

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

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

KEDAI KAK CHAH

Dan Kenangan Bermula

Penulis: Normala binti Ismail¹ dan Mohamad Kamil Amir bin Khalid²

^{1,2}Fakulti Pengurusan Perniagaan, UiTM Cawangan Pahang

Nama pemilik Kedai Kak Chah adalah Siti Habshah Abd Kader yang lebih mesra dengan panggilan Kak Chah. Kedai Kak Chah menjual pelbagai kerepek dan makanan sejuk beku di Felda Lakum, Lanchang, Pahang. Namun, produk popular kedai beliau adalah kerepek jejari. Sejak dari zaman persekolahan, Kak Chah telah menunjukkan minat berniaga dengan menjual kerepek jejari pedas bersira cili. Yang menariknya, kerepek ini dihasilkan oleh beliau sendiri tanpa bantuan sesiapa. Beliau berasa sangat teruja apabila melihatkan hasil air tangannya laris dan habis terjual pada setiap hari, terutamanya dalam kalangan rakan-rakan termasuk guru-guru sekolah. Bertitik-tolak daripada ini dan mula berasa seronok memperoleh wang saku, beliau mengambil keputusan untuk menceburi bidang perniagaan secara serius.

Bermula dengan kerepek jejari pedas bersira cili, beliau kemudian mempelbagaikan perisa kerepeknnya kepada manis, berempah dan berkeju. Apabila permintaan pelanggan memberangsangkan, beliau memutuskan untuk menghasilkan produk kerepek jejari pada skala yang besar. Melihat sambutan terhadap produk, kejayaan perniagaan dan kesungguhan diri Kak Chah, Pengurusan Felda Lakum telah menyediakan sebuah tapak bagi membesarkan kedai dan ruang niaga untuk memudahkan Kak Chah menjalankan perniagaannya. Kedai yang baharu sahaja beroperasi dalam tiga tahun lebih dan menelan kos pembinaan sebanyak RM100 ribu ini mempunyai ruang yang besar bagi membolehkan Kak Chah dan pekerjanya bekerja dengan selesa.

Bak kata pepatah, 'sikit-sikit lama-lama jadi bukit', begitulah juga dengan produk keluaran Kedai Kak Chah yang turut menghasilkan kerepek pisangangka lemak masin, kerepek pisangangka lemak sira pedas cili dan kerepek pisangangka lemak sira manis. Terkini, beliau mengeluarkan makanan sejuk beku seperti karipap sardin, karipap lada hitam, pau kacang, tiga jenis ketupat sejuk beku kukus, iaitu lemak, masin dan kacang dan samosa. Kak Chah mengekalkan cita rasa asli bagi setiap produk yang dihasilkan tanpa menggunakan bahan pengawet makanan. Malah, kesemua produk beliau mampu bertahan selama satu bulan. Dari aspek pembungkusan, produk-produk ini dibungkus dalam plastik lutsinar besar bagi pelanggan yang ingin membeli secara pukal ataupun plastik lutsinar kecil bagi pelanggan yang ingin membeli dalam kuantiti yang kecil. Setiap produk yang dihasilkan ini pula tiada nama jenama kerana Kak Chah menyerahkan kepada pelanggan untuk membuat pembungkusan semula atau penjenamaan baharu. Semenjak Kak Chah memulakan perniagaan sehingga kini, tidak ada produknya yang tidak terjual. Semuanya laris terjual kerana beliau mengambil sikap mengeluarkan apa yang perlu dikeluarkan, iaitu tidak terlalu sedikit sehingga menyukarkan pelanggan membeli mahupun tidak terlalu banyak sehingga menyebabkan pembaziran. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Kak Chah pula sangat mudah, iaitu melalui percakapan mulut, terutamanya apabila anak-anak peneroka pulang ke kampung, mereka akan membeli produk beliau secara pukal dengan membuat tempahan terlebih dahulu. Mereka kemudiannya akan memberi rakan-rakan untuk merasa. Melalui kaedah ini, sambutan dan permintaan terhadap produk Kak Chah semakin hari semakin bertambah dan permintaan daripada pelanggan pula tidak pernah putus.

'Laut mana yang tak berombak, bumi mana yang tak ditimpa hujan', begitulah juga dengan perniagaan Kak Chah. Banyak ranjau yang beliau tempuhi selama bergelar usahawan. Antaranya ialah modal, kemampuan mental, fizikal dan tenaga kerja. Namun, beliau menanganinya dengan menyelesaikan satu persatu cabaran dengan sabar, tekad dan tanpa mudah putus asa. Harapan Kak Chah adalah pada suatu hari nanti, beliau dapat menjenama dan mengkomersilkan perniagaannya secara besar-besaran. Semoga Allah memberkati dan memperkenankan doa dan harapan Kak Chah ini.



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