

# 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

## KUALA LUMPUR 0 KM

### Dan Kenangan Bermula

**Penulis:** Rabiatul Alawiyah Zainal Abidin<sup>1</sup>, Kamal Fahrulrazy Rahim<sup>2</sup> dan Rohanizan Md Lazan<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Fakulti Pengurusan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Kuala Lumpur, ibu kota bagi tanah tumpah darahku Malaysia. Tempat aku dilahirkan dan dibesarkan. Kuala Lumpur telah banyak berubah. Dahulunya merupakan kawasan perlombongan bijih timah pada tahun 1857 dan kini sudah menjadi sebuah kota metropolitan yang sibuk dan padat dengan pembangunan. Ramai anak muda yang datang dari segenap pelusuk negara ini mendapatkan punca rezeki di Kuala Lumpur.

Pada suatu Jumaat, aku membawa keluargaku ke Dataran Merdeka. Tercari-cari tempat letak kereta yang bersesuaian, aku membuat keputusan untuk memarkir kereta di bawah Dataran Merdeka. Walaupun tempat letak kereta ini sangat terhad, namun ia dapat melindungi kereta dengan selamat serta terlindung dari cuaca yang panas mahupun hujan.

Sebelum aku meninggalkan Kuala Lumpur pada tahun 2000, terdapat berbagai-bagai lot kedai termasuk pawagam beroperasi di bawah Dataran Merdeka ini. Walaubagaimanapun, lot perniagaan ini sudah tidak lagi beroperasi. Ini amat memeranjatkan aku kerana aku berharap dapat berjalan-jalan di sini dan mengimbu kenangan zaman sekolah dahulu. Akan tetapi, aku membawa keluargaku ke sini kerana ingin mencari kedai yang terkenal dengan cronut dan pastri artisanal. Kedai ini terletak di dalam bangunan kolonial yang dibina pada tahun 1898.

Bangunan ini terletak bersebelahan dengan Dataran Merdeka. Kami hanya berjalan kaki beberapa minit dari tempat letak kereta tadi sambil melihat ragam orang sekeliling. Ada pelancong dari luar negara yang bergambar berlatar belakang bangunan Sultan Abdul Samad, bendera Malaysia di Dataran Merdeka dan juga mercu tanda KLCC. Tidak kurang juga rakyat Malaysia yang mungkin seperti aku, mengimbu kenangan sambil mencari kedai yang viral ini.

Dari luar kedai KLCC, nampak agak tenang dengan berbagai ragam manusia. Aku tersenyum sambil berjalan masuk ke dalam kedai dengan harapan dapat membeli satu atau dua makanan yang dijual untuk dibawa pulang. Namun, sebaik sahaja aku melangkah ke dalam kedai, aku disambut oleh seorang pelayan seraya berkata, "Perlu tunggu dua jam". Akhirnya aku hanya masuk dan melihat sekeliling kedai dan apa yang mereka jual.

Ramai pelanggan sedang menikmati makanan dan minuman yang terhidang. Sangat ramai yang masih beratur untuk membawa pulang makanan yang akan dibeli. Tidak kurang juga mereka yang beratur untuk mendapatkan giliran masuk dan duduk di meja. Aku pulang dengan kekecewaan kerana telah sangat lama aku ingin ke kedai ini dan merasai sendiri kehebatan produk keluaran mereka. Walaupun kecewa, aku masih memasang niat agar suatu hari nanti dapat juga aku merasai produk keluaran.

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



## KEK TORNADO PENGALAMAN SEBELUM BERGELAR PENSYARAH

### Dan Kenangan Bermula

**Penulis:** Dr. Azura Abdul Rahman<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Fakulti Pengurusan Perniagaan, UiTM Cawangan Perak

Aktiviti berniaga telah sebatikan dalam diri Dr. Azura Abdul Rahman. Sebelum bergelar seorang pendidik, penulis telah menjalankan perniagaan selama dua tahun. Penulis memulakan perniagaan dengan menjual kek yang dibuat adiknya dan dijual di sekitar tempat tinggal iaitu di daerah Kota Setar, Kedah. Perniagaannya mendapat sambutan yang menggalakkan ketika itu dan menjadikan ia satu fenomena asbab menjual kek yang menjadi *trend* waktu itu iaitu kek *Tornado*. Kek ini diberi nama Tornado bersempena kaedah pembuatan kek yang menggunakan piping (perpaipan) krim keju yang diletakkan antara dua lapis kek coklat yang kelihatan seperti *Tornado*.

Kek *Tornado* merupakan makanan pencuci mulut yang sangat sedap dan mendapat sambutan yang tinggi daripada penggemar 'dessert' pada waktu itu. Kek ini diperbuat daripada bahan-bahan berkualiti tinggi seperti mentega bermutu tinggi,





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 Azizan<sup>1</sup>, Aflah Isa<sup>2</sup> dan Rabiatul Adawiyah Kamarulzaman<sup>3</sup>

<sup>1,3</sup>Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor, <sup>2</sup>Fakulti 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.**