

PARADIGMA JOHOR

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development

Edisi
13
JAN-MEI 2025



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Akademi
Pembangunan PKS dan
Keusahawanan Malaysia
(MASMED)



PERTANDINGAN THE 2nd MEIE 2025
MENCUNGKIL BAKAT INOVASI PELAJAR



GLAM & GLOW, DUIT PUN FLOW

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor © 2025

Hakcipta Terpelihara.

Tiada mana-mana bahagian dari majalah ini yang boleh diubah, disalin, diedar, dihantar semula, disiarkan, dipamerkan, diterbitkan, dilesenkan, dipindah, 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

Encik Irwan Ismail
Timbalan Rektor Hal Ehwal Pelajar



SETIAUSAHA 1

Aidarohani Samsudin



SETIAUSAHA 2

Diana Mazan



PENYELARAS

Dr. Azila Jaini



KETUA EDITOR

Prof. Madya Dr. Raja Adzrin Raja Ahmad



EDITOR UTAMA

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



EDITOR

Bila Puan Rektor Berbicara
Husnizam Hosin



EDITOR

Kata Aluan TREK HEP
Henny Hazliza Mohd Tahir



EDITOR

Nota MASMED
Ahmad Marzuki Amiruddin Othman



EDITOR

MASMED Sana Sini
Siti Farrah Shahwir



EDITOR

Dari Kedai Kopi Ke Bursa Malaysia
Siti Nur-Ilia Mat Kamal



EDITOR

Dan Kenangan Bermula
Nor Fauziah Abu Bakar



EDITOR

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan
Hajah Alizah Ali



EDITOR

Keusahawanan dan Kepimpinan
Siti Nordiyana Isahak



EDITOR

Viral oh Viral
Rosnani Mohd Salleh



TUGAS-TUGAS KHAS

Sarina Kudin

REKA BENTUK DAN GRAFIK
Nurul Amin Norudin

ISI KANDUNGAN

II

Sidang
Redaksi

III

Bila
Rektor
Berbicara

IV

Kata Aluan
Timbalan
Rektor HEP

V

Nota
MASMED

1

MASMED
Sana Sini

6

Dari Kedai
Kopi Ke Bursa
Malaysia

11

Dan
Kenangan
Bermula...

16

Inspirasi
dan Motivasi
Keusahawanan

21

Viral
Oh Viral

26

Keusahawanan
dan
Kepimpinan

31

Berita
Bergambar

BILA REKTOR BERBICARA

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh. Salam sejahtera, salam UiTM Di Hatiku dan salam Malaysia MADANI.

Segala puji bagi Allah atas limpah kurnia-Nya saya berpeluang mencoretkan sepatah dua kata dalam Majalah Paradigma Johor edisi ketiga belas ini. Setinggi-tinggi penghargaan dan ucapan tahniah saya rakamkan kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor, di bawah Unit Keusahawanan MASMED, Bahagian Hal Ehwal Pelajar UiTM Cawangan Johor, atas kejayaan menerbitkan edisi ini.



Kita kini berada dalam satu era yang mencabar, di mana transformasi digital bukan lagi suatu pilihan bahkan suatu keperluan. Bidang keusahawanan digital menawarkan peluang yang tidak terbatas kepada generasi muda untuk mencorak masa depan dengan sokongan teknologi semasa. Situasi ini dilihat satu peluang yang baik bagi generasi kini tumbuh menjadi seorang usahawan yang mampu mencipta peluang pekerjaan sekaligus menyumbang kepada aliran pusingan ekonomi domestik.

UiTM sebagai sebuah institusi pendidikan terulung, bertanggungjawab menyediakan pelajar dengan kemahiran abad ke-21, yang bukan sahaja tertumpu kepada pengetahuan teori, tetapi juga kemahiran digital (*digital skills*), kreativiti keusahawanan (*entrepreneurial creativity*), ketangkasan inovasi (*innovation agility*) dan pemikiran strategik digital (*strategic digital thinking*).

Saya amat berbangga dengan penerbitan edisi kali ini. Sesungguhnya ia menjadi bukti bahawa UiTM Cawangan Johor sentiasa mendokong hasrat negara untuk membangunkan generasi usahawan digital yang berdaya saing, inovatif dan berakhlak mulia. Akhir kata, saya menyeru kepada semua warga UiTM untuk sentiasa mengasah potensi diri, menguasai teknologi baharu dan menjadi peneraju kepada ekonomi masa hadapan. Bersama-sama kita cipta legasi bukan hanya untuk UiTM tetapi untuk negara yang tercinta.

Sekian, wabillahi taufiq walhidayah. Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

PROF MADYA DR SAUNAH ZAINON

Menjalankan Fungsi Rektor

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

SEGAR DARI BALANG

Penulis: Nik Suriati Nik Hassan¹, Nurul Syaquirah Zulqernain² dan Putra Faizurrahman Zahid³
^{1,2,3}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan

Malaysia terkenal sebagai syurga makanan yang menawarkan pelbagai menu yang menjadi permintaan ramai. Terbaru, fenomena air balang berjaya menawan hati dan selera pembeli. Permintaan terhadap air balang meningkat secara mendadak khasnya pada bulan Ramadan. Di samping rasanya yang enak lagi menyegarkan, pembungkusan bersaiz besar pada harga yang berpatutan turut menjadi daya tarikan penggemar minuman ini.

Kepelbagaian rasa memainkan peranan penting dalam menarik minat pembeli. Penjual kini menjadi semakin kreatif, dengan menggabungkan beberapa perisa dan menghasilkan kombinasi rasa dan warna yang menarik. Jika dahulunya air balang hanya terhad kepada air jagung atau bandung sahaja, kini ia berkembang kepada variasi yang lebih moden serta mengujakan, seperti *cappuccino creamy milkshake*, *vanilla blue*, *latte kurma*, dan *blue lagoon*. Ini memberikan pengalaman yang mengembirakan serta menarik minat semua golongan umur, dari kanak-kanak sehingga dewasa.

Di era digital ini, strategi pemasaran yang menarik perlu diutamakan. Gambar serta video air balang yang dihias cantik dengan nama yang unik yang dikongsi di laman sosial seperti *Instagram* dan *TikTok*, meluaskan lagi pasaran dan target pembeli. Ini mampu menggoda pembeli dari jauh dan dekat untuk mencuba air viral ini. Malah ramai pembeli yang sanggup beratur panjang untuk mendapatkannya.

Permintaan yang tinggi terhadap air balang telah membuka peluang kepada usahawan tempatan. Dengan modal permulaan yang kecil, penjualan air balang memberikan keuntungan yang lumayan. Menurut laporan Sinar Harian pada Mac 2024, peniaga air balang mampu meraih sehingga RM10,000 sehari dengan penawaran 34 jenis air balang setiap kali jualan.

Antara usahawan yang viral adalah Syahmi Sazli, yang memulakan perniagaan air balangnya di Kubang Kerian. Jualan bintang *YouTube* terkenal ini mencecah sehingga RM14,000 sehari pada tahun 2022. Bersandar kepada strategi yang betul, Syahmi meningkatkan lagi jualan dengan membuat siaran live semasa berniaga. Syahmi juga membuka peluang kepada anak muda yang ingin menjana pendapatan dengan menjual air balang dalam bentuk botol. Inovasi ini mampu meluaskan lagi pasaran air balangnya kerana ia lebih mudah didapati.

Fenomena air balang dijangka terus berkembang dengan wujudnya permintaan yang berterusan, inovasi, serta platform e-dagang yang membuka peluang pemasaran lebih luas. Keunikan warna, rasa serta strategi pemasaran yang kreatif menjadikan air balang terus mendapat tempat di hati rakyat Malaysia dan menjadi pilihan mereka yang mencari minuman yang menarik dan menyegarkan.

D'PANGKIN KITCHEN AND GARDEN CAFÉ: TEMPAT JUADAH DAN ALAM BERTEMU

Penulis: Aidarohani Samsudin¹, Diana' Mazan² dan Shahira Abd Jabar³
^{1,2,3}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Di tengah-tengah kehijauan Kampung Bukit Kadir, Nilai, Negeri Sembilan, tersembunyi sebuah destinasi sarapan pagi yang semakin mencuri perhatian - *D'PANGKiN Kitchen and Garden Café*. Mengusung konsep unik "Sarapan Dalam Kebun", *café* ini menawarkan pengalaman makan pagi dalam suasana desa yang mendamaikan, membangkitkan nostalgia sarapan di kampung halaman.

Beroperasi sejak Jun 2023, *D'PANGKiN* menyajikan pelbagai hidangan tradisional yang menggiurkan. Antara menu wajib cuba

