

PARADIGMA JOHOR

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development

Edisi
11
JAN-JUN 2024



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Akademi
Pembangunan PKS dan
Keusahawanan Malaysia
(MASMED)



MS
17
KENAIKAN HARGA BARANG MENJADI CABARAN KEPADA
PENIAGA - PENIAGA KECIL



WARUNG OYSTER PAK NDAK MUARA

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor © 2024

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

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 UTAMA

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



EDITOR

Bila Puan Rektor Berbicara
Husnizam Hosin



EDITOR

Kata Aluan TREKBPJ&A
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
Dr. Siti Nuur-Ila Mat Kamal



EDITOR

Dan Kenangan Bermula
Nor Fauziah Abu Bakar



EDITOR

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan
Hajah Alizah Ali



REKA BENTUK DAN GRAFIK
Nurul Amin Norudin



EDITOR

Jom Makan Dan Jalan
Siti Nordiyana Isahak



EDITOR

Viral oh Viral
Rusnani Mohamad Khalid



TUGAS-TUGAS KHAS

Norahizah Idros Sheik Muhammad Fareis Mohd Nazri



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

11

Dan
Kenangan
Bermula...

16

Inspirasi
dan Motivasi
Keusahawanan

21

Jom Makan
Dan Jalan

26

Viral
Oh Viral

31

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 Kesebelas. 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 penerbitan edisi kesebelas. Berdasarkan pemerhatian saya, majalah ini semakin berkembang baik dan terbukti apabila dalam tempoh 6 tahun, 11 penerbitan berjaya dihasilkan. Usaha ini harus mendapat pujian kerana majalah ini memfokuskan secara menyeluruh berkaitan keusahawanan, pembangunan perniagaan dan program pembinaan membentuk sendiri pelajar yang dilaksanakan bukan sahaja di UiTM Cawangan Johor, malah turut melibatkan kampus-kampus dari cawangan seluruh sistem UiTM.



Perubahan teknologi yang drastik dalam era digital pada masa kini serta peningkatan persaingan ekonomi global memerlukan perancangan yang lebih strategik dan berinovasi bagi mengharungi cabaran ini. Oleh itu, pelajar perlu bersedia dalam menempuh cabaran dunia pekerjaan sebenar yang berubah mengikut situasi semasa. Sebagai persediaan, di samping ilmu yang disampaikan di bilik kuliah, pelajar juga perlu dilengkapi dengan kemahiran-kemahiran lain antaranya ilmu keusahawanan. Pelbagai inisiatif dilaksanakan di UiTM Cawangan Johor dalam memberi pendedahan berkaitan bidang keusahawanan, antaranya 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

krim, keju, coklat dan beberapa bahan lain menjadikan kek ini sangat digilai oleh ramai orang tidak mengira usia. Hampir setiap hari ada sahaja pelanggan yang membeli kek daripada penulis. Malahan, ada yang terpaksa ditolak tempahannya kerana pelanggan berada di luar kawasan. Fenomena viral kek *Tornado* ini juga membuatkan pelanggan tidak sabar untuk merasai kelazatan kek yang sungguh premium ini. Bila sudah mencuba kek ini, sudah tentu hati akan teringat-ingat akan keenakannya. Permintaan untuk jualan juga menjadi lebih tinggi pada Mac 2020 hinggalah hujung tahun 2021 disebabkan oleh semua orang tidak dapat keluar kerana PKP (Perintah Kawalan Pergerakan).

Selain itu, permintaan yang tinggi juga membuatkan ramai peniaga lain yang ingin mencuba untuk membuat dan menjual di pasaran. Namun, tidak dapat dinafikan ketulenan dan kesedapan kek *Tornado* di bawah jenama *UmieHomeBaker* lebih digemari oleh pencinta kek. Sebagai bukti, banyak maklum balas yang baik diterima oleh penulis pada waktu itu dan membuatkan penulis sangat berpuas hati dapat memberi yang terbaik kepada pelanggan atau penggemar makanan pencuci mulut tersebut.

Kini, penulis sudah bergelar pensyarah UiTM dan diberi tanggungjawab untuk mengajar subjek keusahawanan. Dengan berbekalkan pengalaman dalam perniagaan bukan sahaja pada perniagaan kek *Tornado* sahaja malahan dalam bidang perniagaan lain seperti pembuatan tauhu, lengkung dan juga bidang masakan, penulis mampu memberi didikan kepada pelajar secara teoritikal dan praktikal berkaitan dengan subjek keusahawanan.

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



KAPPI: KOPI TEPIAN JALANAN

Dan Kenangan Bermula

Penulis: Nurhafizah Azizan¹, Aflah Isa² dan Rabiatul Adawiyah Kamarulzaman³

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

Cetusan idea membuka jualan kopi berkonsepkan barista pada tahun 2020 hanya dijual di kalangan jiran telah memotivasikan Encik Mohd Nasser membuka warung kecil di sekitar Jalan Lama Gombak-Genting Sempah pada tahun 2023. Pada awalnya, dengan bermodalkan RM600 kini beliau mampu membeli kelengkapan kopi yang berharga RM15,000. Jalan Lama Gombak-Genting merupakan trek laluan bagi pengayuh basikal dan pelari pada hujung minggu. Secara oportunistik, beliau memberanikan diri dengan membawa kelengkapan alat kopi seperti pengisar dan mesin kopi *espresso* bersama dua buah meja dan kerusi kecil sebagai langkah pengenalan memulakan perniagaan.

Pada permulaannya, hanya beberapa orang pengayuh yang mencuba kopi jualanannya. Namun lama-kelamaan, ia menjadi tempat yang wajib disinggahi bukan sahaja untuk menikmati kopi yang baru dikisar, malahan menu jualan turut ditambah dengan adanya nasi lemak bunjut. Jenis kopi yang disediakan bukan hanya *americano*, malahan pelanggan boleh menikmati *latte*, *mocha*, *espresso* yang dikisar terus dari mesin. Beliau turut menyediakan kopi yang telah siap dibotolkan mengikut jenis seperti hazelnut *latte*, *mocha*, *lemon espresso* dan lain-lain. Kini, bukan hanya pengayuh basikal sahaja, malahan penggemar kopi turut singgah untuk minum dan membeli kopi yang dibotolkan. Manakan tidak, kawasan kecil di tepi jalan yang dipilih oleh beliau sebagai tapak warung dilihat agak nyaman dengan suasana pandangan hutan yang menghijau dapat membangkitkan rasa ketenangan dan melepaskan penat selepas mengayuh dan berlari. Perniagaan warung kopi yang dijalankan oleh beliau hanya ringkas dan santai, namun dapat menjana pendapatan yang lumayan. Dengan menggunakan label "KAPPI", beliau berjaya menjadikan kopi sebagai produk beliau. Tahun 2020 tempoh PKP bermula yang usah dikenang, namun bagi KAPPI kenangan permulaan jualanannya harus dikenang dan diteruskan.



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