran produk yang sama	Tawarkan produk sampingan
Harga dan fungsi sebagai tarikan produk	Inovasi produk berdasarkan kefungsian, keperluan dan kehendak pengguna
Produk jumud	Inovasi produk mesra persekitaran

## Six Paths Analysis

Gambaran arah tuju penerokaan inovasi baharu terhadap kaedah semasa

### A. ANALISIS RED OCEAN (Kaedah Semasa)

- Analisis **PMS Map, As-Is Strategy Canvas** dan **Buyers' Utility Map 1** rumus situasi Red Ocean

### B. INOVASI KAEADAH BLUE OCEAN

- Berasaskan **Buyers' Utility Map 2**, rombak keseluruhan ciri kaedah semasa dengan Inovasi Nilai yang baharu ke Blue Ocean.

## Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Rumus ciri-ciri kaedah semasa di *Red Ocean Strategy*
- Cadangkan Inovasi Nilai baharu mengatasi setiap ciri kaedah semasa di *Blue Ocean Strategy*

### Red Ocean Strategy

**VS**

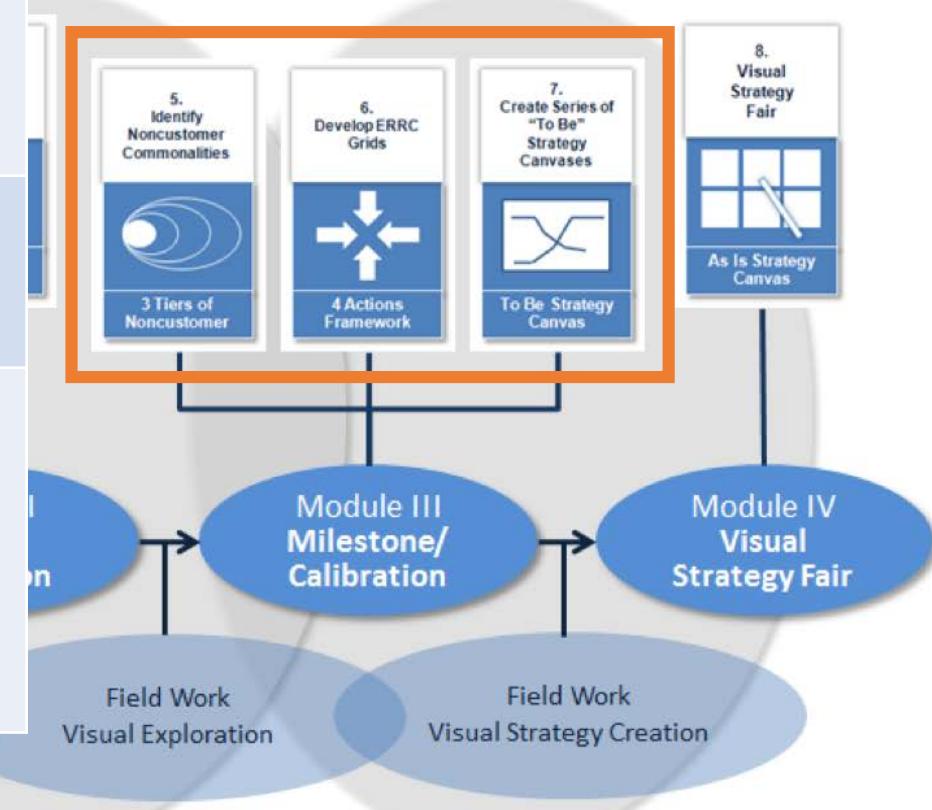
### Blue Ocean Strategy

Persaingan produk gantian (fungsi dan asas sama)	Inovasi Produk alternative (fungsi dan bentuk berbeza tetapi gunanya sama)
Penghasilan produk untuk mengalahkan pesaing	Inovasi produk pecahkan pesaingan
Produk untuk sasaran pengguna	Penawaran produk kepada rantaian pengguna (pengguna biasa>pengguna tegar>pendidik)
Penawaran produk yang sama	Tawarkan produk sampingan
Harga dan fungsi sebagai tarikan produk	Inovasi produk berdasarkan kefungsian, keperluan dan kehendak pengguna
Produk jumud	Inovasi produk mesra persekitaran

### Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Memperkasa ciri-ciri Inovasi Nilai untuk mencipta kaedah unggul.
- Temui pengguna dan bakal pengguna dan ketahui serta analisis tumpuan (keperluan dan kepentingan) mereka dalam **3 Tiers of Non Customer**
- Sumbang saran ERRC menggantikan kaedah dengan Inovasi Nilai baharu menggunakan **4 Actions Framework**
- Cerap inovasi baharu mengandungi Inovasi Nilai unggul berdasarkan maklumat di **6 Paths Analysis**, **3 Tiers of Non Customer** dan **4 Actions Framework** dalam **To-Be Strategy Canvas**

visual Awakening





### 3 Tiers of Noncustomers

Untuk memperkasa Inovasi Nilai ke tahap unggul

#### A. MENGENALPASTI PENGGUNA

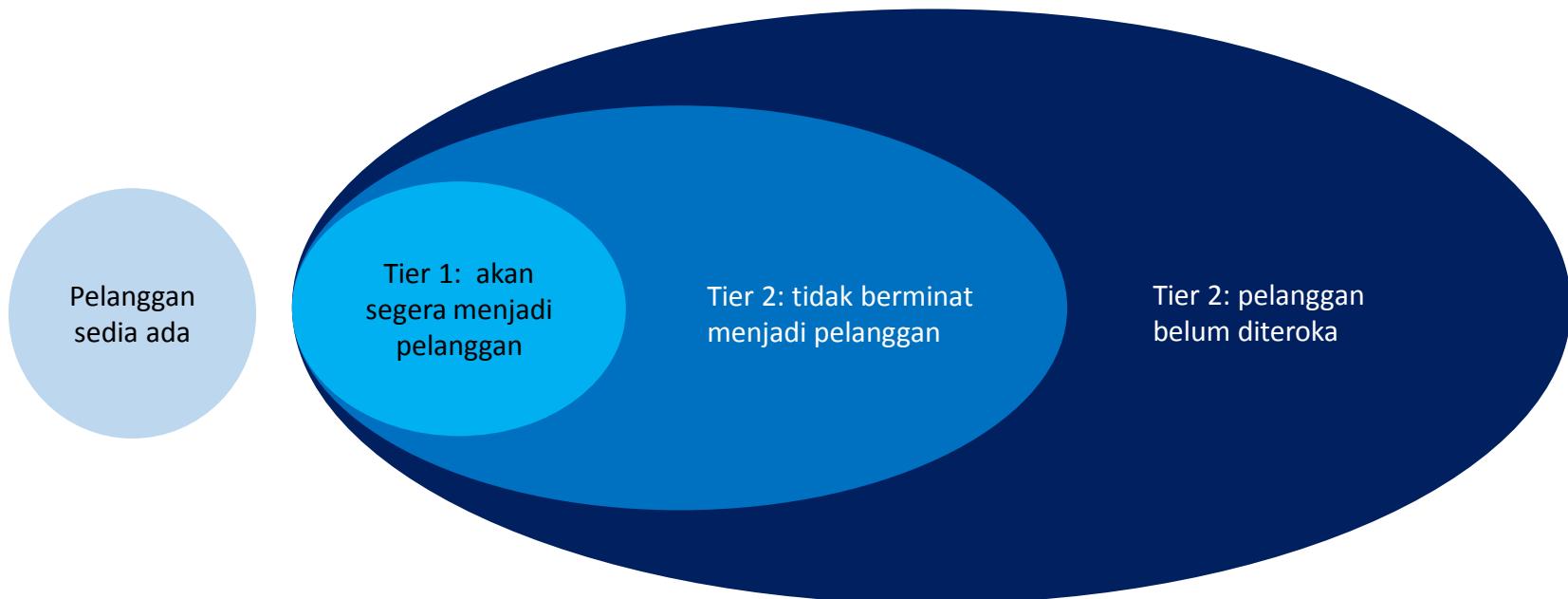
- Kenali dan temui kelompok pengguna mengikut 3 Tiers of Non Customers

#### B. MAKLUMBALAS KELOMPOK PENGGUNA

- Dapatkan maklumbalas keperluan dan kepentingan semua kelompok pengguna berkaitan Inovasi Nilai yang dicipta.

## Aktiviti yang perlu dilaksana:

- Kenalpasti dan temui semua kumpulan pengguna
- Dapatkan tumpuan pengguna mengenai kaedah semasa dan harapan mereka.
- Analisis tumpuan pengguna





## 4 Actions Framework

Tujuannya untuk memperkasa Inovasi Nilai yang dicipta bagi setiap Faktor Persaingan.

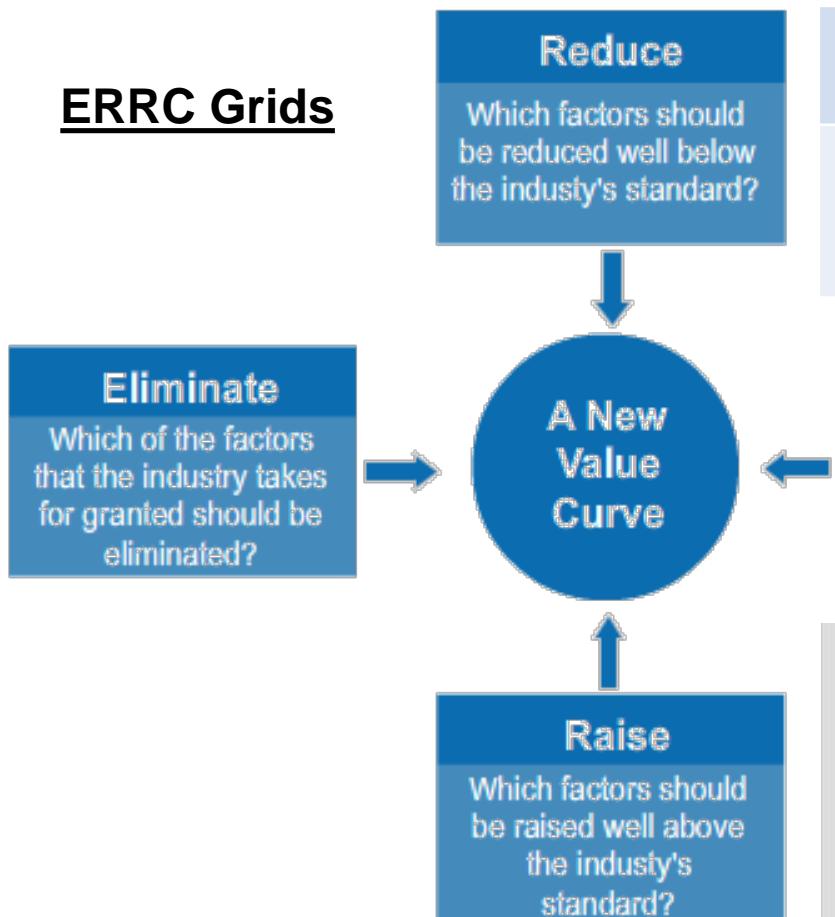
### A. TINDAKAN MEMPERKASA INOVASI NILAI

- Faktor yang anda tidak ambil kisah. SINGKIRkan
- Faktor yang anda perlu KURANGkan lebih rendah daripada piawai.
- Faktor yang anda perlu TAMBAH lebih tinggi daripada piawai.
- Faktor yang anda perlu WUJUDkan yang belum pernah ditawarkan.

### B. TO-BE STRATEGY CANVAS

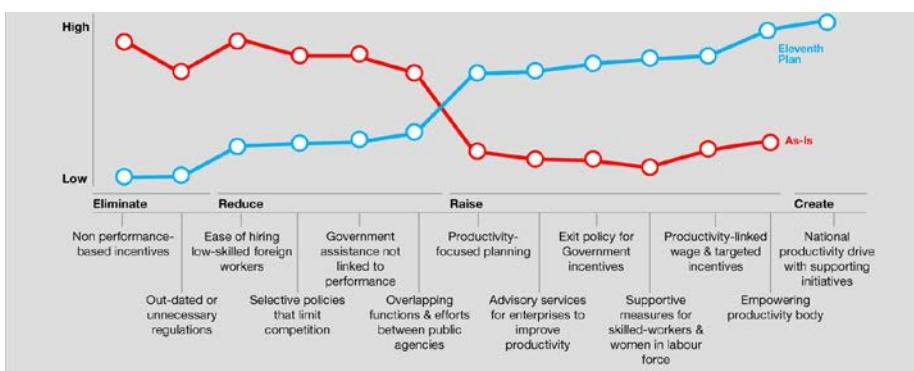
- Transformasi ‘As-Is’ Strategy Canvas kepada ‘To-Be’ Strategy Canvas berdasarkan 4 Actions Framework

## ERRC Grids



## INOVASI PRODUK

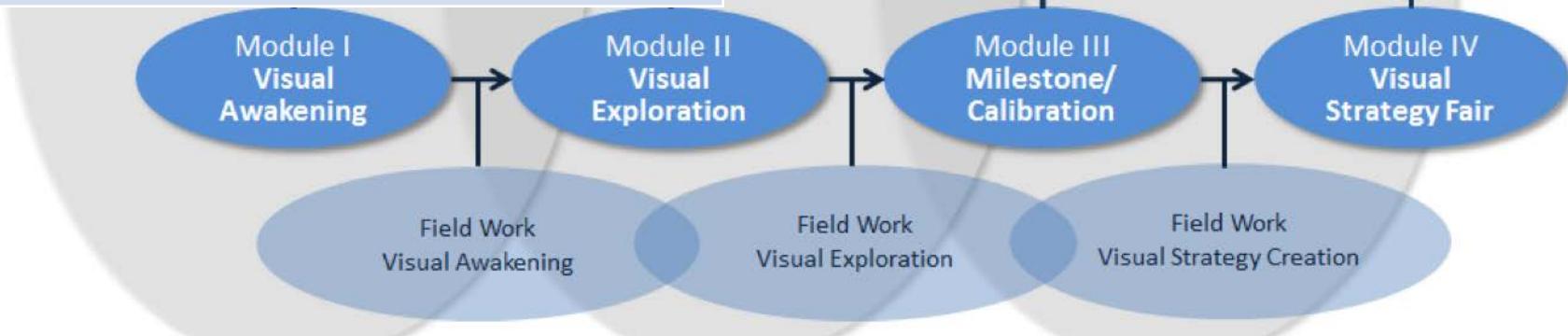
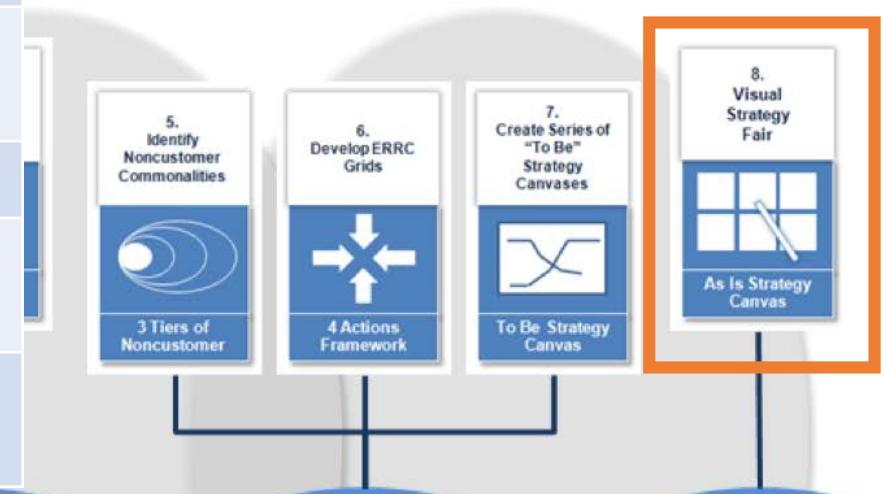
- Nyatakan tindakan-tindakan **ERRC** untuk melaksanakan inovasi nilai baru.
- Olah semula Canvas Strategi 'As-Is' jabatan dan dengan plot baru **Canvas Strategy 'To-Be'**



## 'To-Be' Strategy Canvas

### Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Mewar-warkan inovasi unggul yang baharu untuk kelulusan pihak pengurusan bagi ujicuba.
- Dokumenkan inovasi unggul yang baharu dicipta
- Pembentangan pengurusan
- Ujicuba inovasi unggul yang baharu dengan pemantauan
- Dapatkan pengiktirafan inovasi unggul daripada pakar bidang



## Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Kumpul semua maklumat pelaksanaan projek.
- Sokong fakta dengan data-data yang sesuai
- Bentangkan kepada pihak pengurusan untuk ujicuba

## Strategy Fair

### VISUAL STRATEGY FAIR



- Draw your “to be” strategy canvas with insights from the field



- Get feedback from customers & non-customers



- Use feedback to build the best “to be” future strategy

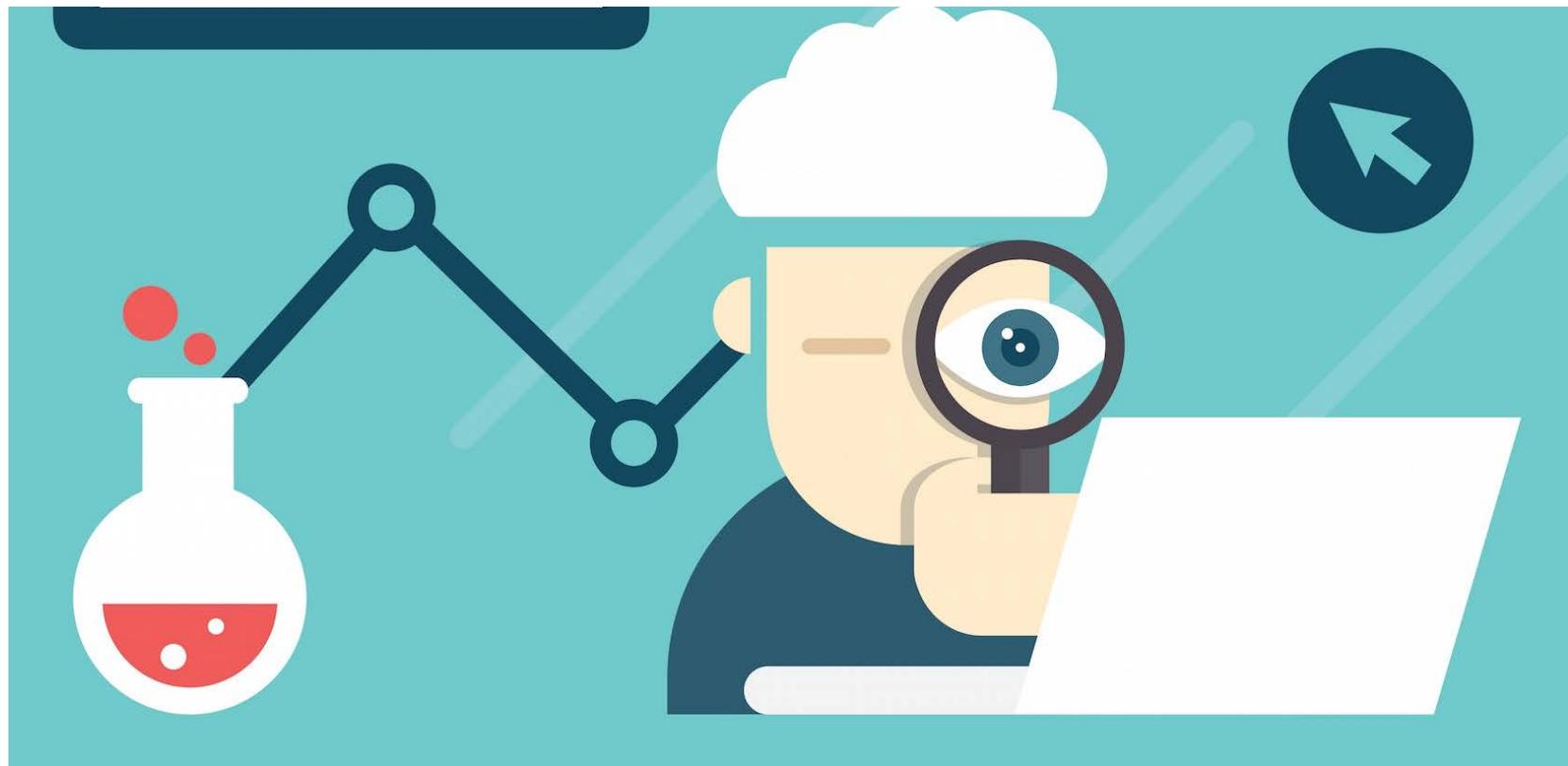


### VISUAL COMMUNICATION

- Distribute your before-and-after strategic profiles on one page
- Support only those projects & operational moves that allow your company to close the gap to actualize the new strategy

## Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Atur strategi pelaksanaan uji cuba..
- Laksana fasa uji cuba sehingga mencapai Sasaran Projek..



Tarikh	Aktiviti	Ahli Bertugas
1/6/17	Promosi Penggunaan Sistem	Alif & Hisham
	Instalasi Sistem	
4-12/6/17	Pemantauan Penggunaan Sistem	Alias & Rohaya
13/6/17	Semakan Data Ujicuba	Rohaya
	Penambahbaikan inovasi	Alif
18-19/6/17	Pemantauan Penggunaan Sistem	Hisham
20/6/17	Pengiktirafan Pakar	Jamal

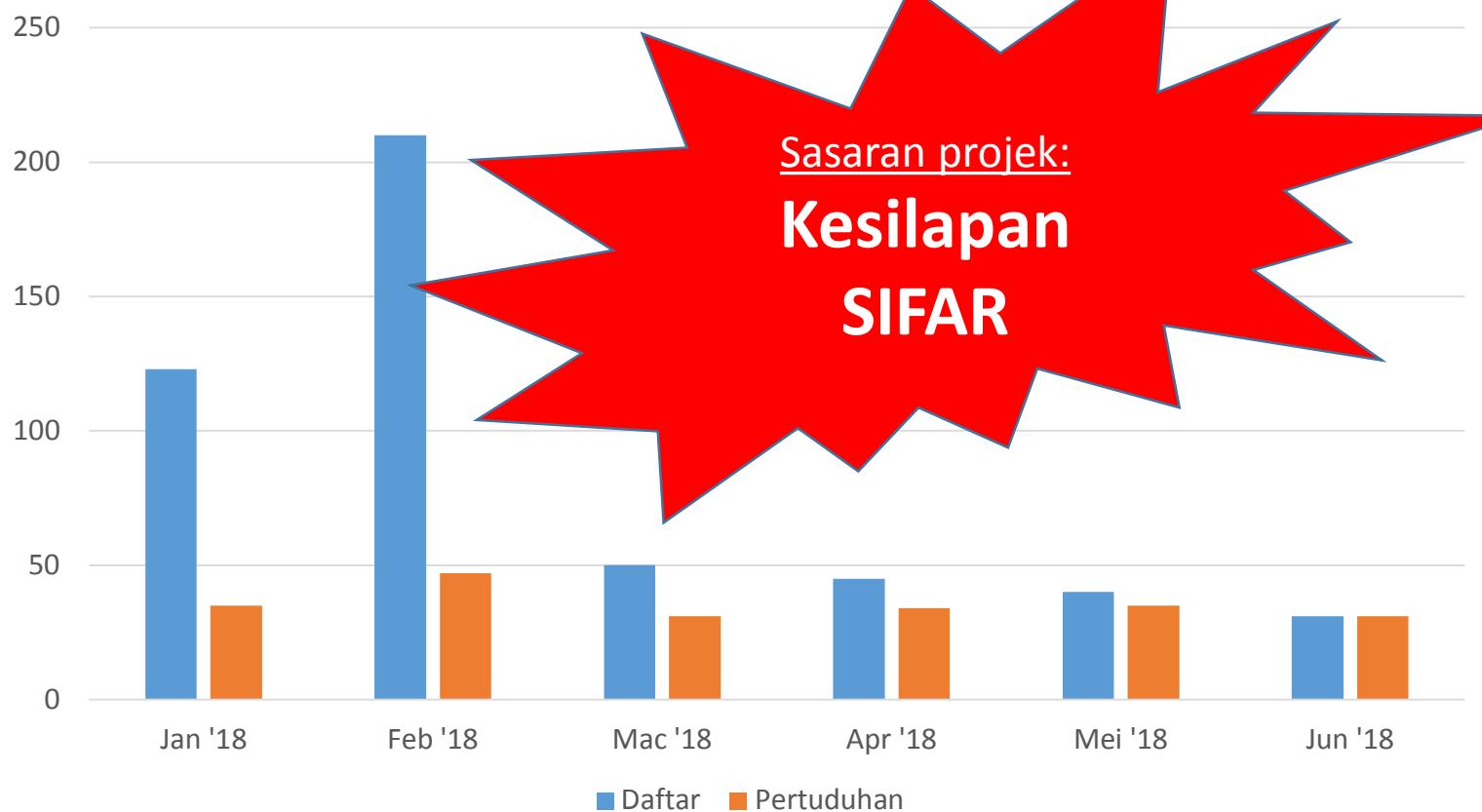


## PENGHASILAN PROJEK

- Rumus data/fakta pelaksanaan uji cuba..
- Laksana penambahbaikan inovasi unggul, jika perlu.



## Rekod Daftar & Pertuduhan Pelajar Balik Lewat



## Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Sediakan spesifikasi inovasi
- Ulangi uji cuba inovasi dengan matlamat mencapai sasaran projek.
- Muktamatkam spesifikasi inovasi
- Dapatkan pengiktirafan pihak bertauliah akan kebergunaan inovasi projek.

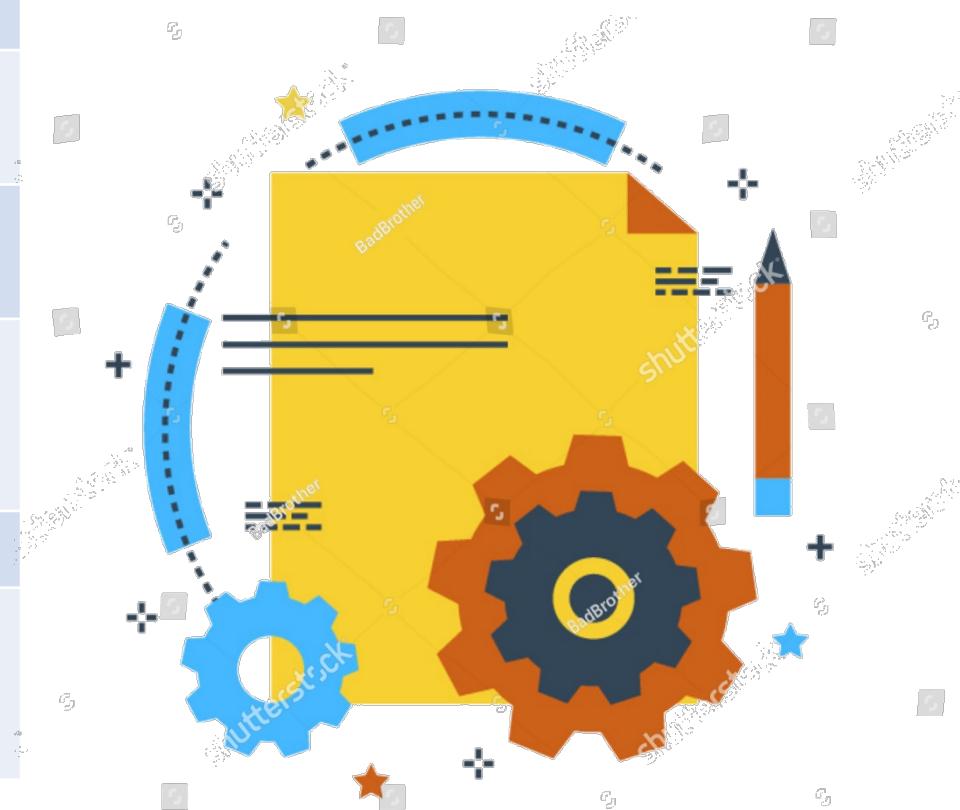


# Penyeragaman & Pemantauan



## Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Pohon kelulusan dokumentasi baru/pindaan inovasi (MPK/FM/SOP) berkaitan inovasi projek daripada Ketua Jabatan.
- Pohon kelulusan penggunaan inovasi projek dalam jabatan.
- Anjurkan latihan penggunaan inovasi projek
- Laksana dan pantau keberkesanan dan keberhasilan penggunaan inovasi projek.
- Atur strategi penyeragaman
- Laksana dan pantau keberkesanan dan keberhasilan penyeragaman inovasi projek





Kelulusan  
Ketua  
Jabatan



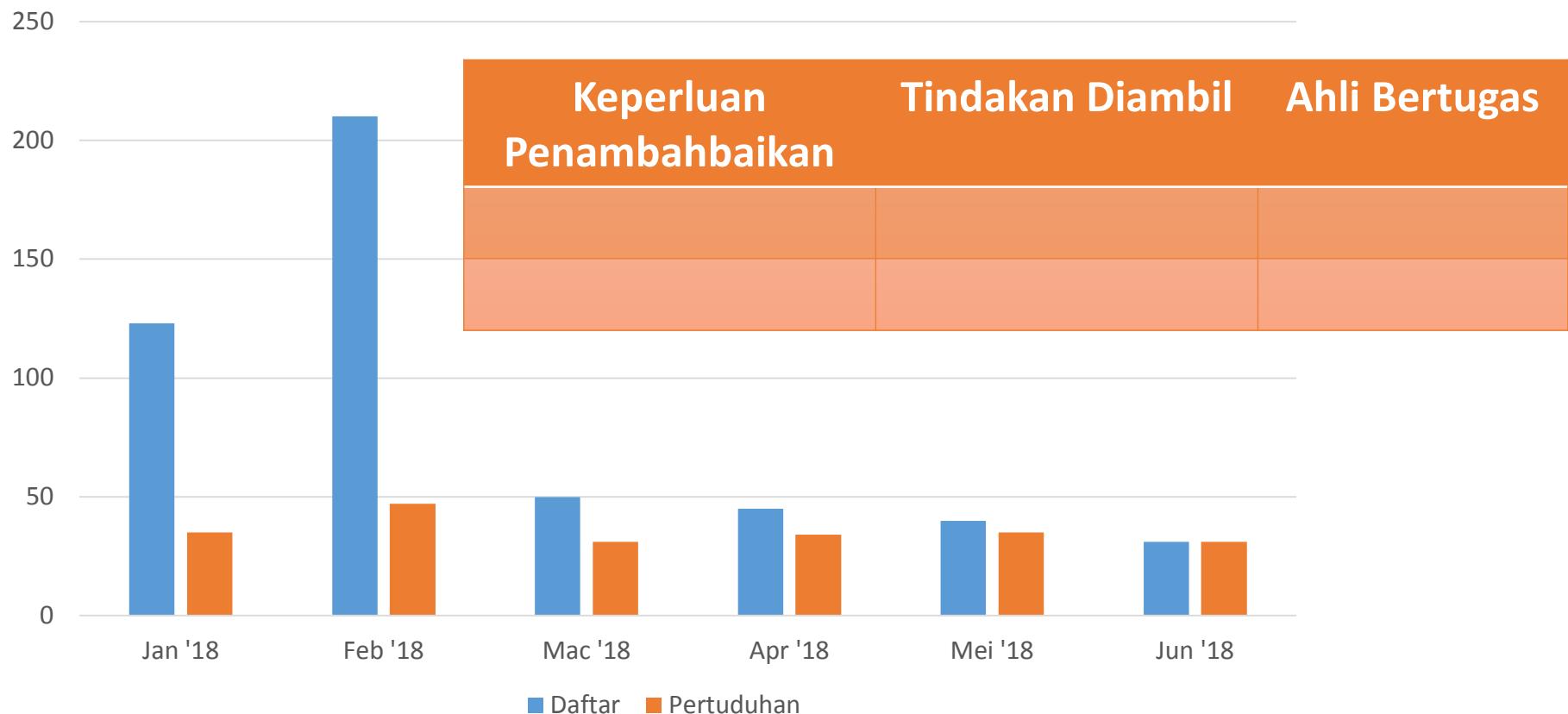
# Kelulusan Ketua Jabatan



Perakuan  
kebergunaan  
inovasi oleh  
pengguna



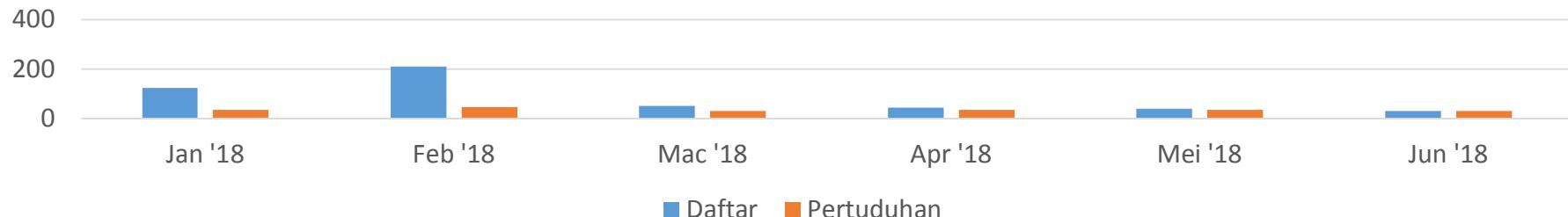
## Rekod Daftar & Pertuduhan Pelajar Balik Lewat



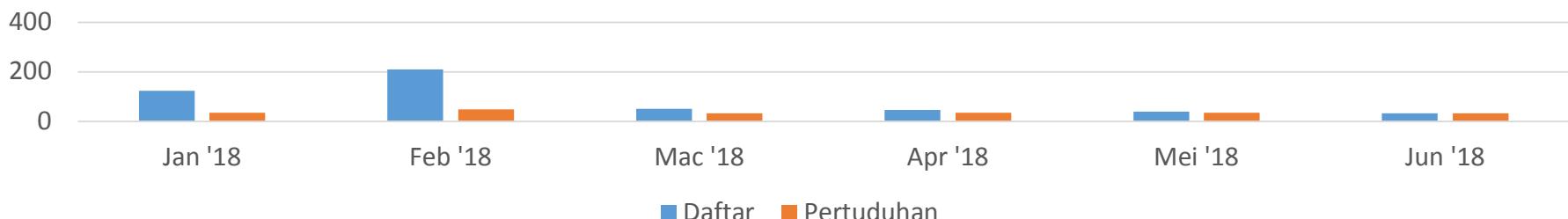
Jadual Penyeragaman dan perakuan pengguna	Tarikh Mulai	Ahli Pemantau	Tindakan Penyesuaian



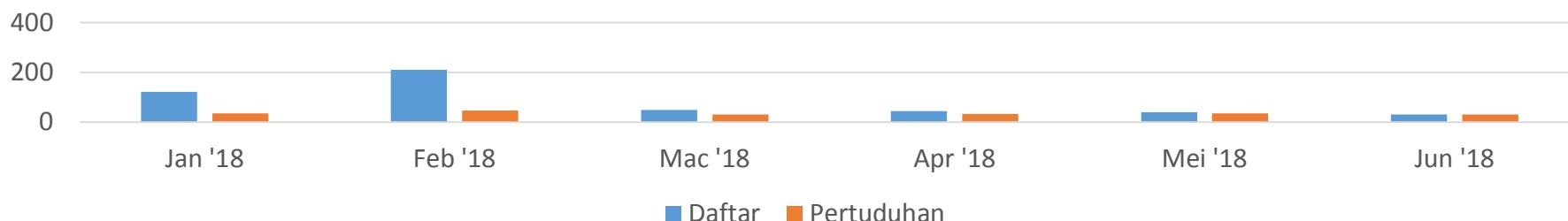
## Prestasi Kebergunaan Lokasi 1



## Prestasi Kebergunaan Lokasi 2

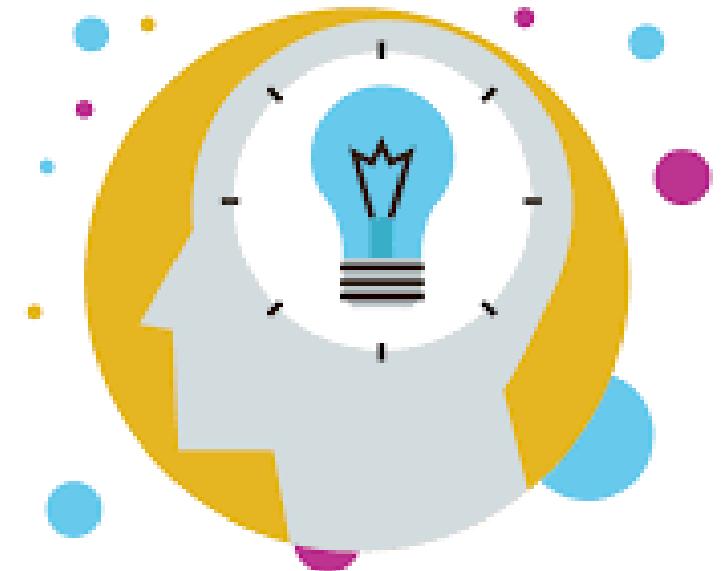


## Prestasi Kebergunaan Lokasi 3



## Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Pohon pelindungan Harta Intelek inovasi produk daripada RIBU/MyIPO
- Laksana latihan/demonstrasi inovasi produk kepada kumpulan sasaran.
- Rancang dan laksana penyeragaman penggunaan inovasi projek
- Laksana promosi inovasi projek.
- Terus pantau keberkesanan dan keberhasilan inovasi projek.



## 5 Types of Intellectual Property:

- Patents
- Copyrights
- Trademarks
- Trade Secrets
- Right of Publicity

# Sijil pelindungan harta intelek daripada RIBU atau MyIPO

2811018964 Class: 5  
Barcode Date of filing: 27/10/2011

INTELLECTUAL PROPERTY CORPORATION OF MALAYSIA  
TRADE MARKS REGISTRY  
TRADE MARKS ACT 1976  
TRADE MARKS REGULATIONS 1997  
APPLICATION FOR REGISTRATION OF A MARK  
[Subregulation 18(1)]

Applicant's\* or Agent's\* file reference: .....  
\*Delete whichever not applicable

1. Application is hereby made for the registration of a:  
 trade mark  defensive trade mark  certification trade mark

Note: Please tick the box appropriate to the kind of mark which registration is desired. In the case of a trade mark, please attach a copy of the oath, sworn statement or statutory declaration evidencing that the applicant is the true owner. In the case of a certification trade mark, please attach a copy of the rules governing its use. In the case of a defensive trade mark, please attach a copy of the statement of case verified by a statutory declaration.

(Please enclose five (5) copies of the Form with the application)

2. Representation of mark:



Note: If the space provided is insufficient, the representation may be made on a separate sheet and firmly attached to this Form. Please ensure that the representation is clear and comply fully with regulation 34 and the size of the trade mark shall not exceed 10 x 10 cm.

If the mark is coloured and is to be limited according to the colour, please tick this box:

If the application is for a series of trade marks under section 24, please specify the number of series in this box:

Note: Any application made for a series of trade marks exceeding two trade marks is subject to an additional fee of RM50.00 per trade mark.

3. Limitations, etc.:  
(Insert below any conditions, disclaimers or other limitations to which the registration will be subjected to. If the mark contains or consists of a word or words in non-Roman characters or in a language other than English language or the national language, please provide a certified transliteration and translation as appropriate.)



Tarikh & Lokasi	Perkongsian Bersama	Maklumbalas

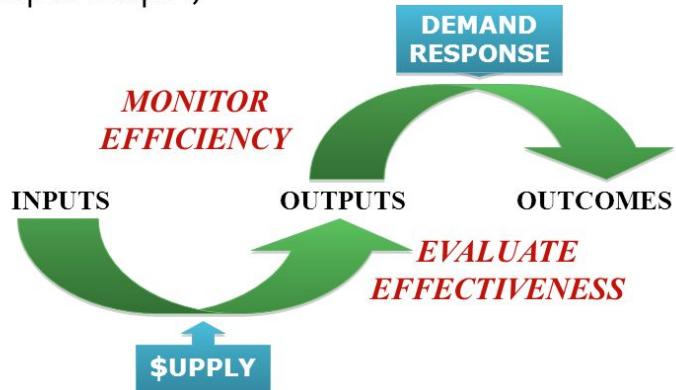


# Keberhasilan Projek

### Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Laporkan pencapaian sasaran projek secara terperinci.
- Laporkan pencapaian jangkaan Outcome projek secara terperinci
- Kos projek dilaporkan secara terperinci. Nyatakan jumlah penjimatan/penjanaan yang diperolehi dalam tempoh projek
- Jelaskan nilai tambah yang dihasilkan dalam inovasi dan impaknya.

- Use monitoring to track implementation efficiency (input-output)
- Use impact evaluation to measure effectiveness (output-outcome)



## Sasaran

- Kelulusan projek dalam tempoh **14** hari

## Pencapaian Sebenar

- Kelulusan projek dalam tempoh **7** hari.



## Aspek

Fungsi Organisasi

Kehendak  
Pelanggan

Pemegang Taruh

Keadaan &  
Ekosistem Semasa

## Jangkaan

80%

100%

Calon  
Anugerah

50%

## Pencapaian

95%

100%

Finalis  
Anugerah

70%



## Kos Permohonan

- Paperless

## Tempoh Proses Permohonan

- *Lead time* permohonan hanya 30 minit

## Produktiviti Kerja

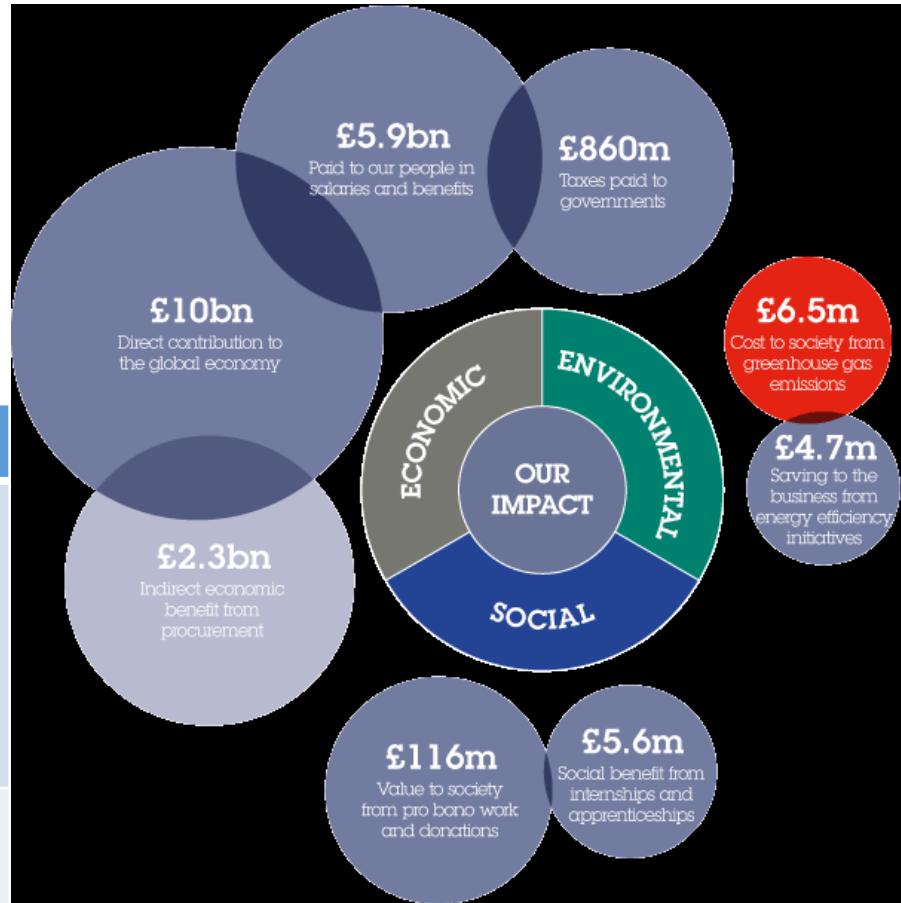
- Mesyuarat 1 jam TAPA meluluskan 20 permohonan

## Kepuasan Hati Pelanggan

- Kelulusan permohonan boleh diketahui sehari selepas mesyuarat

### Aktiviti yang perlu dilaksanakan:

- Laporkan pencapaian jangkaan impak projek terhadap; a) fungsi organisasi; b) kehendak pelanggan; c) piawai pemegang taruh, dan d) keadaan dan ekosistem semasa secara terperinci.
- Nyatakan ***spin-off*** daripada inovasi projek, jika ada.
- Nyatakan tahap kesediaan replikasi atau pengkomersialan inovasi projek
- Sediakan laporan keseluruhan projek.



Aspek

Jangkaan

Pencapaian

Fungsi Organisasi

80%

95%

Kehendak  
Pelanggan

100%

100%

Pemegang Taruh

Calon  
Anugerah

Finalis  
Anugerah

Keadaan &  
Ekosistem Semasa

50%

70%

# *One-touch*

## analisis penganjuran projek pelajar



# *Sistem Stand-alone*

yang mudah adaptasi ke

# *Sistem Online*





# Terima Kasih

**Rujukan:**

- 1) Pekeliling Transformasi Pentadbiran Awam Bilangan 1 Tahun 2016
- 2) Slaid taklimat KIK HB MAMPU & INTAN
- 3) [https://www.mindtools.com/pages/article/newPPM\\_89.htm](https://www.mindtools.com/pages/article/newPPM_89.htm)

Draf: 01, Pindaan: 00, tarikh: Februari 2018

UITM  
**HistoricFirst**

Congratulations  
UTM Medical Faculty

Malaysia's  
**4<sup>th</sup> Kidney  
Transplant Centre**

First Kidney Transplant performed  
In UTM 14th November 2017  
In collaboration with UM

**Institut Kualiti dan Pengembangan Ilmu (InQKA)**

Universiti Teknologi MARA

Blok A, Aras 5,

Bangunan Akademik 2,

40450 Shah Alam, Selangor

Tel: +603 5543 5702/5711/5703/5713/5732

Faks: +603 5543 5721/5722

Laman Web: <http://inqka.utm.edu.my/>

Emel: [inqka@salam.utm.edu.my](mailto:inqka@salam.utm.edu.my)

Like and Follow us :

