

PARADIGMA JOHOR

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development

Edisi
10
JUL-OKT 2023



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Akademi
Pembangunan PKS dan
Keusahawanan Malaysia
(MASMED)



ISSN 2682-7824



9 772682 782000



MS
14

ALUMNI UITM CIPTA JORAN BERKUALITI



MS
02

KEMUSA FUN CARNIVAL (KFC)

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor © 2023

Hakcipta Terpelihara.

Tiada mana-mana bahagian dari majalah ini yang boleh diubah, disalin, diedar, dihantar semula, disiarkan, dipamerkan, diterbitkan, dilesenkan, dipindah dan dijual dalam apa bentuk sekalipun tanpa mendapat kebenaran secara bertulis yang jelas kepada *Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development (MASMED)*, Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor.

ISSN : 2682-7824

Terbitan:

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development (MASMED),

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

Jalan Universiti, Off KM 12 Jalan Muar

85000 Segamat

JOHOR

Tel: 07-9352000

Fax: 07-9352716

<https://johor.uitm.edu.my>

Majalah ini diterbitkan secara berkala setiap enam bulan

Cetakan di Malaysia

SIDANG REDAKSI



PENAUNG

Prof. Madya Dr. Saunah Zainon
Rektor



PENASIHAT

Dr. Faridah Najuna Misman
Timbalan Rektor Penyelidikan, Jaringan Industri & Alumni



SETIAUSAHA

Aidarohani Samsudin



PENYELARAS

Rusnani Mohamad Khalid



KETUA EDITOR

Prof. Madya Dr. Raja Adzrin Raja Ahmad



EDITOR

MASMED Sana Sini
Siti Nordiyana Isahak



Berita Bergambar
Rusnani Mohamad Khalid



EDITOR UTAMA

PM. Hj. Ahmad Nawawi Hj. Yaakob, Encik Syamsul Samsudin



EDITOR

Dari Kedai Kopi Ke Bursa Malaysia
Husnizam
Hosin



Suhaila
Osman



EDITOR

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan
Hajah Alizah
Ali



Henny Hazliza
Mohd Tahir



EDITOR

Dan Kenangan Bermula
Dr. Siti Nuur-Ila Mat Kamal



Nor Fauziah Abu Bakar



EDITOR

Viral oh Viral
Suhaila
Osman



EDITOR

Jom Makan Dan Jalan
Roslani Mohd Salleh



SEKRETARIAT

Nur Atiqah Abd hamid



REKA BENTUK DAN GRAFIK

Nurul Amin Norudin

ISI KANDUNGAN

ii

*Sidang
Redaksi*

iii

*Bila
Rektor
Berbicara*

iv

*Kata Aluan
Timbalan Rektor
PJJ&A*

v

*Nota
MASMED*

1

*MASMED
Sana Sini*

5

*Dari Kedai
Kopi Ke Bursa
Malaysia*

9

*Dan
Kenangan
Bermula...*

14

Viral Oh Viral

20

*Jom Makan
Dan Jalan*

27

*Berita
Bergambar*

BILA REKTOR BERBICARA

Assalamualaikum wbt dan Salam Sejahtera.

Segala pujian bagi Allah Yang Maha Esa. Alhamdulillah, saya bersyukur kerana diberikan sedikit ruang untuk melakar sepatah dua kata dalam Majalah Paradigma Johor Edisi Kesepuluh. Sekalung tahniah dan syabas kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor di bawah Unit Keusahawanan MASMED, Bahagian Penyelidikan dan Jaringan Industri UiTM Cawangan Johor di atas kejayaan menerbitkan majalah untuk edisi kesepuluh yang memberi liputan dalam bidang perniagaan dan keusahawanan. Saya memerhati majalah ini semakin berkembang secara baik dan terbukti apabila sudah ada 10 penerbitan yang dihasilkan dalam tempoh 5 tahun kebelakangan ini. Usaha ini harus mendapat pujian kerana majalah ini bukan sahaja meliputi aktiviti di UiTM Cawangan Johor sahaja malahan dari kampus-kampus dari cawangan seluruh sistem UiTM. Sudah tentu majalah ini memberi liputan yang menyeluruh dalam bidang keusahawanan, pembangunan perniagaan dan juga program pembinaan yang membentuk sendiri pelajar.



Pada era globalisasi ini, persaingan ekonomi global dan perubahan teknologi yang sangat drastik amat memerlukan perancangan yang strategik and berinovasi. Oleh itu, generasi milenium terutamanya pelajar haruslah mempunyai persediaan yang lengkap bagi menghadapi cabaran yang kian berubah dari masa ke semasa di dunia luar. Golongan muda ini tidak boleh hanya bergantung sepenuhnya mendapat ilmu melalui penyampaian di kelas semata-mata. Maka, UiTM Cawangan Johor Kampus Segamat berperanan untuk memastikan para pelajar bersedia untuk berikhtiar dalam memberikan pendedahan dalam bidang keusahawanan melalui penganjuran pelbagai kursus dan program di peringkat Diploma mahupun Ijazah.

Seterusnya, usaha yang diterajui oleh UiTM seperti penubuhan *Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development* (MASMED) dapat melahirkan pelajar yang profesional, berdaya saing, holistik, seimbang dan mempunyai minda keusahawanan yang berupaya bertindak sebagai penjana pekerjaan melalui Program Tunas Mekar, Program Latihan Keusahawanan Mahasiswa (PLKM), Enterprise Usahawan Muda (EGM), *MASMED-UiTM Social Entrepreneur* (MUSE) dan sebagainya. Masyarakat Malaysia wajar dibentuk, diterapkan dan ditransformasikan dengan pemikiran yang berasaskan keusahawanan demi menjadikan negara yang unggul menjelang tahun 2030. Di samping itu, terdapat banyak pihak yang telah memberikan sumbangan, masa, ilmu dan tenaga. Komitmen dan sumbangan ini adalah berteraskan matlamat yang sama iaitu memastikan penyampaian ilmu kepada semua tanpa mengenal usia.

Penerbitan majalah Paradigma Johor adalah seiring dalam memberi inspirasi bukan sahaja kepada pelajar malah kepada seluruh warga UiTM secara tidak langsung untuk menzahirkan aktiviti keusahawanan. Hal ini secara tidak langsung telah membuktikan kewujudan (*visibility*) UiTM Cawangan Johor dan MASMED dalam memberi impak yang positif kepada masyarakat dan seluruh sistem UiTM melalui aktiviti penulisan berunsurkan keusahawanan. Dengan tulus ikhlas, saya mendoakan agar segala usaha yang dilakukan ini diberkati Allah SWT. Semoga sumbangan ini dapat melahirkan ramai pelajar yang berketerampilan dari sudut ilmunya seiring dengan kemampuan untuk menjana pekerjaan. Saya juga berharap agar kita semua diberikan kekuatan untuk melaksanakan tanggungjawab dalam meneruskan tradisi dan pengiktirafan yang telah diberikan kepada UiTM sebagai Universiti Keusahawanan dengan penuh komitmen, semangat dan ikhlas.

Sekian, wassalam.

PROF MADYA DR SAUNAH ZAINON

Rektor

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

KATA ALUAN TIMBALAN REKTOR PJI&A

Assalamualaikum w.b.t dan Salam Sejahtera.

Alhamdulillah, bersyukur kepada Allah SWT kerana dengan izin dan dari limpah kurnianya, Unit Keusahawanan MASMED UiTM Cawangan Johor telah berjaya menerbitkan edisi kesepuluh Majalah Paradigma Johor. Terlebih dahulu syabas dan tahniah saya ucapkan kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma di atas kejayaan menerbitkan majalah ini bagi siri kedua pada tahun 2023. Saya berpendapat bahawa perkembangan dan penerbitan edisi kesepuluh ini adalah salah satu penanda aras bagi bentuk kejayaan buat Unit Keusahawanan MASMED kerana dapat mengembangkan cara penyampaian ilmu keusahawanan ke seluruh system UiTM. Perkara ini dapat dilihat secara terang - terangan apabila majalah ini telah menerima banyak sumber penulisan dari kampus - kampus seluruh Malaysia. Malaysia Academy of SME & Entrepreneurship Development (MASMED) telah ditubuhkan sebagai satu platform bagi pencapaian keusahawanan pelajar, penajaan pendapatan universiti, mewujudkan jaringan - jaringan industri dan banyak lagi jenis aktiviti lain dari peringkat kebangsaan sehingga ke peringkat antarabangsa. Segala aktiviti dan kegiatan keusahawanan atau apa sahaja yang berkaitan dapat dipaparkan melalui Majalah Paradigma Johor. Kewujudan MASMED adalah seiring dengan agenda utama kerajaan dalam memacu pembangunan modal insan dan pertumbuhan ekonomi negara.



Pihak universiti haruslah mempunyai kurikulum bersepadu bagi menjamin ekosistem keusahawanan agar dapat diterap dengan baik melalui penterjemahan visi Kementerian Pengajian Tinggi (KPT). Oleh itu, garis panduan sebagai bahan rujukan wajar diterbitkan demi memastikan segala program dan aktiviti keusahawanan yang dilakukan adalah sesuai dan dalam hala tuju yang relevan sejajar dengan arus perubahan Revolusi Industri pada masa kini berdasarkan aspirasi kementerian demi melahirkan graduan yang holistik dan seimbang. Kewujudan pandemik COVID-19 telah memberi kesan dan impak kepada sistem pendidikan negara diikuti dengan perubahan landskap sosial dan ekonomi negara. Justeru, bahan - bahan bacaan yang dibekalkan di dalam talian adalah menjadi satu keperluan. Pelajar - pelajar mestilah dibekalkan dengan ilmu keusahawanan yang relevan serta asas kepada penerokaan media sosial terkini bagi mengikuti perkembangan dan kemajuan teknologi yang drastik. Segala aktiviti dan kegiatan keusahawanan atau apa sahaja perkara yang berkaitan dengannya dapat direkodkan untuk dijadikan inspirasi kepada pelajar – pelajar melalui pembacaan atas talian. Selain itu, projek - projek universiti yang melibatkan keusahawanan pelajar seperti Projek Kolaborasi Keusahawanan Kebun Angkat Penanaman Nanas MD2, Projek Penternakan Madu Kelulut, Projek Fertigasi Cili (Kolaborasi bersama Kelab MyAgrosis dan FAMA Negeri Johor) dan Projek Accelerated Entrepreneurship Development Program (ACE Program) telah mendapat liputan dalam siri majalah ini.

Tahniah saya ucapkan kepada semua penulis yang terpilih bagi edisi kali ini. Untuk makluman semua pembaca, setiap karya penulisan dan aktiviti bergambar yang dimuat naik akan dijadikan kenangan yang indah di samping peningkatan kepada bilangan penulisan karya kreatif serta penerbitan di UiTM Cawangan Johor (UiTMCJ). Sekali lagi, saya ucapkan tahniah dan terima kasih kepada jawatankuasa serta sidang redaksi majalah. Semoga usaha menerbitkan Majalah Paradigma Johor diteruskan pada masa yang akan datang. Semoga majalah ini dapat memberikan manfaat yang tidak terhingga kepada pembaca majalah ini.

Sekian, terima kasih.

DR FARIDAH NAJUNA MISMAN
Timbalan Rektor Penyelidikan & Jaringan Industri
Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

NOTA MASMED

Assalamualaikum dan Salam Sejahtera.

Alhamdulillah, bersyukur ke hadrat Illahi kerana dengan izin dan limpah kurnia-Nya, saya diberikan kesempatan untuk merakamkan sepatah dua kata dalam penerbitan edisi kesepuluh Majalah Paradigma di bawah Unit Keusahawanan MASMED, UiTM Cawangan Johor. Selawat dan salam juga buat junjungan kita Nabi Muhammad SAW, utusan rahmat sekalian alam. Setinggi-tinggi tahniah dan syabas diucapkan kepada Sidang Redaksi atas usaha gigih dan khidmat yang tidak mengenal erti jemu bagi menyiapkan sekaligus, merealisasikan penerbitan edisi kesepuluh ini. Penerbitan majalah ini sudah memasuki usia hampir 5 tahun, di mana sebanyak sepuluh edisi telah diterbitkan dengan pelbagai variasi artikel dari seluruh kampus cawangan UiTM. Selain itu, kita juga menerima bahan penulisan dari universiti lain di Malaysia. Terima kasih yang tidak terhingga atas sokongan yang telah diberikan.

Malaysia MADANI menjadi sebuah kerangka visi yang baru buat negara. MADANI merupakan sintesis gaya Malaysia yang menyatukan amalan sedia ada dengan mempraktikkan kaedah baru untuk menghadapi isu-isu yang akan datang. Terdapat enam nilai teras MADANI yang boleh dirungkai sebagai dasar dan konsep yang saling berkait rapat dengan negara ini. Madani adalah sebuah gerakan yang diilhamkan untuk bersedia menerima perubahan demi membantu Malaysia pulih dan menjadi lebih maju. Ini dilakukan melalui penerapan reformasi yang menguntungkan semua orang tanpa memandang status sosial mereka. Hal ini secara tidak langsung memberikan peluang untuk menggalakkan lebih banyak aktiviti keusahawanan. Sejak awal tahun 2023, MASMED UiTM Cawangan Johor mengambil langkah yang proaktif dengan melancarkan pelbagai program keusahawanan secara bersemuka seperti pelaksanaan Karnival Keusahawanan Peringkat Zon Selatan 2023 dan *Business Matching @KPT* yang melibatkan Universiti Awan dan Kampus Cawangan UiTM dari Melaka dan Negeri Sembilan.

Selari dengan matlamat utama kewujudan Unit Keusahawanan MASMED dalam menggerakkan aktiviti keusahawanan dalam kampus, MASMED UiTM Cawangan Johor telah menubuhkan satu pusat inkubator yang diberi nama *THE PORT* untuk menggerakkan aktiviti keusahawanan dalam kalangan pelajar yang mana ianya menjadi satu hub pengumpulan pelajar-pelajar yang berniaga produk makanan dan minuman mereka sendiri. Seterusnya, MASMED UiTM Cawangan Johor amat berbesar hati kerana terpilih untuk menjalankan projek khas anjuran KPT dengan Kerjasama Universiti Teknologi Malaysia (UTM) di bawah program *Bee-Varsity Entrepreneurship* (BVEA) yang mana projek ini merupakan satu program ternakan kelulut moden menggunakan bongkah yang diperbuat daripada konkrit.

MASMED UiTM juga telah memeterai satu perjanjian bersama SME Bank dengan Menandatangani Memorandum Persefahaman (MoU) pada Mac yang lalu dan turut hadir bersama Peolong Naib Canselor Keusahawanan MASMED, Prof. Ts. Dr. Salmiah Kasolang dan pengarah-pengarah dari pusat keusahawanan MASMED. Diharapkan agar UiTM dan SME Bank dapat menjalankan usahasama yang baik selepas ini. Seterusnya, pelbagai program menarik telah dilaksanakan yang melibatkan pelajar dan warga UiTM Cawangan Johor. Tahniah saya ucapkan kepada semua dan semoga kecemerlangan dapat diteruskan pada tahun yang akan datang. Akhir kata, sekali lagi saya mengambil peluang untuk mengucapkan tahniah kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor 2023 siri kedua untuk tahun ini dan Jawatankuasa Unit Keusahawanan MASMED 2023 amnya di atas komitmen yang telah diberikan. Marilah kita bersama-sama membudayakan keusahawanan dalam kalangan pelajar.

Sekian, wassalam.

RUSNANI MOHAMAD KHALID
Koordinator Keusahawanan MASMED
UiTM Cawangan Johor

KERJASAMA UTM MALAYSIA DAN UiTM CAWANGAN JOHOR DALAM PROGRAM BVEA

Penulis: Rusnani Mohamad Khalid¹ dan Roha Mohamed Noah²

¹ Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor, ² Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Bee-Varsity Entrepreneurship (BVEA) Programme 2021/22, iaitu Program Keusahawanan peringkat Kebangsaan di bawah Kementerian Pendidikan Tinggi (KPT) telah dianjurkan oleh Universiti Teknologi Malaysia (UTM). Program BVEA ini merupakan program Keusahawanan pelajar berkaitan industri ternakan madu kelulut.

UiTM Cawangan Johor Kampus Segamat telah dipilih sebagai salah satu universiti tempatan sekitar negeri Johor demi menjayakan program ini. Seramai tiga pelajar yang berminat telah terpilih dan dibantu oleh seorang mentor daripada institusi awam. Mereka yang terlibat akan melalui program latihan yang dianjurkan oleh UTM Skudai. Latihan ini terdiri daripada dua peringkat iaitu:



Peringkat 1: Latihan asas berkaitan penternakan, pengurusan dan perniagaan berasaskan madu kelulut.

Peringkat 2: Menjalankan aktiviti penternakan, pengurusan dan perniagaan kelulut di institusi masing-masing.



Pada 26 Februari 2023, pasukan daripada UiTM Cawangan Johor diketuai oleh Koordinator MASMED, Puan Rusnani Mohamad Khalid dan mentor, Dr. Basri Badyalina telah hadir ke Pusat Ternakan Kelulut UTM di Simpang Renggam bersama 3 pelajar bagi menjalani latihan asas berkenaan kelulut selama sehari. Mereka diberi latihan secara praktikal berkenaan cara penjagaan 'bee modular' (bongkah kelulut moden) yang dilaksanakan oleh penyelidik UTM iaitu Dr. Mohd Khairuddin Ramliy.

Pada 19 Mei 2023, sesi penyerahan bongkah kelulut moden oleh UTM kepada UiTM Cawangan Johor telah selesai dilaksanakan di Simpang Renggam. Timbalan Rektor Penyelidikan dan Jaringan Industri, Dr. Faridah Najuna Misman turut hadir bersama dalam sesi penyerahan ini. Sebanyak 3 bongkah kelulut moden diserahkan kepada 3 pelajar yang terpilih dan ditempatkan di ladang ternakan kelulut UiTM Cawangan Johor, Laksamana Nektar.

Pihak UTM kemudian membuat lawatan susulan ke UiTM Cawangan Johor bagi menyerahkan koloni kelulut kepada UiTM Cawangan Johor pada 31 Mei 2023. Seramai 7 orang mewakili pasukan UTMxCite hadir untuk melihat tapak ternakan yang ada di UiTM Cawangan Johor dan melihat potensi kolaborasi pada masa hadapan. Pihak UTM juga telah membuat pemindahan koloni dari batang kayu ke 'bee modular' sebagai simbolik penyerahan koloni.

Program ini dapat menghasilkan pelajar-pelajar yang boleh menjana pendapatan dari perniagaan kelulut melalui jualan madu tulen ataupun produk hiran. Unit Keusahawanan MASMED amat berbesar hati di atas kolaborasi antara UTM dan UiTM Cawangan Johor. Semoga program BVEA ini memberi manfaat kepada para pelajar yang terpilih dalam mengusahakan ternakan kelulut pada masa yang akan datang.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

KEMUSA FUN CARNIVAL (KFC)

Penulis: Roha Mohamed Noah¹

¹ Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Kemusa Fun Carnival (KFC) merupakan program aktiviti jualan bagi semua pelajar yang mengikuti Kokurikulum Kembara Usahawan (KEMUSA) anjuran Unit Kokurikulum UiTM Johor bagi sesi Mac sehingga Ogos 2023. Perkara ini merupakan sebahagian daripada penilaian kursus wajib oleh pelajar yang mengikuti kokurikulum tersebut.

Antara objektif program ini adalah untuk membentuk dan memupuk budaya keusahawanan dalam kalangan pelajar

dengan kegiatan perniagaan secara individu dan berkumpulan. Selain itu, program ini membolehkan semua pelajar yang terlibat dengan kokurikulum KEMUSA dinilai secara sistematik melalui aktiviti jualan yang diadakan. Di samping itu, para pelajar dapat mengaplikasikan teori yang dipelajari daripada bilik kuliah dalam aktiviti perniagaan yang sebenar.

Program keusahawanan bagi pelajar di peringkat universiti adalah satu inisiatif penting yang bertujuan untuk menggalakkan kreativiti, inovasi dan semangat keusahawanan dalam kalangan generasi muda. Dalam konteks ini, program-program seperti kursus keusahawanan, pertandingan inovasi serta akses kepada mentor dan pakar industri dapat memberi pelajar peluang yang unik. Program-program ini dianjurkan untuk melatih kemahiran perniagaan, mengasah bakat kreatif dan meneroka potensi perkembangan produk serta perkhidmatan baharu. Program seperti ini mampu membantu pelajar untuk mengetahui selok-belok memulakan perniagaan dan seterusnya cara untuk mengendalikan perniagaan tersebut. Program seperti ini juga dapat mengembangkan sikap keberanian dan ketabahan dalam dunia keusahawanan. Pelaksanaan program keusahawanan seperti ini mampu meningkatkan keyakinan pelajar untuk mencipta produk dan perkhidmatan yang sesuai dengan keperluan tempatan. Hal ini memberi manfaat bukan hanya kepada pelajar sahaja, tetapi juga kepada masyarakat setempat dan ekonomi negara. Penglibatan pelajar universiti dalam program keusahawanan ini akan memberikan mereka kesedaran untuk peka terhadap isu-isu sosial dan ekonomi yang mempengaruhi negara serta dapat menyumbang kepada pembangunan lestari dan inovasi dalam perniagaan.

Secara keseluruhannya, program keusahawanan untuk pelajar di universiti adalah langkah yang memberikan impak positif terhadap pembangunan individu, masyarakat dan negara. Pelajar diberi ruang untuk meluaskan wawasan, merentasi batasan dan mengambil bahagian dalam membina ekonomi yang berdaya saing melalui program-program ini.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

KARNIVAL "KEUSAHAWANAN *NEW BREED MARKETING ENTREPRENEUR* (NBME) EJEN PEMASAR"

Penulis: Husnizam Hosin¹ dan Rusnani Mohamad Khalid²

¹Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor, ²Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor

Pada 6 Julai 2023, Karnival Keusahawanan *New Breed Marketing Entrepreneur* (NBME) Ejen Pemasar telah diadakan di UiTM Cawangan Johor Kampus Segamat dengan kerjasama Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) Negeri Johor. Objektif karnival ini adalah untuk melahirkan usahawan baru khususnya dalam kalangan pelajar IPTA/IPTS melalui pendigitalan pemasaran (Dropship / Agen Pemasar) produk agromakanan ke arah pengangguran sifar dan memberikan pendedahan mengenai *Integrated Digital Marketing & Agrobazaar Online*.



Karnival ini adalah sejajar dengan peredaran semasa di mana pemasaran digital merupakan salah satu aspek penting dalam strategi perniagaan dan pemasaran pada masa kini. Kepentingannya ini tidak dapat diabaikan kerana banyak manfaat yang ditawarkan. Antara manfaat pemasaran secara digital adalah jangkauan yang meluas. Pemasaran digital mendorong perusahaan menjangkau pelanggan secara lebih luas sama ada secara tempatan ataupun secara global. Pemasaran digital membolehkan perniagaan menyasarkan demografi, minat dan gelagat pelanggan ideal mereka. Pendekatan yang disasarkan

ini dapat memastikan usaha pemasaran tertumpu pada jangkauan yang betul. Ia juga membantu dalam mengoptimumkan belanjawan pemasaran dengan mengurangkan pembaziran perbelanjaan iklan pada khalayak yang tidak berkaitan.

Karnival ini juga akan menjadi platform perkongsian idea dan kaedah pelaksanaan terbaik dalam perniagaan secara digital dan ia memberi manfaat bukan sahaja kepada universiti tetapi juga kepada pelajar. Karnival ini dapat membantu para pelajar meningkatkan pengetahuan mereka mengenai digital pemasaran dan seterusnya memudahkan urusan pembangunan perniagaan mereka.

Mereka yang terlibat dalam program ini terdiri daripada 200 pelajar yang mengambil subjek ENT 300 (150 orang) dan ENT530 (50 orang). Terdapat 10 buah gerai pelajar yang didirikan bagi menyertai karnival ini dengan tujuan untuk memberi pendedahan keusahawanan kepada para pelajar dan memberikan pengalaman kepada pelajar agar dapat merasai dunia keusahawanan yang sebenar.

Karnival ini dibahagikan kepada 2 sesi. Sesi pertama dimulakan dengan Modul Pemasaran *Digital Agrobazaar Online* (ABO). Sepanjang sesi taklimat, pelbagai maklumat telah dikongsikan oleh penceramah. Antara sumbangan platform *Agrobazaar Online* ini adalah memberikan peluang kepada usahawan yang mempunyai produk-produk bawah kluster agromakanan dan telah pun berkembang kepada kluster di bawah seliaan.

Sesi kedua pula memberi pendedahan tentang Modul Pendigitalan Pemasaran. Antara perkara yang ditekankan adalah strategi asas pemasaran digital, penglibatan pelanggan dalam sosial media, penggunaan alat pemasaran digital untuk mencipta content dan metrik pemasaran digital.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

MAJLIS PENUTUPAN KARNIVAL KEUSAHAWANAN KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI

Penulis: Rusnani Mohamad Khalid¹ dan Husnizam Hosin²

¹ Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor, ² Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Terdapat beberapa siri Karnival Keusahawanan yang telah dianjurkan oleh Kementerian Pendidikan Tinggi (KPT) dengan kerjasama Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP), ia turut melibatkan MASMED Universiti Teknologi MARA (UiTM) dan Universiti Sains Malaysia (USM) melalui rakan strategik kementerian bagi menganjurkan Karnival Keusahawanan Zon Selatan 2023.

Penganjuran ini melibatkan 4 siri karnival bermula di Peringkat Zon Utara, Zon Selatan, Zon Borneo dan berakhir di Zon Timur iaitu UiTM Shah Alam telah melabuhkan tirainya pada 22 Jun 2023 di Dewan Za'ba, Menara Kementerian Pendidikan Tinggi, Putrajaya.

Pusat Inkubator Keusahawanan Spa dan Sauna (PIKSS) UiTM Cawangan Johor telah terpilih untuk menjadi salah satu pempamer semasa majlis penutupan ini berlangsung. Penasihat PIKSS, Puan Jannah Munirah Mohd Noor dan Koordinator MASMED, Puan Rusnani Mohamad Khalid bersama 4 orang pelajar telah hadir ke majlis penutupan ini dengan mengutamakan perkhidmatan urutan kaki dan rawatan wajah dari PIKSS.



Pempamer yang hadir mewakili institusi seluruh Malaysia dengan produk keusahawanan dari institusi masing-masing. Gerai PIKSS telah dibanjiri orang ramai kerana mereka teruja untuk mengetahui lebih lanjut berkenaan inkubator yang telah ditubuhkan di UiTM Cawangan Johor. Wakil pelajar dari PIKSS yang hadir turut teruja kerana mereka boleh mengasah bakat urutan kaki dan wajah yang telah mereka pelajari dari mentor mereka iaitu Puan Jannah Munirah.

Majlis penutupan ini telah disempurnakan oleh Timbalan Ketua Setiausaha (Dasar) Kementerian Pendidikan Tinggi, Ybhg. Dato' Dr. Haji Megat Sany bin Megat Ahmad Sopian dan dihadiri lebih 500 orang pempamer, pelajar dan media dari seluruh Malaysia.

****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

PROGRAM 'EXPRESS FACIAL TRAINING COURSE' BIMBING PELAJAR

Penulis: Dr. Norbaiti Tukiman¹, Nurul Hijah Jasman² dan Siti Nurmaisarah Fkhururazi³.

¹Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor, ^{2,3}Akademi Pengajian Bahasa, UiTM Cawangan Johor

MASMED UiTM Cawangan Johor, Kampus Pasir Gudang amat komited melaksanakan peranannya dalam menyemai, membimbing dan melahirkan pelajar yang mempunyai daya fikiran kreatif serta meningkatkan kompetensi keusahawanan ke arah pembentukan ekosistem keusahawanan di UiTM melalui pelbagai aktiviti yang dianjurkan. Selari dengan penekanan fasa revolusi industri 4.0, MASMED percaya bahawa pembangunan bakat perlu dititikberatkan dalam kalangan pelajar UiTM bagi mengisi peluang dalam bidang keusahawanan. Mutakhir ini, golongan muda turut menunjukkan minat dalam bidang kecantikan dan teknologi.

Pada 17 dan 18 Julai 2023, MASMED dengan kerjasama Bahagian Penyelidikan, Jaringan Industri & Alumni UiTM Cawangan Johor, Kampus Pasir Gudang telah mengambil inisiatif menerusi Program 'Express Facial Training Course' dengan menyediakan platform awal kepada pelajar dan menjemput wakil dari industri kecantikan iaitu Rossie Aesthetic yang mempunyai kemahiran dan berpengalaman luas dalam bidang kecantikan estetik ke UiTM Kampus Pasir Gudang. Objektif utama program ini adalah memberi pendedahan awal kepada para pelajar dan staf UiTM Kampus Pasir Gudang yang berminat meneroka keusahawanan kecantikan dan spa menerusi bimbingan ilmu dan kemahiran rawatan asas kecantikan muka.

Pada hari pertama, perkongsian dimulakan dengan pengenalan asas tentang bidang kecantikan dan dunia spa. Seterusnya, peserta diberikan maklumat secara teori berkaitan penjagaan muka dan beberapa rawatan secara manual. Peserta terutamanya pelajar juga diberi ruang untuk mempraktikkan beberapa rawatan berikut secara praktikal. Pada hari kedua, peserta didedahkan dengan beberapa alatan teknologi yang biasa terdapat di spa kecantikan. Peserta juga diajar mengendalikan alatan tersebut dan membuat rawatan menggunakan mesin-mesin teknologi moden yang diimport daripada negara Korea. Latihan ini dihadiri hampir 20 pelajar dan staf akademik dan pentadbiran.

Secara keseluruhan, program ini memenuhi objektif penganjur iaitu memupuk sifat keusahawanan dalam kalangan warga kampus, memupuk budaya hidup sihat dan minda berfikir, melahirkan generasi muda kritis dalam spa kecantikan, memberi pendedahan dan kemahiran asas kepada peserta serta mendalami perkhidmatan rawatan spa menerusi ilmu teori dan praktikal.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

ADAKAH ANDA PENGGUNA BIJAK?

Penulis: Nurulhasni bt Shaari @ Mat Saman¹

¹Fakulti Undang-Undang, UiTM Cawangan Selangor

Adakah anda seorang pengguna yang bijak? Mari kita fahami sedikit tentang tabiat pengguna. Menurut Kamus Dewan, pengguna merujuk kepada individu yang menggunakan barangan atau perkhidmatan untuk keperluan sendiri atau isi rumah. Semua individu tanpa mengira peringkat umur dan latar belakang adalah seorang pengguna.

Seiring era globalisasi dan digitalisasi, pengguna kini boleh membeli barang keperluan dari rumah, pejabat atau di mana sahaja tanpa perlu pergi ke pusat membeli-belah. Pengguna lebih suka membeli secara dalam talian berbanding luar talian kerana ia dilihat sebagai satu langkah bijak untuk menjimatkan kos dan masa. Namun, pengguna harus peka dan bijak semasa melakukan transaksi secara dalam talian agar tidak terjebak dan terjerat dengan taktik halus lanun siber atau *scammer*.



****Sumber: Kelab Pengguna (TTPM)**

Sering kali kita dengar tentang jenayah siber yang semakin meningkat, jumlah kerugian yang tinggi serta pelbagai taktik halus yang digunakan untuk memperdayakan mangsa. Jenayah siber yang wujud pada hari ini tidak lagi terbatas dengan hanya menggunakan komputer sebagai alat dalam melakukan jenayah. Sebaliknya, ia juga boleh ditakrifkan dengan jenayah yang berlaku di internet mahupun alam siber yang melibatkan penipuan dan helah tipu daya.

Malangnya, ramai yang terpengaruh, percaya dan terpedaya dengan janji manis dan muslihat *scammer*. Ini jelas menunjukkan bahawa transaksi penipuan dalam talian wujud. Lanun siber ini terlibat dalam pelbagai jenis kes penipuan seperti *Macau Scam*, *Love Scam*, *E-Biz* dan sebagainya. Oleh yang demikian, isu penggunaan perlu diberi perhatian yang serius agar masyarakat tidak mudah percaya dengan tipu daya dan muslihat penjenayah siber. Pengguna perlu bertindak lebih bijak daripada lanun siber untuk menangani isu tersebut.

Terdapat beberapa petua melindungi diri daripada menjadi mangsa penipuan dalam talian. Pengguna yang bijak akan terlebih dahulu:

1. Menyemak dan membaca testimoni pelanggan-pelanggan lain.
2. Mendapatkan perincian penjual, alamat dan maklumat lengkap.
3. Membuat perbandingan harga. (Sekiranya barang yang diiklankan terlampau murah berbanding dengan harga sebenar terutama barangan yang berjenama.)
4. Menyemak akaun *scammer* di <https://semakmule.rmp.gov.my/> dengan memasukkan nombor telefon atau akaun bank.

Kebiasaannya, jenayah siber akan menggunakan akaun nombor orang lain, bukan empunya diri dan mereka kelihatan seakan memaksa pemangsa melakukan transaksi dengan segera. Pengguna yang bijak akan dapat menghidu tingkah laku seperti ini dan akan lebih berhati-hati sebelum melakukan sebarang transaksi. Sebaiknya, pengguna perlu menghubungi beberapa pihak yang berkaitan (dalam kes yang dinyatakan oleh *scammer*) untuk mendapatkan kepastian sama ada benar atau palsu tentang situasi yang dinyatakan.

Oleh itu, pengguna yang bijak hendaklah sentiasa cakna dan waspada terhadap penipuan dalam talian. Jangan mudah terpedaya dengan apa sahaja taktik yang digunakan untuk menjerat mangsa. Sekiranya anda jadi mangsa *scammer*, laporkan terus kepada pihak berkuasa.

NAK JADI DROPSHIP ATAU AGEN? INI TIPSNYA!

Penulis: Nor Habibah Mohd Rosli¹

¹Fakulti Sains Gunaan, UiTM Cawangan Pahang

“Terpaksa menyimpan duit gaji untuk menjana duit poket empat angka sebulan? Tanpa modal, tidak perlu pegang stok, gambar promosi dan kumpulan sokongan yang aktif akan disediakan untuk anda”. Ini adalah antara ayat iklan promosi yang kita akan terbaca dan jumpa di platform media sosial sama ada iklan berbayar atau tidak. Pengasas pelbagai jenama barangan mencari *dropship* dan agen untuk mengembangkan perniagaan mereka dengan cara yang pantas tanpa kos yang tinggi melalui

platform seperti *TikTok*, *Facebook* dan *Instagram*. Namun, sejauh manakah kebenaran iklan-iklan tersebut mampu membantu mereka yang serius ingin menjana pendapatan sampingan dengan cara mudah seperti yang dijanjikan? Berikut merupakan beberapa tips yang perlu dipertimbangkan sekiranya anda berminat untuk menjadi *dropship* atau agen:

1. Niat – Perhatikan kepada keperluan diri dan tanyakan pada diri anda apakah tujuan sebenar melibatkan diri sebagai *dropship* atau agen. Adakah kita memang memerlukan duit poket sampingan, adakah kita memang berminat untuk berniaga, atau adakah kita tiada pilihan lain selain mencuba perniagaan dalam talian untuk menjana pendapatan? Tepuk dada tanya selera!

2. Minat – Kepada individu yang baru ingin mencuba, pilihlah produk yang anda faham dan minat. Sekiranya anda penggemar fesyen semasa, anda sesuai mencuba sebagai *dropship* atau agen produk yang berkaitan dengan fesyen seperti tudung, pakaian wanita dan seumpamanya. Jika minat itu memang sudah ada sejak awal, kita tidak akan mudah bosan untuk meneroka ilmu baru dan tidak akan mudah berputus asa kerana kita tidak akan mudah rasa terbeban dengan perkara tersebut.

3. Kadar keuntungan – Kita juga perlu bijak untuk mengira kadar keuntungan bagi sesuatu produk yang ingin dipasarkan. Terdapat produk yang memberi keuntungan sebanyak RM2 bagi satu unit dengan jumlah jualan amat tinggi. Selain itu, terdapat produk yang memberi keuntungan lebih tinggi sekitar RM100 bagi satu unit dengan jumlah jualan yang rendah. Sekiranya anda bernasib baik, ada juga produk yang memberi keuntungan yang besar sehingga RM1,000 bagi satu unit dengan jualan yang juga tinggi. Pilihan produk yang ingin dijual oleh kita perlu sesuai dengan tujuan asal kita.

4. Komitmen – Jika anda mahu menjana duit poket sejumlah empat angka sebulan, anda seharusnya memerlukan usaha dan komitmen yang tinggi. Se jauh manakah anda bersedia dari segi mental dan fizikal untuk memberi komitmen seperti yang diminta? Anda perlu sentiasa bersedia dengan kelas, mesyuarat dan perbincangan secara dalam talian atau bersemuka. Anda juga perlu mengeluarkan modal pendahuluan untuk menjadi *dropship* atau agen. Bagi yang sudah berumah tangga, adakah komitmen kita terhadap pasangan akan terjejas? Pastikan komitmen anda terhadap tugas hakiki perlu diutamakan jika anda mempunyai pekerjaan yang tetap.

5. Pilihan produk – Pemilihan produk yang tepat untuk dipromosikan juga amat penting. Antara perkara yang perlu diambil berat adalah:

- Kebolehpasaran produk. Adakah produk tersebut mempunyai permintaan yang tinggi dan sejauh manakah frekuensi penggunaannya? Sebagai contoh, purata seisi rumah perlu membeli sabun mandi sekali dalam masa sebulan manakala beg sekolah pula hanya sekali dalam masa setahun. Jadi, anda perlu memilih produk yang sesuai dengan tujuan anda menjadi *dropship* atau agen.

- Jenama. Jenama yang sudah dikenali juga sangat membantu aktiviti pemasaran untuk berjalan dengan lancar. Hal ini kerana, kita tidak perlu mengarang ayat untuk promosi untuk menarik perhatian pembeli. Pembeli di luar sana sudah tahu tentang kelebihan, keberkesanan atau kualiti produk tersebut.

Tidak ramai yang berjaya seperti iklan-iklan yang terpampang di platform media sosial walaupun nampak mudah. Apa lagi yang perlu anda lakukan untuk menjadi *dropship* atau agen yang berpendapatan mencecah ribuan ringgit sebulan? Anda haruslah memupuk nilai ikhlas, jujur dan bersyukur dengan setiap jualan kerana rezeki kita tidak akan sama dengan orang lain. Anda mestilah sentiasa kekal positif. Jika tiada jualan pada hari ini, anda seharusnya tidak boleh mengalah kerana anda mungkin akan memperoleh jualan yang meningkat sebanyak tiga kali ganda pada hari esok!



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

PERLINDUNGAN INSURANS UNTUK USAHAWAN YANG KOMPETITIF

Penulis: Mohd Faizol Rizal Mohd Rasid¹ dan Dr. Mohd Hafiz Zulfakar²

^{1,2}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Kampus Puncak Alam

Setiap usahawan terutamanya usahawan perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS) haruslah mempunyai perlindungan untuk mengelakkan segala risiko yang boleh menjejaskan perniagaan. Oleh itu, perlindungan insurans dan takaful perniagaan adalah satu keperluan dan mekanisme terbaik bagi memastikan daya saing sektor ini terus mampan.

Bagi seorang usahawan, perniagaan tidak akan terlepas daripada risiko. Terdapat banyak faktor yang perlu dipertimbangkan bagi mengekalkan pengoperasian. Usahawan perlu kekal proaktif dalam mempertimbangkan segala kesan risiko terhadap perniagaan yang dijalankan. Seperti contoh, kelewatan penghantaran barang akan mengakibatkan berlakunya komplikasi dalam rantai bekalan. Kesannya, banyak perniagaan di seluruh dunia tidak mampu untuk meneruskan operasi dan terpaksa ditutup sama ada sementara atau selamanya.

Selain itu, risiko luaran seperti ancaman siber, perubahan perundangan dan peraturan, bencana alam dan kemelut politik menjadi faktor utama yang perlu diberi perhatian. Sementara itu, risiko dalaman seperti kebakaran, kekurangan pekerja mahir, kecederaan dan kematian pekerja juga perlu dititikberatkan agar setiap perniagaan dapat mencapai tujuan kewangan dan pengoperasiannya.

Walau apapun risiko yang mendatang, usahawan perlu membuat persiapan awal bagi mengurangkan kesan negatif. Hal ini menunjukkan bahawa pentingnya perlindungan insurans dan takaful perniagaan untuk melindungi setiap pemilik perniagaan dan pekerja daripada sebarang risiko. Terdapat banyak pelan perlindungan insurans dan takaful perniagaan yang ditawarkan oleh syarikat insurans dan pengendali takaful bagi membantu dunia keusahawanan. Antara empat perlindungan perniagaan yang utama adalah seperti perlindungan harta benda, gangguan perniagaan, liabiliti pihak ketiga dan kesihatan pekerja.

Pertama, insurans atau takaful harta penting untuk melindungi premis dan harta benda perniagaan daripada sebarang risiko seperti kebakaran, letupan dan lain-lain. Sudah pasti ia akan memberi jaminan keselamatan kepada pemilik perniagaan dalam menjalankan perniagaan.

Kedua, insurans atau takaful gangguan perniagaan berperanan untuk memastikan perniagaan kekal beroperasi walaupun berlaku gangguan dan kerugian. Ia dapat mengelakkan dari berlakunya penutupan operasi yang akan menjejaskan pendapatan perniagaan.

Ketiga, insurans atau takaful liabiliti adalah untuk menjamin kelancaran perniagaan daripada sebarang risiko terhadap pihak ketiga sama ada pelanggan ataupun pembekal. Jika berlakunya sesuatu tidak diduga kepada pihak ketiga seperti kerosakan harta benda, kecederaan mahupun kematian, jumlah tuntutan pembayaran ganti rugi pasti akan menjejaskan operasi perniagaan.

Keempat, pekerja merupakan aset penting untuk perniagaan. Perlindungan terhadap kesihatan pekerja perlu diberi perhatian sewajarnya oleh setiap pemilik perniagaan. Pelan insurans atau takaful kesihatan yang merangkumi pampasan terhadap kecederaan peribadi, kemalangan dan penyakit sewaktu bekerja juga penting untuk memastikan pekerja dilindungi secukupnya.

Justeru, perlindungan insurans dan takaful perniagaan wajar diberi keutamaan oleh golongan usahawan agar terus berdaya saing di samping meringankan beban kerajaan dalam membantu golongan sasar. Kesiapsiagaan usahawan adalah kunci kepada kelangsungan perniagaan mereka.

STRATEGI USAHAWAN BERJAYA

Penulis: Khairunnisa' binti Yussof¹

¹Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Melaka

Pada zaman kini, dunia usahawan telah mendapat perhatian dalam kalangan masyarakat. Bermula dengan satu azam dan minat, ia bercambah menjadi lubuk rezeki. Azam dan minat sahaja tidak mencukupi untuk menempuh ranjau dunia keusahawanan. Ilmu dan strategi yang berterusan akan melengkapkan pakej usahawan yang berjaya. Pelbagai jenis perniagaan yang sedia ada dan memerlukan petua yang sama. Antara petua perniagaan yang boleh dilakukan adalah seperti berikut:

1. Mengkaji

Produk yang baik adalah produk yang melalui penelitian dan kajian yang berterusan. Ia dilakukan sama ada dari aspek kualiti (bahan dan servis), pembungkusan (warna dan jenis tulisan) serta nilai tambah kepada produk atau servis yang akan diterima oleh pelanggan. Selain itu, kajian kebolehpasaran juga penting bagi memastikan produk berada di pasaran pada masa yang tepat dan sesuai dengan kehendak pelanggan.

2. Berani

Perkara ini adalah penting untuk para usahawan iaitu mempunyai sikap berani mencuba. Sikap ini menjadikan

usahawan lebih berdaya saing dan lebih kehadapan dalam memasarkan produk atau servis mereka tanpa was-was. Sikap ini juga akan menjadikan para usahawan untuk sentiasa menghasilkan produk berinovasi serta berkeaktiviti tinggi. Tanpa keberanian, perniagaan akan tampak kebelakang serta susah meraih perhatian di mata pelanggan.

3 Kental

Penolakan terhadap tawaran produk atau servis adalah perkara biasa bagi diri usahawan. Apabila penolakan berlaku, para usahawan disarankan untuk bertenang dan cuba untuk optimis. Hasil dari penolakan akan menjadikan para usahawan lebih kreatif di dalam menyampaikan atau mempromosikan perniagaan mereka dengan lebih baik. Hasil dari penolakan juga, usahawan akan berusaha lebih gigih serta bersungguh-sungguh agar produk atau servis mereka boleh diterima ramai. Jika tidak mampu bertahan dalam menghadapi penolakan, para usahawan akan mudah berputus asa serta perniagaan tidak dapat bertahan lama.

4. Yakin

Yakinlah bahawa segala usaha akan mendapat pertolongan dari Allah SWT. Apabila nilai yakin diri berjaya disuntik, ia akan menjadikan hari yang mendatang lebih positif serta optimis. Mempunyai keyakinan diri akan menyebabkan usahawan cenderung untuk menghasilkan dan menyediakan produk atau servis yang terbaik kepada para pelanggan. Jika tiada keyakinan diri, semangat usahawan akan cepat pudar dan merasa lelah untuk terus bersaing dengan produk atau servis usahawan lain.

Semoga empat petua di atas dapat membuka mata para usahawan yang mempunyai impian. Kita sangat memerlukan ilmu tambahan untuk kekal positif dan optimis. Bukan mudah bagi seseorang usahawan untuk kekal lama di arena keusahawanan. Keuntungan berganda menanti sekiranya usahawan itu mempunyai semangat juang yang tinggi serta tidak mudah putus asa.

WANITA DAN PERNIAGAAN

Penulis: Rudza Hanim Mohamed Anuar¹

¹Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Penglibatan dalam dunia perniagaan merupakan antara bidang yang kini mendapat sambutan dalam kalangan wanita di Malaysia. Antara kategori perniagaan yang menarik perhatian adalah industri makanan dan minuman (F&B), kosmetik, produk penjagaan kecantikan dan kesihatan.

Banyak faktor yang mendorong wanita untuk terlibat dalam perniagaan. Antaranya ialah latar belakang pendidikan yang menjadikan wanita hari ini lebih peka kepada kehendak pasaran. Wanita yang dilengkapi dengan kemahiran dan pengetahuan yang terkini membuatkan mereka lebih berdaya saing dan serba boleh untuk menghadapi cabaran yang berasaskan perniagaan. Antaranya ialah pengetahuan dari segi pelaburan, teknologi, pengurusan kewangan, pengoperasian dan pemasaran. Perkara ini dapat meningkatkan prestasi dan mutu perniagaan mereka.

Selain itu, ramai wanita telah memulakan perniagaan demi kelangsungan dan membantu dalam meningkatkan taraf hidup keluarga. Tidak kira yang bergelar isteri mahupun ibu tunggal, wanita perlu cekal dalam menghadapi sebarang masalah dan menganggapnya sebagai satu cabaran.

Kini, trend perniagaan atas talian juga telah menjadi satu fenomena yang positif dalam kalangan usahawan terutamanya wanita. Wujudnya pelbagai aplikasi yang dapat diakses melalui internet dapat mengurangkan risiko, kos sewaan peralatan dan kos pengangkutan. Senario ini telah menjadi pemangkin untuk lebih ramai wanita tampil mencari peluang dalam industri perniagaan dan bersaing secara global.

Wanita mempunyai pelbagai peranan dalam keluarga, masyarakat, ekonomi dan politik negara. Oleh itu, perancangan yang khusus serta pendekatan yang lebih komprehensif perlu dibentuk oleh kerajaan supaya potensi wanita dalam dunia perniagaan dapat dioptimumkan. Bantuan dan sokongan secara berterusan perlu diberikan dalam pelbagai bentuk seperti modal, bantuan teknikal, modul latihan, perundingan maklumat dan sebagainya.

Selain itu, pihak kementerian juga boleh bekerjasama dengan pihak berkuasa yang bukan kerajaan seperti TEKUN, TERAJU, MARA dan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dalam melaksanakan pelbagai program. Peningkatan kemahiran wanita dalam bidang perniagaan amat diperlukan supaya mereka mampu berdikari dan menjadi usahawan yang berdaya saing pada masa hadapan.

KEDAI RUNCIT HAJI HASSAN

Penulis: Prof. Madya Dr. Ahmad Nawawi Yaakob¹, Rashidah Ahmad Dahari² dan Nurulzulaiha Sa'udah @ Suhadak³.

^{1,2}Akademi Pengajian Islam Kontemporari, UiTM Cawangan Johor,

³Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor

Padang Terap merupakan antara daerah termiskin di Negeri Kedah. Kuala Nerang menjadi pusat bandar daerah yang terkenal dengan pengeluaran gula suatu ketika dahulu. Namun, kini bakal berubah menjadi pusat industri getah negara melalui *Kedah Rubber City* (KRC). Kuala Nerang bersempadan dengan negara Thailand melalui pintu masuk Durian Burung dengan hanya mengambil jarak 40 km untuk melewati Kampung Padang Nyior dan Padang Sanai.

Terdapat sebuah kedai agam milik Haji Hassan di Padang Nyior yang menjadi pusat jualan runcit dan borong yang terbesar sepanjang jalan Kuala Nerang sehingga Durian Burung. Kedai besar ini bermula dari sebuah meja kecil menjual bihun goreng dan kuih-muih sekitar tahun 1974. Keluarga Haji Hassan berhijrah ke Padang Nyior dan mendiami sebuah pondok kecil atas ihsan menumpang di tanah orang. Memiliki sebuah keluarga besar dengan tujuh orang anak adalah cabaran besar Haji Hassan, yang tanpa menoleh jauh untuk memulakan perniagaan.



Kedai Haji Hassan kini dikenali Pasar Mini HF Tanjung di bawah seliaan Puan Faridah.

Sebuah meja kecil dengan bihun goreng dan kuih-muih di persimpangan jalan masuk ke Sekolah Agama Ahmadiyah adalah permulaan yang luar biasa. Apabila mendapat sambutan yang luar biasa, Haji Hassan berpendapat bahawa dia memerlukan sebuah kedai dengan gabungan kedai runcit serta kedai makan. Sebuah bangunan kayu dibina pada lokasi yang sama menjalankan perniagaan barangan runcit dan kedai makan. Laksa adalah menu utama di sini. Selain itu, operasi kedai runcit berkembang baik dan berupaya memenuhi kehendak setempat. Keupayaan operasi kedai Haji Hassan berjaya menyakinkan pembekal dan pengguna biarpun mempunyai pesaing seperti kedai Haji Idris dan Encik Rahman.

Laluan utama diperbesar kerana pembangunan pesat Kilang Gula Padang Terap. Oleh itu, Haji Hassan memulakan operasi di atas tanahnya sendiri. Sebuah kedai yang serba lengkap dibina berupaya memenuhi kehendak peruncit dan pemborong tempatan. Keluarga Haji Hassan juga tinggal di rumah kedai berkenaan. Keupayaan kewangan membuatkan pengusahanya mengembangkan perniagaan dalam pengangkutan dengan wujudnya lori-lori dan pengedaran gas di daerah ini.

Dari sudut pengoperasian, anak-anak Haji Hassan banyak membantu. Selok-belok perniagaan diwarisi oleh semua anak-anak Haji Hassan terutamanya Faridah yang berkecimpung sejak kecil dalam perniagaan runcit. Haji Hassan kembali ke rahmatullah pada tahun 2020 ketika Covid-19 melanda. Haji Hassan mewariskan perniagaan besar kepada anaknya, Faridah.



Puan Faridah (kanan) bersama ibunya, Hajah Halimah dan ahli keluarga.

Kini Puan Faridah meneruskan legasi kehebatan perniagaan Melayu dalam industri peruncitan. Selain Faridah, tiga orang anak Haji Hassan turut terlibat dalam perniagaan berdasarkan pengalaman mereka sejak kecil yang terlibat dalam dunia keusahawanan. Encik Md Zin, anak lelaki sulung Haji Hassan pada awalnya menguruskan kedai runcit dan kini beralih kepada perniagaan insuran. Sementara itu, Encik Azhar dan Suhaimi mengendalikan pengedaran gas di daerah Pokok Sena. Ingatlah bahawa kehebatan perniagaan Haji Hassan yang kini dikenali sebagai 'Pasar Mini HF Tanjung' dahulunya bermula daripada sebuah meja menjual sarapan pagi sahaja.

****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

KEMBARA BERMULA DI LUMA' KEMBARA

Penulis: Alizah Ali¹, Rohani Jangga², Nur Diana Zamani³ dan Hairiani Abdul Hamid⁴.

¹Jabatan Undang-Undang, UiTM Cawangan Johor, ²Fakulti Pengurusan Dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor, ³Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, Uitm Cawangan Johor, ⁴Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Kami berempat adalah sahabat sekerja. Kami adalah daripada jabatan yang berbeza. Akan tetapi, kami berkongsi minat yang sama iaitu makan dan melancong. Aktiviti kembara kami berempat pada kali ini adalah di Pulau Bumbum, Semporna. Hal ini kerana, terdapatnya 'Luma' Kembara' di sana. *Resort* atas air yang sederhana mewah tetapi menjanjikan kepuasan untuk pecinta air dan makanan.

Perkataan 'Luma' berasal daripada bajau laut yang membawa maksud rumah. Luma' Kembara bermaksud rumah bagi pengembara. Ia boleh dianggap seperti hotel, chalet, rumah tumpangan atau seumpama dengannya. Luma' Kembara didirikan di atas air yang membawa simbolik kehidupan bajau laut yang boleh didapati di negeri Sabah serta negara Indonesia dan Filipina.

Luma' Kembara menyediakan perkhidmatan pelancongan yang berasaskan air. Sasaran aktiviti adalah untuk *island hopping*, aktiviti snorkeling, menyelam dan banyak lagi. Luma' Kembara Semporna mempunyai lebih daripada 8 bilik penginapan yang terdiri daripada pelbagai saiz yang boleh memuatkan pengunjung seramai 22 orang dalam satu masa. Ia juga mempunyai sebuah bot besar yang akan digunakan untuk aktiviti pelancongan bagi pelancong yang datang.



Melihat air biru yang terdapat di dalam sebuah parit di Kampung Gelam Gelam, Pulau Bumbum.



Berehat di jeti Kampung Look Butun.

Pada 20 sehingga 27 September 2022, kami menghabiskan masa selama seminggu di Luma' Kembara. Terdapat banyak aktiviti yang menarik disediakan kepada kami pada setiap hari. Kami terpegun akan pemandangan laut yang seluas mata memandang dan diterangi cahaya suria di hujung sana. Sarapan pagi bersama kopi sambil dibuai ombak merupakan nikmat yang sukar diungkapkan.

Jadual kami penuh iaitu dari pagi sehingga ke malam. Pada hari pertama, kami dibawa untuk berjalan-jalan di Pulau Bumbum dengan menaiki van. Kami dibawa ke Kampung Look Butun. Apa yang menarik di kampung ini adalah pemandangan pantainya yang berhadapan dengan Pulau Bohey Dulang iaitu pulau yang tertinggi di Semporna. Kemudian, krew Luma' Kembara membawa kami ke Kampung Gelam-Gelam dimana terdapat kolam air biru yang sungguh memukau mata. Kami juga pergi ke Kampung Balimbang yang merupakan kampung terbesar di Pulau Bumbum kerana di situ terdapat jeti utama yang menghubungkan kampung ini dengan kampung-kampung berdekatan yang lain.

Pada hari kedua, bermulalah aktiviti kami yang sebenar. Kami memulakan aktiviti dengan aktiviti air. Menyelam merupakan tujuan utama kami ke sini. Dua orang *dive master* yang sangat ramah, baik, kelakar dan pakar dalam bidang menyelam telah diperkenalkan kepada kami. Sebelum kaki kami menyentuh air, *dive master* memberikan taklimat mengenai aktiviti menyelam. Kami telah diperkenalkan dengan peralatan menyelam, komunikasi dan bahasa isyarat di dalam air, ciri-ciri keselamatan yang perlu diketahui oleh seorang penyelam, apa yang perlu dilakukan ketika dalam keadaan kecemasan di dalam air dan banyak lagi.



Aktiviti menyelam di Semporna, Sabah.

Kami semua dikehendaki masuk ke platform bahagian dalam Luma' Kembara yang sedalamnya lebih kurang lima meter untuk aktiviti pertama. Platform ini terletak di sisi Luma' Kembara. Kami belajar teknik asas menyelam ketika di sana. Kami perlu membiasakan diri dengan kemahiran komunikasi di dalam air. Kemudian, kami dilatih untuk cara mengeluarkan air daripada *mask*, bagaimana membersihkan *octopus*, bagaimana pengurusan ketika kecemasan dan pelbagai lagi kemahiran asas yang penting. Kami juga diberi rehat sebelum meneruskan misi selaman kedua di platform luar Luma' Kembara dengan kedalaman 5 sehingga 7 meter.

Kami sudah mula berjinak dengan haiwan di dasar laut untuk misi selaman kali kedua. Terdapat batu karang yang cantik, tapak sulaiman pelbagai warna, barakuda, *clownfish*, gamat dan pelbagai jenis kumpulan ikan yang sedia menunggu kami di bawah. Pemandangan indah di dasar laut sangat sukar untuk digambarkan. Ia tak sama seperti yang kita lihat di kaca mata televisyen.



Belajar menggunakan tangki skuba bagi tujuan menyelam.

Kami puas menyelam daripada hari ketiga sehingga keenam. Kami semakin berani dan semakin jauh menyelam ke dasar laut. Pada mulanya, kami hanya menyelam sedalam 5 meter. Semakin meningkat hari, semakin berani kami untuk terus menyelam sehingga ke dalam 18 meter. Semakin banyak makhluk Allah di alam lautan yang kami dapat lihat dengan mata kami. Kejernihan air laut Semporna dan usaha pihak Taman Negara Sabah mengekalkan alam semulajadi lautannya sungguh mengagumkan. Di sinilah bermulanya kenangan kami menyelam di dasar lautan Semporna yang sungguh istimewa. Sudah pasti kami akan datang lagi untuk melihat makhluk Allah di dasar lautan ini.

****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

KHAIRUL AMING: IKON JUTAWAN MUDA

Penulis: Rohayu Ahmad¹

¹ Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor

Khairul Amin bin Kamarulzaman atau lebih dikenali sebagai Khairul Aming merupakan jutawan muda yang telah menjadi usahawan terkenal dengan produk 'Sambal Nyet Berapi'. Beliau dilahirkan pada 25 September 1992. Kini, namanya sering disebut di bibir masyarakat. Anak jati dari Kelantan ini bersekolah di Sekolah Menengah Ismail Petra (SMIP). Beliau mendapat biasiswa untuk melanjutkan pelajaran dalam bidang Ijazah Sarjana Muda Kejuruteraan Mekanikal di *Vanderbilt University*, Tennessee, Amerika Syarikat. Komitmen dan kesungguhan yang jitu membuktikan bahawa beliau mampu menjadi pelajar yang cemerlang. Beliau yang merupakan anak ketiga daripada 4 beradik ini pernah menjawat jawatan Presiden Malaysian Students Association. Sebelum menceburi bidang keusahawanan, jejak berusia 31 tahun ini pernah bekerja sebagai Jurutera *Oil & Gas*.

Chef selebriti ini meminati bidang masakan sejak daripada sekolah rendah kerana sering mengikuti rancangan masakan di televisyen. Kerajinan beliau dalam menolong ibunya di dapur memberikan pengalaman yang paling bermakna dalam meneruskan perjuangannya. Beliau mula belajar merakamkan video ketika berusia 14 tahun iaitu semasa tingkatan 2. Pada tahun 2016, beliau mula menceburi diri dalam merakamkan video masakan dengan menggunakan peralatan yang sedia ada di rumahnya. Walaupun mempunyai peralatan yang serba kekurangan, beliau tetap meneruskan usahanya dengan menyewa sebuah rumah sebagai lokasi penggambaran masakan. Pada usia 21 tahun, beliau mula mengumpulkan duit untuk membeli kamera DSLR yang pertama kerana minatnya yang sangat mendalam dalam videografi. Pemuda ini pernah memenangi *International Travel Video Contest* di Amerika Syarikat.

Perkongsian beliau bukan sekadar video masakan. Khairul Aming berkongsi nilai-nilai yang baik, memberi manfaat serta inspirasi kepada komuniti. Khairul Aming mencipta dan berkongsi resepi masakan lauk pauk, pencuci mulut dan kuih-muih yang mudah dan ringkas melalui video di *TikTok* dan *Instagram*. Video beliau telah mencetuskan fenomena yang luar biasa. Beliau sangat minat dalam bidang masakan sehingga beliau sentiasa mencuba resepi baru. Videonya yang istimewa iaitu resipi 30 hari, 30 resepi pada bulan Ramadhan bermula 2020 ketika pandemik melanda seluruh dunia telah melonjakkan namanya. Pada saat itu, netizen disajikan dengan masakan yang mudah untuk dipelajari dan diikuti.

Susuk tubuh berketinggian 184 sentimeter ini pernah melalui episod kegagalan dalam kehidupannya. Beberapa kali beliau mengusahakan perniagaan dan tidak berjaya. Berkat keazaman dan semangat yang membara dalam dirinya, beliau berjaya memiliki dua buah kilang produk 'Sambal Nyet' di Kota Bharu, Kelantan. Sebagai majikan yang berdedikasi dan prihatin, beliau sentiasa menghargai usaha keras kakitangannya dengan memberikan bonus dan membawa mereka bercuti di tempat yang indah dan menarik. Di saat mengecapi kejayaan, beliau diuji dengan kehilangan bapa tercinta iaitu Kamarulzaman Hussin yang telah meninggal dunia pada 2020. Ujian ini tidak mematahkan semangatnya kerana beliau masih mempunyai seorang ibu mithali yang sentiasa memberikan sokongan moral dan doa kepadanya.

Setelah lapan tahun berkecimpung dalam membuat *content* masakan, beliau sangat bersyukur, gembira dan bangga dengan pencapaiannya. Beliau sentiasa menambahbaik kualiti persembahan video masakannya. 'Sambal Nyet Berapi' menjadi kegemaran pengguna sejak tahun 2021. Beliau sentiasa memberikan inspirasi kepada 3.7 juta pengikutnya di *Instagram* dan *TikTok*. Sikapnya yang komited, berjiwa kental, beradab sopan, ramah mesra, penuh keikhlasan serta jujur dalam menjawab setiap persoalan netizen di media sosial sangat disenangi ramai. Beliau merupakan seorang yang tenang dan berfikiran terbuka menerima komen dan kritikan daripada masyarakat. Khairul Aming telah dinobatkan sebagai 'Creator of The Year' dalam *TikTok Awards Malaysia 2023* yang julung kali diadakan.

Kata-kata hikmat Khairul Aming adalah "Kepada anak muda di luar sana yang ingin menjadi *content creator*, teruskan pembelajaran kepada adik-adik yang masih bersekolah. Walaupun awak ingin menjadi *content creator*, awak haruslah ingat bahawa menjadi *content creator* bukan sekadar viral untuk bertahan dalam industri. Awak memerlukan banyak pengetahuan, *critical thinking*, *problem solving*, mempunyai adab dan juga mempunyai *common sense*. Jadi, habiskan pembelajaran dan jadilah *content creator* yang boleh majukan negara Malaysia".



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

MELIPAT KAIN SEBAGAI SUMBER PENDAPATAN

Penulis: Haryati Ibrahim¹

¹Pejabat Bendahari, UiTM Cawangan Johor

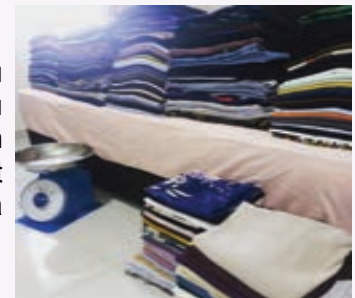
Petang itu tanganku ligat menyelesaikan lipatan kain baju yang sudah sebulan tidak berlipat. Hal ini kerana, kesibukan pergi ke mahkamah dan menghabiskan sisa-sisa kes perceraian. Perkara ini mengakibatkan kain baju di rumah menggunung tinggi. Fikiran terus mencari idea perniagaan yang mudah. Aku tahu kehidupan selepas ini tidak akan sama lagi dan aku tidak boleh sentiasa menadah tangan kepada bekas suamiku serta bergantung harap pada duitnya. Membesarkan anak-anak seramai enam orang yang kini meningkat ke usia remaja memerlukan perbelanjaan yang besar.

Sewaktu tanganku menguis-nguis kain batik untuk dilipat, aku tergerak hati untuk menjadi si pelipat kain. Walaupun dalam keadaan yang ragu, terus kupakai telefon bimbitku dan mulakan pencarian di internet berkaitan 'Perkhidmatan Melipat Kain'. Laju tanganku mendapatkan info berkaitan. Tiba-tiba aku terus bersemangat dan aku rasa tidak mampu lagi untuk menunggu lebih lama. Aku terus mencapai kunci kereta dan memandu ke kedai barangan rumah yang berhampiran. Aku mencari penimbang ikan yang bersaiz agak sederhana. Alhamdulillah, aku berjaya jumpa penimbang itu dan membayar dengan harga sebanyak RM75 kepada juruwang kedai. Apabila aku balik dari kedai, aku tarik nafas sedalamnya dan mulakan iklan perniagaan pertamaku di Facebook dan Instagram. Keesokannya, aku telah dapat pelanggan pertama.

Maka, perniagaan pertamaku pun bermula. Perkhidmatan melipat kain ini dikenakan caj RM2 sekilo bagi harga pengenalan. Aku berjaya menyelesaikan sebanyak 70 kg kain baju pada hari pertama. Aku sangat gembira dan tersenyum kerana mendapat hasil RM140 dalam tempoh hanya beberapa jam sahaja. Aku mengambil gambar dan mempamerkan hasil lipatanku di sosial media. Tempahan untuk kerja melipat kain mula meningkat. Aku juga sudah mendapat pelanggan tetap yang semakin ramai. Akan tetapi, perniagaan kecilku ini hanyalah dihadkan selepas waktu pejabat dan pada hujung minggu sahaja. Selain perkhidmatan melipat kain, aku juga ditawarkan untuk mengemas rumah dan mengemas ruangan kain baju. Perkhidmatan seperti ini tidak selalu dapat dilakukan kerana kepenatan bekerja. Aku masih teringat pada bulan Ramadhan tahun 2018 kerana ramai pelanggan yang ingin mengemas rumah untuk persiapan raya. Pada bulan tersebut, perniagaanku sangat baik dan berjaya mencecah pendapatan hampir RM2,000.

Kadangkala, aku seperti tidak percaya apabila berfikir tentang bagaimana suatu kelebihan aku iaitu minat melipat kain boleh menjadi satu perniagaan yang menjadi salah satu punca pendapatan. Aku pernah juga dipanggil beberapa kali untuk berkongsi pengalaman dan idea kepada ibu-ibu tunggal di sekitar kawasan perumahan. Semoga mereka dapat bangkit untuk terus berusaha mencari pendapatan yang halal dan tidak meletakkan batu halangan pada diri apabila ingin memulakan langkah ke dalam dunia perniagaan.

****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**



USAHAWAN ASNAF RAKYATPRENEUR 2.0 : JEJAKI USAHAWAN VETERAN MUAR

Penulis: Roha Mohamed Noah¹ dan Rusnani Mohamad Khalid²

¹Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor, ²Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor

Usahawan berusia 53 tahun ini telah mencipta nama dalam industri makanan dan minuman sejak tahun 1992. Puan Laili Mohd Tahir iaitu pemilik perniagaan sarapan pagi adalah seorang usahawan yang tekun dan komited terhadap perniagaan yang telah menjadi minatnya sejak kecil. Beliau berasal daripada Muar, Johor dan menerima pendidikan sekolah rendah dan menengah hingga Tingkatan 3. Pengalaman beliau selama 31 tahun dalam industri makanan sudah dikenali dalam kalangan pelanggannya yang setia. Dengan pengalaman sebagai pekerja dan pengusaha makanan sebelum ini, beliau bermimpi untuk memiliki sebuah restoran makanan yang maju dengan usahanya sendiri. Apa yang menarik mengenai pengusaha makanan ini adalah sepanjang penglibatannya dalam perniagaan, beliau tidak pernah mengambil sebarang pinjaman wang perniagaan untuk memperluaskan perniagaannya. Sebaliknya, beliau hanya menggunakan wang simpanan sendiri sejak dahulu hingga sekarang. Setelah beberapa tahun menjalankan perniagaannya, Puan Laili juga telah menjalankan tugas khidmat sosial dengan memberikan sumbangan kepada komuniti tempatan seperti membuka peluang pekerjaan dan memberikan insentif bonus kepada pekerjanya pada setiap akhir tahun.

Perniagaan sarapan pagi ini merupakan hasil idea Puan Laili sendiri, yang datang daripada minatnya dalam industri makanan dan minuman. Pelbagai hidangan makanan dan minuman yang ditawarkan. Terdapat lebih daripada 15 pilihan menu termasuklah roti canai, mee rebus, nasi lemak berlauk, serta pelbagai jenis minuman sejuk dan panas disajikan.



Operasi Produk-Roti Canai

Selain itu, perniagaan ini sering menerima tempahan untuk pelbagai jenis acara sambutan seperti kenduri-kendara, majlis persaraan dan berbagai majlis lain. Faktor-faktor yang menyumbang kepada kejayaan Puan Laili dalam perniagaannya adalah sokongan daripada suami dan anak-anaknya. Mereka sentiasa menjadi penyokong utamanya dalam menguruskan perniagaannya dari permulaan hingga kini. Bagi Puan Laili, kepercayaan kepada takdir Allah dan usaha berterusan dalam meningkatkan prestasi empayar perniagaannya merupakan prinsip asas kejayaannya. Tambahan pula, Puan Laili memberi tumpuan kepada empat formula kejayaannya iaitu minat, fokus, ketabahan, serta sikap sabar dan jujur dalam menjalankan perniagaan. Puan Laili menunjukkan kesungguhan menghadapi segala cabaran dan dugaan dalam perniagaannya. Pada awal perniagaannya, beliau menghadapi masalah kekurangan pelanggan yang datang ke kedainya dan mencapai jualan hanya sebanyak RM50 sehari dan ini merupakan satu cabaran yang besar pada ketika itu. Tambahan lagi, beliau mengalami situasi pekerjaanya yang berhenti secara tiba-tiba ketika perniagaannya sedang berkembang pesat. Ini menyulitkan pengurusan operasi perniagaan terutamanya ketika banyak pelanggan yang datang.

Walaupun begitu, pemilik perniagaan ini tidak pernah berputus asa dan sentiasa berusaha untuk meningkatkan kualiti perniagaannya untuk menarik lebih banyak perhatian pelanggan. Ketika cabaran dan kesulitan yang dihadapi dalam perniagaannya, beliau juga menyimpan kenangan manis sepanjang penglibatannya dalam bidang perniagaan tersebut. Beliau menerima pujian daripada pelanggan tetapnya kerana hidangan yang lazat dan berkualiti yang disajikan di premisnya. Selain itu, beliau juga berjaya menjalin hubungan yang erat dengan banyak kenalan baru yang datang melawat premis perniagaannya. Keseluruhannya, pemilik gerai makanan ini amat berpuas hati dengan kelancaran operasi perniagaannya dan kejayaan dalam membangunkan nama perniagaannya di sekitar Bandar Muar, Johor. Kami berharap agar perniagaan makanan dan minuman ini akan terus berkembang, kekal bersaing dan mencapai lebih banyak kejayaan dalam masa yang akan datang.



Di hadapan premis

****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

ALUMNI UITM CIPTA JORAN BERKUALITI

Penulis: Dr. Norshahniza Sahari¹, Wan Haslin Aziah Wan Hassan² dan Zanariah Abdul Rahman³,
^{1,2,3}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Siapa sangka Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) pada tahun 2020 adalah permulaan rezeki dan mula tercetusnya idea kepada dua sahabat "otai" pemancing tempatan untuk menghasilkan joran keluaran mereka sendiri.

Arkitek yang merupakan alumni Fakulti Senibina, Perancangan dan Ukur di Universiti Teknologi Mara (UiTM) Shah Alam, Shahnizam Sahari yang juga dikenali sebagai Jimoque Shah di kalangan kaki pancing tempatan telah berjaya mereka bentuk rod dan menghasilkan produk keluaran alatan memancing seperti joran jenama Rentaka dan Adikara di bawah syarikat FAS Tackle Sdn Bhd.

Anak jati Bentong, Pahang ini bersama seorang rakan kongsi, Mohd Amzari bin Mohd Arzami yang kelulusan kejuruteraan pengilangan dari Universiti Teknologi Malaysia (UTM) mula membuat kajian terhadap produk-produk joran tempatan kerana tiada satu pun produk joran tempatan di pasaran yang memenuhi ciri-ciri khusus untuk pancingan secara casting dan menggunakan umpan tiruan untuk ikan tempatan seperti toman dan sebarau.

Kebanyakan ciri-ciri dan kualiti joran tersebut hanya terdapat pada joran keluaran Jepun di mana joran tersebut pada asalnya direka untuk pancingan ikan bass yang tidak terdapat di negara kita. Ikan bass pula tidak bersifat agresif seperti ikan toman dan sebarau di Malaysia.

Bagi para pemancing, joran yang kuat dan lasak diperlukan untuk memancing ikan jenis tersebut. Walaupun pengeluar joran di Malaysia ada mengeluarkan joran tersebut, kualiti jorannya adalah kurang tahan lasak dan berat. Masalah yang dihadapi oleh pemancing-pemancing baru adalah kesukaran dalam melontar gewang ke arah sasaran dengan tepat.

Hasil daripada kajian dan perbincangan dua sahabat ini telah membuahkan idea untuk menghasilkan joran keluaran tempatan yang berkualiti dan tahan lasak dari aspek spesifikasi, rekabentuk yang agronomik, rupa paras yang menawan serta harga yang berpatutan dengan kuasa membeli rakyat Malaysia.

Walaupun begitu, cabaran utama mereka adalah mencari kilang pengeluar joran yang boleh menghasilkan joran berkualiti seperti produk joran Jepun. Jimoque Shah telah berusaha mencari pengilang di luar negara untuk menghasilkan joran yang berkualiti mengikut spesifikasi yang telah direka. Namun, masalah lain pula telah muncul seperti hubungan komunikasi dengan pengilang, produk yang dihasilkan oleh pengilang tersebut tidak memenuhi spesifikasi yang dikehendaki, terdapat kerosakan (*defect*) pada joran dan pengilang tidak memberi gantiian ke atas produk yang rosak.

Pasaran joran jenama Rentaka ini menjurus kepada produk joran yang berkualiti dengan harga yang mahal. Produk Rentaka ini mensasarkan pengguna atau pemancing dari golongan M40 dan T20 yang mempunyai kemahiran yang tinggi dan berpengalaman. Sasaran jualan produk ini adalah untuk mencapai 80% sehingga 85% jualan agar dapat mengembalikan balik modal asal untuk menghasilkan produk lain.

Kepada mereka yang ingin membeli produk alatan memancing keluaran FAS Tackle ini, mereka boleh melayari laman sosial seperti Facebook, TikTok dan platform Shopee dan beberapa kedai alatan memancing yang terpilih.

Menurut Jimoque Shah, beliau kini sedang menanti pengeluaran dua jenis joran terbaharu yang masih dalam proses pembuatan setelah mengambil masa yang lama untuk menguji joran prototaip tersebut demi menjamin kualiti produk tersebut di peringkat antarabangsa. Rod Blackheart yang baharu dihasilkan bagi memenuhi permintaan golongan B40 dengan harga RM200-RM300 sebatang.



Kemenangan besar Fastackle Rentaka dalam Kenyir Snakehead Battle XIII di Tasik Kenyir baru-baru ini.

Anak tempatan ini menaruh harapan agar jenama Rentaka, Adikara dan FAS Tackle ini mendapat tempat di hati para pemancing tegar dan mampu bersaing di persada antarabangsa. Beliau juga telah mula melebarkan sayap perniagaan dengan memperkenalkan jenama ini ke luar negara.

Tak tumbuh tak melata, tak sungguh orang tak kata. Walaupun masih setahun jagung di pasaran, semakin banyak pencapaian dicipta oleh joran tempatan ini. Joran model Adikara ciptaan arkitek ini telah melakar kejayaan 3 rekod dunia di dalam *International Game Fish Association* (IGFA) bagi kategori Ikan Toman (*Giant Snakehead*) untuk *All Class Tackle*, *30lb Line Class* dan *50lb Line Class* pada tahun ini.

Selain itu, pasukan beliau juga telah menyertai pertandingan memancing tempatan *Asia Monsun Cup Tournament* di Tasik Kenyir dan telah memenangi kategori pasukan terbaik untuk *Kenyir Snakehead Battle* dengan memperoleh tempat pertama bagi hasil tangkapan ikan terbanyak. Semoga produk joran keluaran anak Malaysia ini berjaya menambat hati para pemancing dan menempa kejayaan cemerlang.



Kejayaan tercipta bagi rekod dunia di dalam *International Game Fish Association* (IGFA) bagi kategori Ikan Toman (*Giant Snakehead*) menggunakan Rentaka Model Adikara awal tahun ini.



Pemilik dan rakan Kongsi *FAS Tackle* yang tidak asing lagi di kalangan kaki pancing tempatan.



Antara sijil Rekod Dunia dan kejayaan rod Rentaka

****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

GLAMPING, FENOMENA GAYA HEALING TERKINI

Penulis : Ahmad Marzuki Amiruddin Othman¹ dan Prof. Madya Dr. Raja Adzrin Raja Ahmad²

^{1,2} Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Johor

Perkhemahan sering dikaitkan dengan aktiviti lasak yang melibatkan pengeluaran peluh dalam menjalankan aktiviti-aktiviti di hutan, sungai, pantai, bukit atau tapak perkhemahan. Antara lokasi yang sering dijadikan tempat perkhemahan ialah Sungai Congkak, Ulu Yam, Janda Baik dan *Cameron Highlands*. Peserta perkhemahan yang terdiri daripada individu mahupun kumpulan-kumpulan kecil dan besar, bekerjasama menyumbang tenaga untuk mendirikan khemah, memasak dan meneroka keindahan alam sekitar. Perkhemahan selalunya hanya dilengkapi dengan kemudahan-kemudahan asas seperti tandas, tempat tidur dan tempat memasak. Jauh dari keselesaan dan hiruk-pikuk kotaraya, seseorang '*newbie*' yang baru ingin berjinak dengan aktiviti perkhemahan sudah tentu akan kekok untuk membiasakan diri dengan pengalaman ini.



Selari dengan peredaran masa dan gaya hidup masa kini, konsep perkhemahan turut mengalami evolusi sehingga lahirnya model perniagaan yang baru iaitu '*glamping*'. '*Glamping*' adalah ringkasan dari perkataan '*glamour*' dan '*camping*' atau '*glamorous camping*'. '*Glamping*' menawarkan pengalaman perkhemahan yang semakin popular di kalangan peserta perkhemahan baru serta golongan berpendapatan tinggi. Menurut kajian dari luar negara, minat terhadap aktiviti '*glamping*' meningkat dari 21% pada tahun 2017 kepada 45% pada tahun 2018. Perkataan '*Glamping*' turut diiktiraf dan dimasukkan dalam *Oxford English Dictionary* pada 2016. '*Glamping*' dilengkapi dengan kemudahan-kemudahan glamor dan moden termasuk elektrik, penghawa dingin, air bersih, katil, tilam, khemah mewah, dapur, Wi-Fi dan tandas. Ini memberikan lebih keselesaan berbanding perkhemahan secara tradisional.

Populariti yang dicetuskan oleh fenomena 'glamping' ini menyaksikan banyak tapak-tapak perkhemahan yang tumbuh bagai cendawan selepas hujan di seluruh Malaysia. Antara tempat yang terkenal untuk 'glamping' adalah di negeri Pahang. Ia menawarkan harga yang mampu milik sehinggalah harga yang mewah. Negeri Pahang memang terkenal dan menjadi destinasi pilihan pelancong kerana tempat pelancongan negeri tersebut merangkumi banyak tempat percutian bertemakan alam semulajadi. Hal ini secara tidak langsung menepati citarasa pelbagai pelancong daripada dalam dan luar negara.

Antara pusat 'glamping' yang semakin terkenal ialah 'Glamz at Genting'. Lokasi strategik yang memberikan suasana sejuk pergunungan dan berdekatan dengan *Genting Theme Park*, menjadikannya alternatif penginapan utama buat pengunjung *Genting Highlands*. *Glamz* menyediakan beberapa penginapan yang boleh dipilih mengikut kesesuaian dan keselesaan pelancong. **Bell Tent** adalah sesuai untuk pasangan atau keluarga kecil. Bagi keluarga yang bersaiz besar atau percutian berkumpulan, pelancong boleh memilih **Family Dome** yang dilengkapi dengan 6 katil 'single'. Manakala, untuk pelancong yang ingin berbelanja lebih untuk keistimewaan berganda, mereka boleh memilih **VIP Dome** yang dilengkapi dengan ruang legar dan jakuzi persendirian. Dikelilingi hutan dengan pokok-pokok menghijau, *Glamz* sangat terkenal sebagai tempat 'glamping' kerana tempatnya yang sangat cantik dan estetik serta rekabentuk penginapan yang unik. Salah satu tarikannya ialah pelancong dapat menginap dalam khemah berbentuk kubah (*dome*) yang dilengkapi dengan katil, penghawa dingin, tandas, tempat barbeku dan sofa. Pelancong boleh bersantai 'glamping' di dalam khemah atau keluar menikmati udara segar serta keindahan alam sambil menyejukkan mata dengan pemandangan hutan yang menenangkan. Sudah tentu pengalaman unik ini dapat merehatkan badan setelah seminggu bekerja dan menyegarkan minda dengan melihat tanah tinggi yang hijau, bunga-bunga dan tanaman yang ada di sekitar *Genting Highlands*.



Rujukan:

<https://glamz.com.my>

<https://myweekendplan.asia/ms/tapak-glamping-perkhemahan-terbaik-di-malaysia/>

<https://en.wikipedia.org/wiki/Glamping>

<https://www.klook.com/en-MY/blog/camping-glamping-sites-malaysia/>

Rujukan Gambar:

<https://glamz.com.my/gallery>

JOM OOTD DI AUNTY AINI'S GARDEN CAFE

Penulis: Syaidatul Zarina Mat Din¹ dan Zanariah Abdul Rahman²

^{1,2} Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Nama 'Aunty Aini's Café' selalu disebut-sebut oleh sahabat dari Selangor dan Negeri Sembilan yang sering berkunjung ke sana. Ini menyebabkan Penulis memendam rasa untuk menjejakkan kaki ke sana sejak musim Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang lalu. Ketika berkesempatan melawat anak di UiTM Dengkil yang lalu, Penulis mengambil kesempatan untuk menikmati dan merasai sendiri apa yang sering mereka khabarkan dalam kumpulan *Whatsapp* sahabat Penulis. Masa yang diambil hanyalah 17 minit perjalanan dari UiTM Dengkil ke *Aunty Aini's Café* yang terletak di Batu 16 Kampung Chelet, Nilai ini.

"Wow! Subhanallah..." Itulah perkataan yang dilafazkan ketika kali pertama melangkah kaki ke pintu gerbang kafe ini.

Suasana yang mendamaikan dengan penuh kehijauan dan berkonsepkan desa menyebabkan kita lupa sebentar akan kesesakan dan hingit bingit kota. Keramahan staf yang bertugas ketika menempatkan pelanggan ke ruang makan yang bersesuaian dengan cita rasa pelanggan membuatkan pelanggan berasa selesa dan seperti berada di rumah sendiri. Jika hendak berasa lebih privasi, dipersilakan ke ruangan yang seperti pondok atau wakaf. Jika hendak makan duduk bersila seperti ala-ala zaman dahulu kala pun ada ruangan khasnya.



Ketika memegang buku menu yang diberikan oleh staf bertugas menyebabkan penulis rambang mata kerana semua menu ada di sini, daripada makanan popular Negeri Sembilan iaitu gulai lemak cili api, gulai tempoyak hinggalah ke masakan barat (*western*) yang merupakan resepi tersendiri *Aunty Aini*.

Pelanggan boleh mula berkunjung ke kafe ini pada jam 11.30 pagi. Penulis tertarik dengan waktu operasi yang menjadi amalan kafe ini iaitu dari jam 2.30 petang hingga 5.30 petang kafe akan ditutup bagi memberi ruang kepada staf menunaikan ibadah wajib dan berehat sebentar setelah tiga jam berkhidmat melayan pelanggan yang bertali arus ketika waktu puncak makan tengah hari. Walaupun kafe ditutup pada waktu tersebut namun pelanggan dibenarkan berada di kafe hingga mereka selesai menikmati hidangan.

Sementara menunggu staf menyediakan hidangan, sudi-sudikan berjalan-jalan di sekitar kafe. Reka bentuk rumah tradisional yang dihiasi tumbuhan menghijau dan aneka pokok herba menjadikan tempat ini satu kemestian kepada "Dak2 OOTD" (istilah yang digunakan remaja sekarang) merakam gambar untuk dimuatnaik dalam media sosial untuk peragaan fesyen hari ini.

Sekiranya anda menggunakan Lebuhraya Utara Selatan, bolehlah mencari tempat menarik iaitu *Aunty Aini's Garden Cafe* ini dalam aplikasi navigasi GPS (sistem penentuan kedudukan sejagat) dan anda akan dipandu ke lokasi ini dengan mudah dan tepat. Bersama-samalah kita menyokong serta membantu usahawan ini demi merancakkan ekonomi negara.



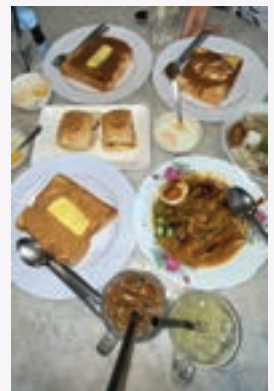
****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

KAFE YANG MEMBERIKAN NOSTALGIA

Penulis: Sheik Muhammad Fareis Mohd Nazri¹ dan Prof. Madya Dr. Raja Adzrin Raja Ahmad²

^{1,2} Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Johor

Malaysia adalah negara yang terkenal dengan budaya minum kopi dan terdapat banyak kedai kopi yang menawarkan berbagai jenis kopi. Hal ini tidak juga terkecuali di daerah Kuantan. Terdapat banyak pilihan kedai kopi di Kuantan. Jika anda mahukan kelainan, anda boleh singgah ke Kuantan *Pickers* and Kedai Kopi. Pada masa kini, anda pasti sudah terbiasa dengan kedai kopi '*hipster*'. Kafe ini akan membawa anda kembali teringat akan masa lalu dengan melihat barangan antik yang dipamerkan di kafe ini. Anda wajib singgah di kedai ini yang terletak di Jalan Besar, berhampiran dengan Taman Teruntum.



Sekali pandang nampak seperti kedai besi buruk atau bengkel membaiki motosikal ataupun basikal. Jelas sekali, Kuantan *Pickers* adalah kafe untuk anda berehat bersama keluarga dan rakan-rakan sambil menikmati makanan yang lazat dan menarik. Kafe berkonsepkan Cina retro gaya 90-an ini benar membawa pengunjung kembali ke masa yang lalu. Walaupun kafe ini berkonsepkan kedai kopi Cina tahun 90an, pemiliknya adalah bumiputera dan sudah pasti kafe ini halal. Pemilik bagi kafe yang menarik ini ialah Encik Nazrul bin Zubir. Pemilik kafe ini pada asalnya minat mengumpul barangan lama. Beliau mempamerkan barangan antik agar anak – anak muda dapat melihatnya.

Pemilik kedai bijak menarik perhatian pelanggan dengan menggunakan bahan "klasik" untuk menghiasi kafe ini. Jangan terkejut apabila barangan antik seperti tin milo dan keratan akhbar lama yang mengandungi berita menarik disusun secara unik untuk menghiasi dinding kafe ini. Menurut Encik Nazrul bersama rakan niaganya, mereka memulakan aktiviti pengumpulan barang-barang lama di samping menjadi tempat komuniti berkumpulnya para peminat barang lama. Walaupun kedai itu kelihatan seperti kedai besi buruk, minuman dan pastrinya sangat mengagumkan! Kafe ini mendapat sambutan yang tinggi kerana ia menawarkan harga yang berpatutan.



Kafe ini beroperasi seawal 7.30 pagi sehingga 4 petang. Ramai pelanggan sudah hadir memenuhi kafe itu pada waktu pagi kerana terdapat pelbagai jenis hidangan yang disediakan di

kafe tersebut. Antara hidangan yang menjadi kegemaran orang ramai ialah nasi lemak daun pisang, roti bakar, mee bungkus, nasi dagang, nasi berlauk, mi rebus, soto, kacang pool, sate dan sebagainya. Tidak juga dilupakan bahawa kafe ini menghidangkan minuman kopi yang sedap dan padu. Salah satu lagi keunikan yang terdapat di kafe ini adalah *busker* yang memeriahkan suasana. Secara tidak langsung, ramai pelanggan akan hadir ke kafe tersebut kerana menginginkan suasana yang tenang sambil menghayati lagu yang dipersembahkan oleh *busker* secara langsung. Kuantan *Pickers* telah berkembang maju kerana membuka satu lagi cawangan baru di Bandar Indera Mahkota. Ayuh kita mencuba kafe yang memberikan hidangan yang sedap dan suasana yang luar biasa!



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri.**

QUANTUM METAL LAHIRKAN RAMAI JUTAWAN MUDA

Penulis: Syamsyul Samsudin¹ dan Nik Nur Shafika Mustafa²

^{1,2} Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Kini semakin ramai anak-anak muda yang meraih pendapatan ratusan ribu hingga jutaan ringgit melalui pelaburan *Quantum Metal*. Sudah pasti ramai yang ingin tahu tentang bagaimana pelaburan *Quantum Metal* ini boleh memberikan pulangan yang baik kepada pelabur.

Kenali Produk *Quantum Metal*

Terdapat beberapa produk *Quantum Metal* iaitu *Gold Convert Account* (GCA), *Gold Storage Account* (GSA) dan *Gold Asset Enhance* (GAE)

• *Gold Convert Account* (GCA)

GCA *Quantum Metal* adalah Akaun Tukaran Emas kepada wang tunai. Dengan fasiliti GCA ini, anda boleh menyimpan emas sambil berbelanja. Anda akan mendapat pembiayaan sebanyak 85% tanpa mengurangkan pegangan emas anda. Bayaran yang dikenakan adalah serendah 3.5% setahun. Fasiliti GCA seperti pajak gadai online dan pajak terus melalui sistem online sahaja. GCA tiada upah simpan, barang tidak akan di lelong, tiada tempoh masa dan anda boleh tebus atau jual pada bila-bila masa sahaja.

• *Gold Storage Account* (GSA)

GSA adalah salah satu cara tentang bagaimana anda boleh membeli emas tulen 99.99% secara sedikit iaitu serendah 1 gram atau minima RM10. Ia merupakan kaedah terbaik dan termurah untuk mendapatkan emas serendah RM10 di Malaysia. Wang yang didepositkan ke dalam GSA akan serta-merta ditukarkan ke dalam bentuk emas (gram) berdasarkan harga semasa. Ia sesuai untuk membuat simpanan bagi pelaburan jangka masa setiap bulan untuk tabung persaraan, pendidikan dan simpanan untuk digunakan pada masa yang terdesak.

• *Gold Asset Enhance* (GAE)

GAE ialah akaun dagangan emas berganda di mana anda boleh membeli pakej gandaan 5 atau gandaan 10. Apabila harga emas naik, anda akan memperoleh untung lebih cepat dan lebih banyak kerana wujudnya gandaan akaun GAE.

Siapa yang uruskan *Quantum Metal* ini?

Quantum Metal Sdn. Bhd. didaftarkan pada 30 Julai 2012 dengan modal berbayar RM10,000,000.00. Ia adalah salah satu pengedar jongkong emas terbesar di Malaysia. Perniagaan teras *Quantum Metal* ialah menyediakan 99.99% produk emas

premium kepada pasaran Malaysia termasuklah badan kerajaan, bank, institusi kewangan, peniaga dan peniaga individu. Quantum Metal memulakan hubungan antara bank tempatan dan Pembekal Bullion Antarabangsa termasuklah Perth Mint. Model perniagaan *Quantum Metal* mengurangkan risiko bank tempatan dengan bank tempatan mempunyai transaksi langsung dan transaksi sah melalui *Quantum Metal*.

The image displays three panels detailing Quantum Metal's offerings:

- GOLD STORAGE ACCOUNT (GSA):** Described as a gold storage account. It allows users to store gold via the QMGOLD app or by sending RM10 and withdrawing gold later. Transactions are made via the app or website (24/7). It also allows selling gold back to the platform.
- GOLD CONVERT ACCOUNT (GCA):** A gold conversion account. It shows a conversion of RM1,000,000 to CASH RM 850,000 (85%). It is described as a gold exchange account where users can convert gold to cash and vice versa. It offers a 5% discount on gold purchases and a 5% bonus on gold sales.
- GOLD ASSET ENHANCE (GAE):** A gold asset enhancement account. It shows a conversion of RM100,000 to RM1,000,000 (10x). It is described as a gold investment account where users can invest gold and earn a 10% return. It also offers a 5% discount on gold purchases and a 5% bonus on gold sales.

Rajah 1: Produk *Quantam Metal*

**Sumber: <https://www.quantummetal.com.my>

Siapa pengasasnya?

Datuk Lim Khong Soon merupakan pengasas *Quantum Metal* Sdn. Bhd. dan sudah bertapak di 13 buah negara termasuk United Kingdom, Australia, Amerika Syarikat, Kemboja, Indonesia, Filipina dan Thailand. Kini, *Quantum Metal* mempunyai lebih kurang 40,000 perunding dan lebih 400,000 ahli berdaftar di seluruh negara iaitu antara 2,000 hingga 3,000 ahli baharu mendaftar dengan syarikat itu setiap hari.

Bagaimana hendak “buat duit” melalui *Quantam Metal*?

Sebagai contoh, akaun pelaburan penggandaan emas “GAE5X”. Katakan anda melabur emas sebanyak RM1000. Apabila harga emas naik, wang pelaburan awal anda yang sebanyak RM1000 menjadi RM1200. Jika anda buat keputusan untuk menjual emas tersebut dengan harga semasa iaitu RM1200, maka keuntungan bersih anda adalah RM200. Oleh kerana anda melabur dalam pakej GAE5X, keuntungan sebenar anda bukanlah RM200 akan tetapi telah menjadi $RM200 \times 5 = RM1000$.

Halal ke macam tu?

Anda tidak perlu risau kerana *Quantum Metal* adalah halal dan patut syariah. *Quantum Metal* mendapat pengiktirafan patuh syariah yang dikawal selia oleh Bank Negara Malaysia (BNM) menerusi *Statement on Quantum Metal (QM) Gold Products*, *Shariah Pronouncement on QM Gold Storage Account (GSA)*, *Shariah Pronouncement on QM Gold Advance Account (GAA)* dan *Shariah Pronouncement on QM Gold Leverage Account (GLA)*.

EAT WITH FIZ: SI PENCINTA STIK

Penulis: Mohamad Hafiz Rosli¹

¹Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Johor

Memetik Surah Al-Mulk ayat 15, “Dialah yang menjadikan bumi bagi kamu mudah digunakan, maka berjalanlah merata-rata ceruk rantaunya, serta makanlah dari rezeki yang dikurniakan Allah; dan kepada Allah jualah (kamu) dibangkitkan hidup semula”. Berfikir sejenak berkenaan ayat ini, bumi Allah ini luas untuk diterokai oleh seluruh manusia. Oleh itu, “mengembaralah”, “merasalah” dan “terokalah” segala nikmat Allah di muka bumi ini.

Saya tertarik untuk berkongsi berkenaan Daging Wagyu kali ini. Siapa sahaja yang tidak suka makan stik daging lembu yang dihidangkan dengan kuah lada hitam dan cendawan. Daging Wagyu merupakan daging yang terbaik diantara daging-daging lembu yang ada di pasaran. Wagyu merupakan perkataan Jepun yang membawa maksud Jepun bagi perkataan ‘wa’ dan daging bagi maksud ‘gyu’. Terdapat empat jenis baka yang digunakan untuk menghasilkan wagyu iaitu *Japanese Black*, *Japanese Brown*, *Japanese Shorthorn* dan *Japanese Polled*. Manakala, Daging kobe adalah wagyu yang paling mahal yang berasal daripada baka Tajima dan hanya boleh ditenak di daerah Hyogo, Jepun.

Wagyu merupakan daging yang istimewa kerana komposisi kandungan lemak mono tidak tepu dan kepekatan asid oleik yang lebih tinggi. Kandungan lemak mono tidak tepu mampu mengurangkan kolesterol. Lemak mono tidak tepu ini juga menjadikan tekstur wagyu lembut, rasa yang memuaskan dan menjadikan daging ini cair dimulut.

Me’nate Steak Hub adalah antara destinasi stik yang menarik untuk penggemar stik di Malaysia. Walaupun harganya sedikit tinggi, namun kualiti dan perkhidmatan yang diberikan amat berbaloi. *Me’nate* mempunyai 13 cawangan di Malaysia. Sebelum memilih stik, kita boleh memilih bahagian yang kita gemar. Sebagai contoh, saya sendiri menggemari ribs dan sirlon. Akan tetapi, bahagian-bahagian lain turut menarik untuk dirasa. Selepas itu, kita boleh menentukan tahap penyediaan daging tersebut. Medium dan medium well adalah antara yang saya gemari kerana daging itu masih ‘juicy’.

Kebiasaannya komposisi daging ini dihidangkan bersama kentang putar, sayuran salad, kentang goreng, sayuran rebus, bawang putih dan cendawan dan pelbagai kuah seperti lada hitam. Setiap hidangan daging ini boleh mencapai harga sehingga RM100 dan ke atas. Namun, kita pasti ingin mencuba setidaknya sekali dalam seumur hidup. *Me’nate Steak Hub* turut menyediakan menu lain. Antaranya ialah starters, salad, udang galah dan makanan laut, ikan salmon, pasta, *burger*, *sandwich*, ayam bakar, *pizza*, makanan asia, sosej dan bebola daging, makanan pilihan kanak-kanak dan minuman. Jadi apa ditunggukan lagi, tidak salah mencuba.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri**

KEMBARA BORNEO - RADU TATAP RADU

Penulis: Norbaiti Sidik¹, Adrina Rosseira Abu Talip², Herda Balqis Ismail³ dan Zarith Sofiah Othman⁴

¹Kolej Pengajian Kejuruteraan, Kejuruteraan Elektrik, UiTM Cawangan Johor, ^{2,3}Kolej Pengajian Kejuruteraan, Kejuruteraan Awam, UiTM Cawangan Johor, ⁴Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Dengkil

Radu Tatap Radu merupakan salah satu slogan yang berbentuk kata semangat di kalangan warga Sabah. Penulis ingin berkongsi pengalaman bersama dua sahabat kembara ke bumi Borneo pada tahun 2020. Pengembaraan bermula daripada Kuala Lumpur – Tawau - Semporna – Tawau - Kota Kinabalu – Kundasang – Kota Kinabalu dan kembali semula ke Kuala Lumpur dalam tempoh 6 hari 5 malam. Pengembaraan ini merupakan pengembaraan yang agak mencabar kerana tahun tersebut merupakan tahun yang tidak mungkin dilupakan bagi seluruh penduduk dunia kerana penularan wabak Covid-19. Tarikh keramat 16 September sehingga 21 September 2020 menjadi 1001 kenangan. Pembelian tiket kapal terbang telah ditempah lebih awal sebelum kerajaan Malaysia mengarahkan seluruh pintu masuk negara ditutup sepenuhnya bagi semua pelawat dan pelancong dari dalam mahupun luar negara untuk membendung penularan wabak Covid-19 di Malaysia.

Pada awalnya, perancangan pengembaraan ini melibatkan empat wanita cantik. Namun akhirnya hanya tiga orang wanita cantik yang meneruskan pengembaraan kerana tempoh yang dipilih tidak boleh lagi dipinda. Duit pendahuluan tidak akan dipulangkan oleh pusat peranginan laut mahupun pihak pengurusan penginapan di darat, jika pembatalan perjalanan. Selain itu, penerbangan yang telah ditempah pula tetap diteruskan mengikut jadual penerbangan seperti biasa kerana tiada arahan hitam putih diterima daripada pihak pengurusan atasan untuk membatalkan penerbangan keluar dan masuk pintu Borneo. Patutkah kembara ini dibatalkan kerana takut penularan penyakit atau misi ini diteruskan kerana telah banyak wang dilaburkan untuk kembara Borneo kali ini? Bak kata orang putih *"Take it or leave it?"* Oleh kerana hanya tiga orang yang berani meneruskan cabaran, kembara Borneo ini diteruskan dengan mengikuti slogan Radu Tatap Radu!!

Pengembaraan Radu Tatap Radu bermula di Lapangan Terbang Tawau pada pagi Rabu yang sangat indah. Perjalanan satu jam diteruskan daripada Tawau dengan menggunakan van ke pekan Semporna untuk menaiki bot yang telah ditempah. Segala pengangkutan di Tawau dan Semporna telah pun termasuk dalam pakej kembara Semporna oleh Ohh Sempornaku Travel.

Penginapan pertama adalah di *Maglami-lami Waterhouse & Lodge* yang terletak di tengah Laut Cina Selatan. Kebanyakan pengembara memilih pakej yang bersesuaian dengan kemampuan dan tidak perlu pening kepala untuk memikirkan tentang makan dan minum, pengangkutan serta aktiviti-aktiviti yang dijalankan kerana pakej yang ditawarkan adalah sangat berbaloi oleh agen-agen pelancongan yang terlibat. Setelah 4 hari 3 malam berkampung di tengah Laut Cina Selatan, kembara Borneo diteruskan ke Kundasang.

Perjalanan ke Kundasang diteruskan dengan penerbangan kedua selama 50 minit dari Lapangan Terbang Tawau ke Lapangan Terbang Antarabangsa Kota Kinabalu. Sangat sukar untuk bergerak ke Kundasang jika tiada kenderaan. Jadi, solusinya ialah kita menyewa sebuah kereta untuk sampai terus ke Kundasang setelah kepenatan yang masih belum hilang di Semporna. Penulis dan sahabat tidak tidur di hotel 5 bintang, chalet ataupun resort pada kali ini. Mood terus bertukar daripada mood laut kepada mood melihat bulan bintang dan gunung secara glamping. Perjalanan mengambil masa 1.5 jam untuk sampai ke tapak glamping di tanah tinggi Mesilou. Hilang segala kepenatan apabila melihat keindahan Gunung Kinabalu dengan ketinggian mencecah 4095 meter dari aras laut.

Sepanjang perjalanan ke Kundasang, terdapat beberapa tempat menarik untuk dilawati seperti Rumah Terbalik, Jambatan Gantung Tamparuli, Spa Ikan Kg. Luanti dan Sabah Tea Garden.

Kembara Borneo menggunakan pengangkutan udara, darat dan laut ini berakhir dengan penginapan di Kundasang. Suhu di sana sangat sejuk terutamanya apabila waktu telah memasuki jam 11 malam sehingga 6 pagi keesokan hari. Pengalaman Kembara Borneo ini akan selalu terpahat dalam lipatan memori kerana peluang ini tidak akan lagi kembali dalam hidup dan tidak mungkin sama kisah suka dan duka pengembaraan tersebut.

Jadi, siapa kata Malaysia tidak cantik? Tiada kata seindah bahasa yang boleh menggambarkan keindahan pulau-pulau di Semporna. Tiada masa untuk berkelip mata dan merenung ke langit bersaksikan bulan dan bintang dalam kesejukan bertemankan Gunung Kinabalu sebagai sandaran. Terlalu banyak boleh dinukilkan daripada pengembaraan ini.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri**

MORNING BAKERY @BATAM

Penulis: Nor Diana Abd. Rahman¹, Rusnani Mohamad Khalid² dan Hairiani Abdul Hamid³

^{1,2}Kolej Pengajian Pengkomputeran Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor, ³Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Pengunjung yang berhasrat ke Batam boleh menjadikan *Morning Bakery* sebagai satu daripada senarai kedai makan yang wajib dikunjungi kerana kedai ini menawarkan sarapan pagi, makan tengahari dan makan malam. Makanan yang dihidangkan terdiri daripada pelbagai menu tradisional dan moden yang sangat banyak. *Morning Bakery* berkonsepkan kafe di mana dalamnya terdapat beberapa gerai kecil yang menyediakan makanan mengikut konsep yang pelbagai.

Apabila melangkah masuk ke dalam kedai, pengunjung pasti akan rambang mata melihat variasi roti, pastri dan kek yang dihasilkan daripada dapurnya sendiri. Anda akan rugi jika pergi ke Batam dan tidak merasa masakan Indonesia seperti gado-gado, nasi kuning dan ayam penyet. Nama bagi makanannya juga sangat menarik. Antaranya ialah kapal selam, cerewet, kerinting, balok besar, tunu, celimpungan dan banyak lagi. Pengunjung yang masih rindukan makanan Malaysia boleh mencuba nasi lemak, lontong, roti canai, nasi dagang dan roti bakar. Jangan lupa juga mencuba kopi o, kopi susu dan teh tariknya yang sangat sedap. Perkara penting yang anda perlu tahu tentang kedai ini adalah kedai ini menghidangkan makanan yang halal.



Morning Bakery ditubuhkan pada tahun 1987. Rangkaian kedai *Morning Bakery* di Batam dimiliki oleh Orinda Ng. Sehingga kini, terdapat 9 cawangan iaitu di *Harbour Bay*, *Greenland* dan juga di *Nagoya Hill*. *Morning Bakery* dibuka pada setiap hari bermula pada pukul 6.30 pagi dan tutup pada pukul 8.00 malam dengan menawarkan harga makanan dan minuman bermula dari Rp4000 hingga Rp85000. Bayaran boleh dibuat secara tunai mahupun secara talian.



Lokasi kedai yang berhampiran dengan banyak hotel dilihat sangat strategik untuk pelancong. Tempat duduknya adalah banyak, layanannya mesra, servisnya pantas, menu juga menarik serta harga yang sangat berpatutan menjadikan *Morning Bakery* sebagai tempat makan yang wajib untuk dikunjungi.

Namun begitu, pengunjung yang ingin mengelakkan kesesakan dalam kedai disarankan untuk berkunjung ke sini untuk sarapan selepas waktu pejabat. Secara jujur, anda perlu berada di Batam lebih lama jika ingin mencuba semua menu yang ada di kedai ini.

****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri**

SELERA MINANG DI BUMI BUYA HAMKA VS BUMI HANG TUAH

Penulis: Noraini Ismail¹ dan Alizah Ali²

^{1,2}Fakulti Undang-undang, UiTM Cawangan Johor

Malaysia dan Sumatera Barat berkongsi gugusan nusantara yang sama. Mereka mempunyai banyak persamaan dari segi adat resam dan kepercayaan. Bahasa percakapan dan menu makanan juga mempunyai banyak persamaan. Walaupun begitu, masing-masing mempunyai keistimewaan yang unik dan tersendiri.

Di Padang, Sumatera Barat terkenal dengan menu nasi putih yang dihidangkan bersama puluhan lauk dan sayur yang diletakkan pada piring kecil. Rendang ayam, dendeng batokok, telur dadar, gulai tunjang, ikan asam pedas, ayam pop, gulai tambusu, sayur lemak daun ubi kayu, sambal hijau dan kalio adalah antara lauk dan sayur yang dihidangkan bersama nasi putih. Pilih sahaja lauk yang berkenan dan yang selebihnya usah disentuh. Pelanggan hanya perlu membayar lauk yang telah dijamah sahaja. Rasa lauk pauk Minang ternyata agak berbeza dengan lauk Malaysia kerana penggunaan bahan dan rempah ratus yang mewah. Penggunaan daun salam dan buah keras juga memberikan rasa yang unik.

Kuih bika yang lemak manis memberikan kelainan untuk selera Padang. Istilah bika berasal daripada perkataan bakar dalam bahasa Minang. Kaedah memasak kuih istimewa ini adalah dengan cara dibakar atau dipanggang. Kuih ini dihasilkan daripada tepung beras, parutan kelapa muda, santan dan gula yang menjadikan kuih ini harmoni dengan selera Malaysia. Jika di

Malaysia, kuih ini rasa lebih kurang seperti bingka tepung. Mungkin ada yang lebih berselera dengan kuih bika Minangkabau ini kerana terdapat kelapa muda parut sebagai penambah rasa yang seimbangkan rasa manis kuih bika.

Sate Padang adalah satu lagi menu istimewa Minang yang ternyata berbeza daripada sate Malaysia. Kuah sate diperbuat daripada adunan bawang merah, bawang putih, cili merah, cili api, halia, kunyit, jintan, ketumbar, lada hitam, buah pelaga dan asam keping. Secucuk sate memang tidak cukup.

Tidak sah jika mengembara ke Padang dan tidak merasa semangkuk mee bakso. Mee yang digunakan ialah mee telur. Tekstur mee yang lembut menjadikan ia mudah meresap sup panas. 'Bakso beranak daging lembu' ternyata kenyal lembut dan terdapat daging cincang yang enak. Jika di Malaysia, mungkin bakso boleh dikiaskan dengan bihun sup yang ditambah dengan bebola daging.

Gado-gado merupakan makanan tradisi Padang yang sangat terkenal sehingga ke bumi Malaysia. Namun, lidah ini dapat mengesan perbezaan yang agak ketara. Kuah kacang yang likat bersatu erat dengan rasa ringan asam jawa dan cekur. Gabungan mee telur, nasi impit, keropok sayur, tempe, tahu dan kentang rebus menjadikan gado-gado Padang rasa mewah memikat sanubari. Menu ini sesuai dipadankan dengan rojak bagi kita di Malaysia. Kedua-dua menu ini sangat istimewa dan mempunyai rasa estetikanya yang tersendiri.

Martabak Mesir juga terdapat di Padang. Rasa martabak ini sama dengan martabak Malaysia. Namun, terdapat rasa yang lain iaitu rasa serai, daun salam, daun limau purut dan daun kunyit. Martabak Malaysia digandingkan dengan kuah kari dan dal manakala Martabak Mesir di Padang ini tiada kuah kari atau dal. Sebaliknya, ia dihidangkan bersama kuah gula aren, perahan asam jawa, potongan nipis bawang besar, cili merah dan tomato.

Malaysia dan Sumatera berasal dari pohon rumpun yang sama dan menu masakan antara dua negara ini juga mempunyai banyak persamaannya. Kreativiti penduduk setempat dan kepelbagaian selera penduduk terkini menyebabkan menu ini telah ditambahbaik sehingga mencerminkan identiti masyarakat budaya itu sendiri. Walupun begitu, ia tetap dianggap unik dan mempunyai nilai kelazatannya yang tersendiri.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri**

TRAVELOG MENGIMBAU JIWA DI SUNGAI PETANI, KEDAH

Penulis: Rabiatul Adawiyah binti Kamarulzaman¹, Nurhafizah binti Azizan², Siti Hajar binti Baharin³ dan Eny binti Musa⁴

^{1,2,3}Kolej Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor, ⁴Perpustakaan Tun Dr Ismail. UiTM Cawangan Johor

"Kedah negeri orang miskin berteduh, negeri orang kaya menabur bakti." "Kedah Sejahtera Nikmat Untuk Semua" ia antara sinonim ungkapan yang sering kita dengar jika bercerita tentang negeri Jelapang Padi.

Pada September 2023 lalu, penulis berpeluang untuk ke Kedah atas urusan rasmi. Peluang terbaik ini diselit sedikit oleh kami untuk food hunting di sekitar Sungai Petani yang memang terkenal sebagai pusat makanan. Berbagai restoran, kedai, gerai dan tempat makan dengan pelbagai tarikan daripada menu hidangan, dekorasi dalaman dan peralatan hidangan yang mempersonakan. Ia sangat menarik dan boleh dikatakan unik menjadikan para pembeli tertarik untuk terus datang berkunjung.

Kami tiba di Sungai Petani pada waktu tengahari dan kami menjamu selera berhampiran hotel penginapan iaitu Kedai Makan Kampung, Ismail dan Shahrom. Ketika kali pertama melangkah masuk di restoran ini, kami sangat teruja kerana terdapat pelbagai menu makanan terhidang. Deretan lauk pauk dengan berbagai jenis masakan menggamit rasa dan menambah selera untuk dijamah.

Makanan di sini sangat menarik, sedap dengan harganya yang sangat berpatutan. Kawasan makanan yang juga luas dan tapak meletakkan kenderaan yang disediakan membantu para pelanggan untuk makan dengan tenang dan selesa. Menu utamanya adalah pelbagai jenis kari ikan, daging dan ayam. Ikan-ikan segar dengan berbagai saiz diselaputi kuah kari, sambal cili dan kurma sudah cukup mengiurkan pelanggan. Sayur dan ulam juga turut disediakan dan anda juga tidak perlu risau untuk fikir tentang menu kanak-kanak. Kami sangat berpuas hati menikmati juadah pilihan yang disediakan dan ia menjadi kenangan indah kepada kami semua.

Pada waktu malam, kami meneruskan aktiviti food hunting untuk makan malam pula. Kami menjejakkan kaki ke Warung Panggey yang terletak di Pengkalan, Sungai Petani. Pelbagai menu makanan barat disediakan. Menu lain yang ditawarkan ialah *Larva Cheesy Chicken Chop*, *Tornado Burger*, *Nasi Panggey Lengsens*, *Shell Out Panggey* dan pelbagai menu yang sangat menyelerakan.

Selain daripada menu yang pelbagai dan sedap, antara daya tarikan lain ialah dekorasi dalamnya yang sangat unik dan rustic berbanding dengan kedai yang lain. Hiasan dinding, kemasan dinding dan pilihan perabot juga sangat mengimbau kenangan. Tempat ini amat sesuai untuk membawa keluarga, anak kecil dan juga warga emas kerana lokasi letak keretanya yang mesra pengguna dan ruang kedai yang besar dan selesa.

Sebelum kami pulang ke hotel, kami sekeluarga sempat singgah ke satu kedai yang namanya agak menarik iaitu *Pak Enche Coffee House* dan ia terletak bertentangan dengan Warung Panggey. Tarikan utama bagi kedai ini adalah namanya yang sangat unik dan menarik. Apabila kami membaca nama kedai ini, kami mengimbau dialog filem P.Ramlee dahulu yang berkaitan dengan kopi.

Ketika melangkah masuk ke kedai kopi ini, penulis merasakan suasana yang menenangkan dan luas mata memandang. Kerusi dan meja disusun dengan kemas. Layanan pekerja sangat baik walaupun tinggal sejam sahaja lagi waktu operasi mereka ketika kami tiba. Kami telah memesan Kopi Mentega Otai. Kami berasa sangat teruja dengan peralatan yang digunakan untuk mengisi air kopi panas ini. Ia menarik dan unik! Selain itu, aroma kopi dan menteganya terasa serasi apabila bersama. Adunan kopi kampung Kedah yang sedikit pahit bergabung dengan lemaknya mentega itu menyebabkan rasa kopi itu sangat sempurna. Anda pasti akan terkenang dengan keenakan kopi yang sungguh luar biasa. Pasti kami akan ke Kedah lagi untuk meneroka pelbagai menu unik lagi menyegarkan di negeri utara tanah air. Terima kasih Kedah!



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada penulis sendiri**

BIZBOX
Semester Mac- Ogos 2023
Sekitar Blok I, C, U, SL & BK,
UiTM Cawangan Johor



BAZAR RAMADHAN 2023@ UiTM Cawangan Johor
26 Mac - 9 April 2023
(14 hari)
Perkarangan Khemah Halfmoon

Penerbitan Majalah Paradigma Edisi Ke-9 Tahun 2023
16 April 2023
Platform Online



Program *National Micro Enterprise Pitching Competition* (NMEPC) 2022
anjurkan Kementerian Pendidikan Tinggi dengan Kerjasama UTEM
4 Mei 2023
UTeM Melaka

Program Penyerahan Bongkah Kelulut di Bawah
Program *Bee- Varsity Entrepreneurship Apprentice* (BVEA)
19 Mei 2023
Tapak Projek Ternakan
Kelulut Moden, Simpang Renggam





Program Penyerahan Koloni Kelulut dari UTMxCITE
31 Mei 2023
Laksamana Nektar, UiTM Cawangan Johor



Majlis Penutupan Karnival Keusahawanan Kementerian Pendidikan
22 Jun 2023
Dewan Za'ba, Menara KPT, Putrajaya



Mini Keusahawanan HPD133 (Khidmat Masyarakat)
5 & 6 Julai 2023
Khemah Halfmoon, UiTM Cawangan Johor



Kursus New Breed Marketing (NBME) FAMA Negeri Johor
& Jualan Produk Usahawan FAMA
6 Julai 2023
LT1 & Perkarangan Khemah Halfmoon



اَوْنِيُو تِكْنُوْلُوجِي مَارَا
UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA



PARADIGMA JOHOR 2023
MASMED UiTM CAWANGAN JOHOR