

# BULETIN MASMED

MALAYSIAN ACADEMY OF SME & ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

# 2020

## CABARAN PENIAGA KECIL KETIKA COVID-19



**LIBASU TAQWA**

**PROJEK SURPRISE DELIVERY**

**BEE FRIENDZ**

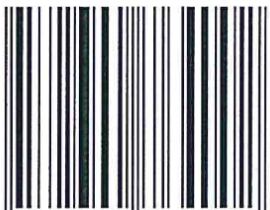
**BANTU MANGSA BANJIR**

**Students help families raise income from stingless bee**

The initiative was launched by students of Universiti Teknologi Mara (UTM) from the Pasir Gudang campus.

According to Bee Friends project leader, Muhammad Fauzan Abd Raahid, six families were selected to participate in the programme, which started in July, with each family given five units of the honey to raise stingless bees (Apis dorsata) from the Itama species to produce honey.

ISSN 2600-7649



9 772600 764002

# KANDUNGAN

## MUKA SURAT

VISI, MISI & OBJEKTIF	3
KATA ALU-ALUAN	4
DARI TINTA KETUA PENGARANG	5
SIDANG REDAKSI	6
LAPORAN PROGRAM MASMED	8
ARTIKEL AHLI MASMED	16
ARTIKLE BUKAN AHLI	28
ARTIKEL PELAJAR	32
PENGALAMAN KEUSAHAWANAN	35
RUANG AGAMA	36
RUANG AKTIVITI	39
IKLAN	41



# VISI

Transformasi kehidupan melalui keusahawanan

# MISI

Akademi keusahawanan dikenali di peringkat dunia

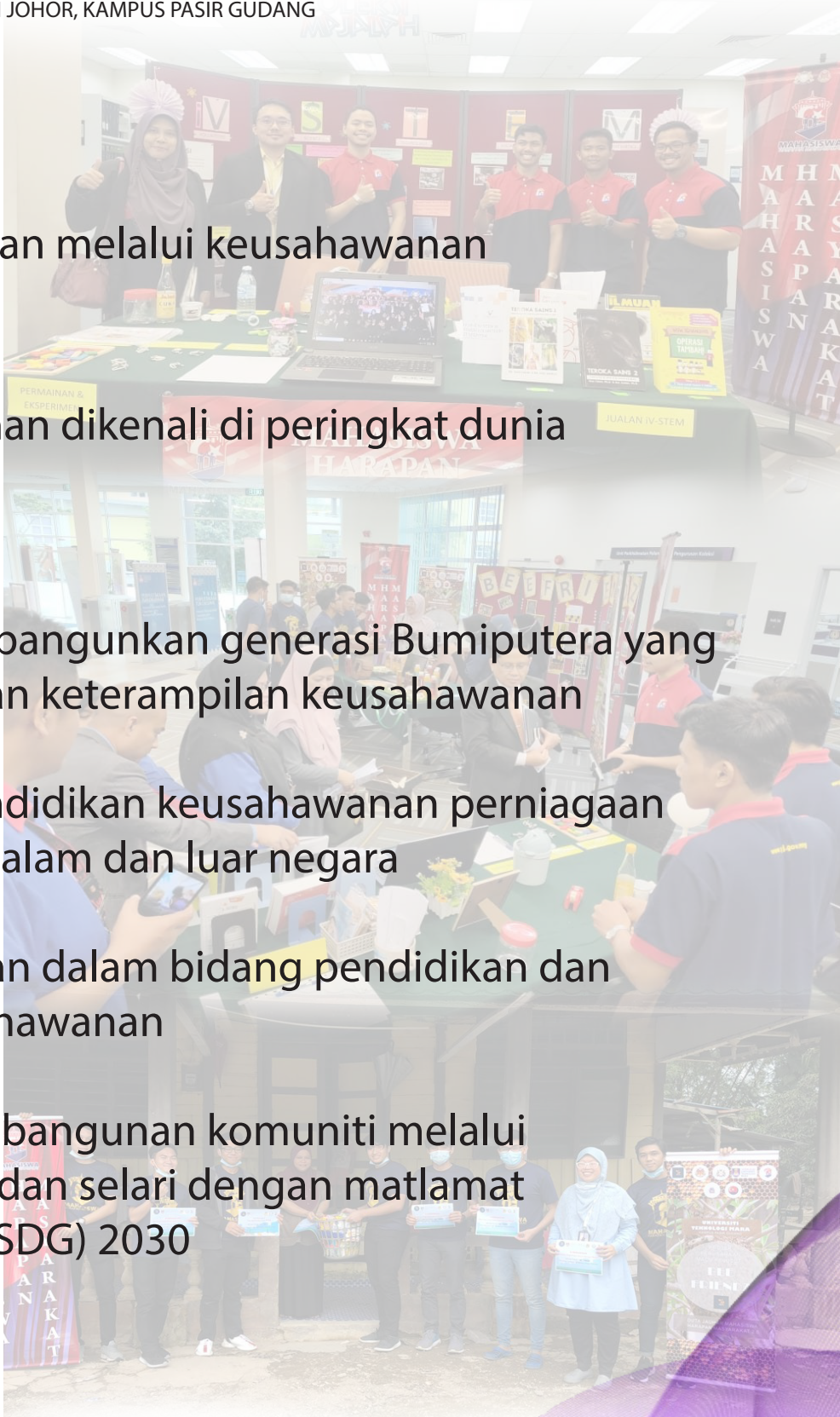
# OBJEKTIF

Melahirkan dan membangunkan generasi Bumiputera yang mempunyai minda dan keterampilan keusahawanan

Menjadi mangkin pendidikan keusahawanan perniagaan kecil dan sederhana dalam dan luar negara

Menguatkan jaringan dalam bidang pendidikan dan pembangunan keusahawanan

Menyemarakkan pembangunan komuniti melalui keusahawanan sosial dan selari dengan matlamat pembangunan lestari (SDG) 2030



**Students help families raise income from stingless bee**

The initiative was launched by students of Universiti Teknologi Mara (UiTM) from the Pasir Gudang campus.

According to Bee Friends project leader, Muhammad Rasydan Abd Rashid, 19, five families were selected to participate in the programme, which started in July. Each family given two units of stingless bee hives.



Muhammad Rasydan, Noraini and the others show the products such as hand wash soap, face wash soap and honey-based beverages made from the honey.



## KATA ALU-ALUAN

# Timbalan Rektor Bahagian Penyelidikan, Jaringan Industri & Alumni

Assalamualaikum w.b.t

**T**erlebih dahulu tahniah diucapkan kepada sidang redaksi di bawah Unit Keusahawanan (MASMED) UiTM Cawangan Johor, Kampus Pasir Gudang di atas kejayaan menerbitkan Buletin MASMED Edisi ke-4. MASMED telah banyak membantu UiTM Cawangan Johor dalam memenuhi sasaran KPI Keusahawanan menerusi penganjuran pelbagai program keusahawanan yang bermanfaat bagi para pelajar dan kakitangan UiTM Cawangan Johor, khususnya di Kampus Pasir Gudang. Tujuan utama unit ini adalah untuk melestarikan budaya keusahawanan di kalangan pelajar, justeru pemangkin kepada ekonomi negara di masa hadapan.

Tidak dilupakan juga penghargaan kepada warga UiTM yang telah menyumbangkan idea-idea bernas mereka dalam bentuk karya kreatif dan penulisan ilmiah berdasarkan tema 'Keusahawanan'. Semoga perkongsian di buletin ini mampu membantu para siswa dan siswi UiTM untuk mencetus idea, merangka pelan perniagaan dan berdikari dalam mengaplikasikan ilmu dan kemahiran yang diperolehi mereka semasa menuntut pengajian di universiti. Semoga usaha murni menerbitkan buletin berinformasi seumpama ini dapat diteruskan bagi edisi akan datang.

Sekali lagi tahniah dan syabas diucapkan kepada penyelarass Unit Keusahawanan bagi kampus Pasir Gudang, Ts. Dr. Arni Munira Markom, ahli jawatankuasa dan sidang redaksi Buletin MASMED Edisi ke-4 atas kejayaan menerbitkan buletin ini. Semoga usaha murni yang bermanfaat ini dapat diteruskan pada masa-masa yang akan datang.

Sekian, terima kasih.

### Timbalan Rektor

Prof. Madya Dr. Saunah Zainon





# DARI TINTA KETUA PENGARANG

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan syukur ke hadirat Ilahi serta selawat dan salam atas Junjungan Besar Nabi Muhammad SAW kerana dengan izinNya Buletin MASMED untuk tahun 2020 berjaya diterbitkan. Penerbitan Buletin MASMED UiTM Pasir Gudang kali ke-4 ini menterjemahkan usaha UiTM menjadi sebuah universiti menitikberatkan aspek keusahawanan dalam kalangan warga kerjanya. Budaya kerja multitasking yang ditunjukkan oleh warga UiTM Pasir Gudang yang bukan sahaja profesional menangani tugas hakiki malah turut mengerah keringat melakukan pelbagai aktiviti keusahawanan di lapangan diharap dapat menjadi inspirasi kepada semua. Usaha murni dan sumbangan bakti ini diabadikan dalam buletin sebagai monumen bertulis menggambarkan komitmen dan kesungguhan mereka untuk mencurahkan bakti kepada nusa dan bangsa tercinta melalui pelbagai aktiviti yang telah dijalankan.

Bidang ekonomi dan perniagaan tidak asing dalam kanta Islam yang syumul dan bersifat universal. Baginda Nabi Muhammad SAW sendiri adalah model usahawan yang dikagumi oleh rakan dan lawan sepanjang zaman. Prinsip keusahawanan dan perniagaan Islam berteraskan pengharaman riba, menerapkan nilai kejujuran serta keadilan merupakan solusi kepada masalah perniagaan masa kini yang dilihat semakin sebat dengan penindasan dan kezaliman. Sebagaimana firman Nya yang bermaksud “Yang demikian ialah disebabkan mereka mengatakan: Bahawa sesungguhnya berniaga itu sama sahaja seperti riba. Padahal Allah telah menghalalkan berjual-beli (berniaga) dan mengharamkan riba”. (Surah al-Baqarah:275).

Setinggi penghargaan dan tanda terima kasih yang tidak terhingga ditujukan kepada Ybng Rektor UiTM Cawangan Johor, Prof Dr Ismail Ahmad dan seluruh Pengurusan Tertinggi UiTM Cawangan Johor atas sokongan yang tidak berbelah bahagi atas penerbitan ini. Tidak dilupakan juga kepada Prof Madya Dr Saunah binti Zainon selaku Timbalan Rektor Bahagian Penyelidikan, Jaringan Industri & Alumni UiTM Cawangan Johor atas segala nasihat dan idea bernas dalam menjayakan penerbitan kali ini. Tidak dilupakan ucapan Jazakumullah Khairan Kathira kepada barisan AJK Buletin MASMED UiTM 2020 Cawangan Johor Kampus Pasir Gudang yang bertungkus lumus dalam menyiapkan kandungan, penyuntingan dan susunatur sehingga buletin ini berjaya diterbitkan.

Semoga usaha ini termasuk dalam kategori jariah ilmu yang bermanfaat buat semua dan berkekalan manfaatnya hingga ke Hari Akhirat.

**Ketua Pengarang**

Dr. Mohd. Ali Muhamad Don



# SIDANG REDAKSI



**Penasihat 1**

Dr. Haryana Mohd Hairi



**Penasihat 2**

Zeno Michael



**Penyelaras**

Dr. Arni Munira Markom



**Ketua Pengarang**

Dr. Mohd. Ali Muhamad Don



**Penolong Ketua Pengarang**

Nurul Amilin Zainal Abidin



**Setiausaha 1**

Ilya Izyan Shahrul Azhar



**Setiausaha 2**

Maisarah Noorezam



**Bendahari**

Hairul Amiza Azman





## Pengarah Kreatif



Norjasween Abdul Malik



Hairol Anuar Haron

## Penyunting bahasa



Suhana Mohamed



Norbaiti Sidik

## Juruformat/design



Nur Aini Sabrin Manssor



Dr. Ab Aziz Mohd Yusof

## Bahagian pengiklanan



Munirah Onn



Ahmad Khudzairi Khalid

## Bahagian aktiviti



Nur Kamarliah Kamardin



Dr. Wan Muhammad Syahmi  
Wan Fauzi



Nurul Hazwani Sabri

## Bahagian Penerbitan



Prof. madya Dr Aminabibi  
Saidalvi



Nur Alyani Khairol Anuar

# PROJEK SURPRISE DELIVERY

Penulis : Ahmad Khudzairi Khalid, & Zarith Sofiah Othman

MASMED UiTM Cawangan Johor Kampus Pasir Gudang (UiTMCJKPG) merupakan unit yang bertanggungjawab merancang dan menjalankan pelbagai aktiviti keusahawanan termasuklah aktiviti penyelidikan berasaskan keusahawanan, latihan keusahawanan selain menjadi perantara untuk aktiviti khidmat runding keusahawanan. Adalah diharapkan, semua aktiviti yang dilaksanakan oleh MASMED UiTMCJKPG dapat membantu dalam usaha menjana pendapatan kepada universiti. Pun begitu, ia perlu dirangka dengan betul dan dilaksana dengan jayanya diperingkat kampus. Unit Siswapreneur MASMED UiTMCJKPG telah menyahut cabaran ini dengan melaksanakan projek berimpak tinggi yang menjana pendapatan kepada universiti bernama Projek Surprise Delivery.

Projek ini telah dirancang seterusnya dilaksanakan mulai 30 Ogos 2020 hingga 31 Januari 2021. Ia merupakan projek platform kemudahan penghantaran untuk warga UiTMCJKPG bagi menghadihkan pakej hamper dengan harga berpatutan untuk diberikan kepada insan tersayang sebagai tanda ingatan selain mengeratkan hubungan silaturahmi. Projek ini diilhamkan ketika negara berdepan dengan pandemik Covid-19 yang menyebabkan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) dan Perintah Kawalan Pergerakan Bersyarat (PKPB) dilaksanakan di Malaysia pada waktu itu. Atas tuntutan sukar untuk berkomunikasi, maka tercetuslah ilham untuk menjalankan projek ini bertujuan menghubungkan pembeli dan penerima



Pakej yang ditawarkan juga berpatutan dan mengandungi pelbagai produk viral seperti Popia Seaweed Original, Popia Seaweed Spicy Cheese, Coklat Jenama Chocodaps buatan usahawan Muslim disertakan kad ucapan Selamat Menyambut Tahun Baharu. Melalui pakej hamper ini, seluruh warga UiTMCJKPG dapat menempah hamper yang menarik mengikut citarasa mereka dan diberikan kepada insan-insan yang dirindui. Program ini telah berjaya dilaksanakan selain mendapat tempahan yang telah menambah pendapatan kepada kampus.





# SSM COMPANY STARTUP COFFEE TALK

Penulis : Munirah Onn, Nor Azizah binti Che Azmi, & Dr Mahfuzah Mohammed Zabidi

Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) mula beroperasi pada 16 April 2002 merupakan badan berkanun yang dibentuk daripada penggabungan Pejabat Pendaftar Syarikat (ROC) dengan Pejabat Pendaftar Perniagaan (ROB) Malaysia. SSM bertanggungjawab mengawal selia syarikat serta perniagaan. Aktiviti utama SSM adalah sebagai agensi pemerbadanan syarikat dan pendaftaran perniagaan disamping membekalkan maklumat syarikat dan perniagaan kepada orang awam.

Sebagai peneraju utama ke arah peningkatan tahap tadbir urus korporat, SSM melaksanakan fungsi mengawalselia pematuan perundangan korporat dan pendaftaran perniagaan melalui aktiviti penguatkuasaan dan pemantauan yang komprehensif bagi memastikan perkembangan positif sektor korporat dan perniagaan. SSM bertanggungjawab ke atas pentadbiran dan penguatkuasaan undang-undang seperti Akta Suruhanjaya Syarikat Malaysia 2001, Akta Syarikat 2016 (Akta 777), Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 (Akta 197), Akta Perkongsian Liabiliti Terhadap 2012 (Akta 743), Akta Syarikat Amanah 1949 (Akta 100) dan Akta (Larangan) Kumpulan Wang Kutu. Pada 19 Mei 2020, satu program bersama SSM telah berlangsung menggunakan platform Facebook (FB) anjuran Unit Latihan MASMED UiTM Pasir Gudang. Penceramah adalah Puan Norehan Binti Azili selaku Ketua Seksyen Operasi SSM Johor. Objektif program adalah memberi peluang kepada warga UiTM Pasir Gudang mempelajari kaedah pendaftaran syarikat di SSM.

Peserta juga belajar mengisi borang pendaftaran dan mendengar perkongsian daripada SSM mengenai kepentingan mendaftar syarikat. Kos pendaftaran SSM adalah pecuma bagi pelajar namun hanya segelintir yang mendaftarkan perniagaan mereka. Dalam keadaan ekonomi yang semakin mencabar, sudah semestinya pendapatan melalui satu sumber tidak cukup bagi menampung kehidupan. Oleh itu program sebegini dapat membantu meningkatkan kredibiliti syarikat untuk jangka masa panjang selain membantu syarikat daripada dikenakan sebarang tindakan undang-undang. Program seperti ini perlu diteruskan pada masa hadapan untuk meningkatkan kesedaran semua.

# RAHSIA DATA PELANGGAN – RESIPI TINGKATKAN JUALAN

Penulis: Azyan Zafyrah Mohd Zahid



Program bengkel keusahawanan dan perkongsian tentang prinsip asas jualan beserta kepentingan data jualan bagi perniagaan anjuran Institut Keusahawanan Negara Berhad (INSKEN) telah diadakan pada tarikh 25 Februari 2020. Siri jelajah INSKEN Business Outreach (IBO) yang keempat ini telah diadakan di Pusat Konvensyen Antarabangsa Persada Johor dan dirasmikan oleh Tuan Haji Ashari Bin Kasnan, Pengarah Eksekutif Perbadanan Usahawan Johor Sdn Bhd (PUJB). Seramai 450 usahawan dari pelbagai industri di negeri Johor telah menyertai dan mendapat manfaat melalui program ini.

Program IBO ini telah membawa topik berkaitan Revolusi Industri 4.0 (IR 4.0) yang bertema Tingkatkan Jualan melalui Urus Data Pelanggan. Selain didedahkan dengan perkongsian dari industri coach, pakar industri serta Top Seller bagi sesebuah industri berkenaan perniagaan mereka secara terperinci, peserta turut didedahkan dengan teknik menguruskan dan memanfaatkan data bagi tujuan hebahan, promosi dan sebagainya melalui sesi Mind Setting oleh Fahdi Ghazali dan Ask The Expert. Selain itu, peserta turut diajar berkenaan cara mengira dan menguruskan cukai perniagaan dengan sempurna melalui sesi Jom Try Kira Cukai. Ujian psikometrik (MyNept) turut diadakan bagi mengukur tahap keusahawanan dalam diri peserta.



# SEPI TINGKAT JUALAN ANJURAN INSKEN

Program yang berlangsung selama satu hari ini telah dihadiri oleh usahawan-usahawan yang baru menapak di dalam bidang perniagaan serta yang telah memulakan perniagaan samada secara langsung mahupun secara atas talian. Pelbagai institusi perbankan serta jabatan kerajaan dan swasta berkaitan keusahawanan turut membuka booth sepanjang program berlangsung bagi memberikan pendedahan serta peluang kepada para peserta untuk mendapatkan informasi secara lebih terperinci berkenaan perniagaan mereka. Sesi Biz Clinic turut diadakan bagi memberi peluang kepada para usahawan mendapatkan khidmat runding bisnes dari Biskaunselor INSKEN dan juga sesi temuduga bagi pencarian Biskaunselor baru. Para peserta juga turut dapat berkenalan dan bertukar pendapat sesama sendiri disamping berpeluang mempromosikan produk serta perkhidmatan yang mereka sediakan.

Program perkongsian ilmu ini telah memberi input yang bernilai dan mengajar teknik yang betul dalam perniagaan serta dapat memupuk semangat keusahawanan dalam kalangan usahawan sedia ada serta warga kampus untuk turut menceburkan diri dalam bidang ini. Program seperti ini juga telah menambah kesedaran warga kampus terlibat terhadap kepentingan ilmu serta peluang keusahawanan yang wujud bagi menjana pendapatan sampingan.



Program pembangunan keusahawanan seperti ini kerap dianjurkan oleh pihak INSKEN di seluruh Malaysia bagi membuka peluang pekerjaan selain meningkatkan ekonomi masyarakat. Mengambil kira situasi semasa, program yang dijalankan lebih mudah disertai kerana dijalankan secara atas talian. Mereka yang berminat digalakkan untuk mendapatkan maklumat terkini program yang bakal dianjurkan melalui laman sesawang serta media sosial INSKEN. Dengan kadar bayaran yuran yang rendah, diharap lebih ramai warga kampus serta masyarakat lebih peka dan merebut peluang untuk turut serta menyertai pelbagai program anjuran INSKEN pada masa yang akan datang.

# PROFESSIONAL GROOMING DRESS CODE

Penulis : Hairul Amiza Azman, & Dr Mahfuzah Mohammed Zabidi

**P**ara pelajar, staf dan pensyarah adalah individu yang membawa imej universiti. Penampilan yang menarik, kemas, dan mengikut etika berpakaian yang betul merupakan salah satu ciri yang perlu ada pada setiap warga universiti lebih-lebih lagi ketika ingin membawa nama UiTM untuk menjalinkan kolaborasi bersama agensi luar dan syarikat korporat. Namun, ada dalam kalangan mereka yang kurang pendedahan dan tidak tahu akan tatacara pemakaian profesional yang betul dan tepat.

Oleh itu pada 21 Julai 2020, satu program anjuran MASMED UiTM Cawangan Johor Kampus Pasir Gudang (UiTMCJKPG) bertajuk Profesional Grooming Dress Code telah berjaya dijalankan di DK 200, UiTMCJKPG. Antara tujuan program ini dijalankan adalah untuk meningkatkan pengetahuan, kemahiran dan etika tatacara pemakaian profesional untuk semua warga UiTMCJKPG selain membantu menjaga imej profesional UiTMCJKPG di dalam kampus mahupun ketika berurusan dengan pelbagai agensi luar. Program ini telah disertai oleh 44 orang peserta yang terdiri daripada staf dan pensyarah UiTMCJKPG. Pn. Suhana Mohamad, pensyarah kanan Fakulti Pengurusan dan Perniagaan telah dijemput sebagai penceramah pada sesi tersebut.

Pelbagai pengisian dan informasi berjaya diperolehi oleh peserta antaranya ialah pengetahuan tentang kod berpakaian profesional bagi kaum lelaki dan wanita, tip pemilihan fabrik dan warna baju berdasarkan beberapa faktor utama seperti warna kulit, bentuk badan, teknik analogous, monochromatic dan complementary. Selain itu, program ini juga memberi info mengenai tatacara pilihan dan padanan aksesori, kasut, beg dan pemakaian blazer. Para peserta amat berpuas hati dengan kandungan program dan kaedah penyampaian program dan berharap agar program peningkatan sendiri sebegini dapat diteruskan untuk siri kedua yang dapat memfokuskan kepada tip komunikasi berkesan dalam organisasi dan kerjaya. Pihak MASMED UiTMCJKPG mengucapkan tahniah dan terima kasih kepada semua peserta dan AJK program yang terlibat dalam menjayakan program ini.





# JUALAN TAG, NAMA DAN COP **UITMPG**

Penulis: Nurrul Amilin Zainal Abidin, & Nur Kamarliah Binti Kamardin

Pada Januari 2020 lepas, Unit Info, Publisiti dan Majalah, MASMED UiTM Kampus Pasir Gudang telah mengadakan program Jualan Tag, Kad & Cop Nama UiTMPG. Program ini merupakan platform kemudahan kepada warga kampus UiTM Cawangan Johor kampus Pasir Gudang untuk mendapatkan tag, kad dan cop nama yang berlandaskan format terkini Korporat UiTM di samping membantu menjana pendapatan MASMED UiTM Pasir Gudang. Program ini juga dijalankan dengan tujuan untuk menggalakkan seluruh warga kampus memakai tag nama yang selaras dan seragam selain dapat membawa nama UiTM Cawangan Johor kampus Pasir Gudang dengan lebih gah apabila berurusan dengan agensi dalam dan luar negara yang berpotensi menjadi rakan kolaborasi pada masa hadapan.

Secara keseluruhan, program jualan tag dan kad nama untuk peringkat pertama di UiTMPG ini telah berjaya dijalankan dan berjaya menjana pendapatan kepada pihak MASMED UiTM Pasir Gudang. Jualan pada peringkat kedua di cadangkan pada pertengahan Julai namun memandangkan dunia sedang dilanda wabak pandemik Covid-19, semua program terpaksa ditunda. Unit Info, Publisiti dan Majalah MASMED UiTM Pasir Gudang ingin mengambil kesempatan ini untuk mengucapkan tahniah kepada semua yang telah membantu menjayakan program ini dan kepada semua warga kampus yang telah memberi kerjasama dengan baik sepanjang jualan ini diadakan.



# LIBASU TAQWA

Penulis : Siti Fairuz Sujak, Ahmad Khudzairi Khalid, & Maisarah Noorezam,

**P**enghijrahan sebilangan besar selebriti media mengubah landskap industri fesyen Muslimah tempatan dan antara menarik. Kini, variasi idea daripada pereka fesyen telah berjaya mengubah perspektif tersebut. Suntikan elemen dunia termasuklah Malaysia.

Apakah maksud pakaian taqwa? Pakaian taqwa sebenarnya bukanlah pakaian yang hanya sekadar cantik untuk dipandang, namun ia perlulah memenuhi kriteria piawaian berpakaian dalam Islam. Pemilihan pakaian mengikut piawaian syariat adalah yang melindungi bentuk anggota badan, fabrik yang tidak jarang, fesyen yang tidak seksi serta yang tidak akan menimbulkan sebarang fitnah seperti menarik perhatian lelaki yang bukan mahram. Paling utama, pakaian yang dipakai bukanlah bertujuan untuk meraih pujian manusia namun ikhlas dipakai semata-mata untuk redha Allah. Allah Yang Maha Pengasih serta Maha Penyayang telah memberi rezeki pakaian kepada kita untuk menutup aurat dan aib kita. Hasil daripada pakaian terbaik inilah bakal menimbulkan rasa takut dan malu seseorang untuk melakukan dosa dan maksiat. Disamping itu juga dapat memelihara kita daripada gangguan manusia yang buruk akhlaknya.





Arabangsa. Suatu masa dahulu masyarakat pernah menganggap fesyen Muslimah agak ketinggalan zaman dan kurang Islami, moden dan sederhana menjadikan busana Muslimah kian mendapat tempat dihati peminat fesyen seluruh



*Libasu Taqwa*  
 "Kempen dan jualan pakaian patuh syarak"

**STOKIN RM8**

**STOKIN TANGAN RM7**

**KEISTIMEWAAN**

- Tebal, tidak jarang
- Selesa, tahan lasak
- Sesuai dipakai ketika solat
- Stokin panjang sampai lutut
- Stokin tangan panjang sampai siku

**Dapatkan segera!!!!**  
 Sila hubungi Farah (014-2620922)

Bagi mempromosi dan mendidik warga kampus terutamanya muslimah UiTM Johor Kampus Pasir Gudang untuk mengamalkan pemakaian patuh syarak, Unit Siswapreneur MASMED dengan kerjasama Akademi Pengajian Islam Kontemporari (ACIS) dan persatuan pelajar Legasi Pusat Islam (LPI) telah mengadakan program jana pendapatan berbentuk jualan stokin dan sarung tangan bermula Mac sehingga Oktober 2020. Walaupun berdepan dengan cabaran Covid19, program tetap diteruskan dengan menjual secara kecil-kecilan melalui booth program MASMED dan Mahasiswa Harapan Masyarakat (MHM) daripada kumpulan iV-STEM dan telah berjaya meraih pendapatan

Dengan penganjuran program seperti ini, diharapkan warga kampus dapat mengetahui hikmah untuk menutup aurat yang sebenar. Malah ia bakal menjadi salah satu alternatif untuk membantu membendung gejala yang tidak sihat seperti pergaulan bebas, budaya bercinta, zina dan

# MEDIUM PEMASARAN DIGITAL FACEBOOK DAN INSTAGRAM AKAN TEPU SEMULA

Penulis : Ahmad Khudzairi Khalid, & Norbaiti Tukiman

Tiga tahun dahulu, medium pemasaran digital melalui Facebook dan Instagram sangat terkenal dan menjadi trend utama ketika itu. Semua usahawan dan peniaga mula beralih daripada pemasaran konvensional kepada pemasaran digital melalui Facebook dan Instagram. Bayangkan pada ketika itu hampir setiap hari peningkatan pengguna dalam kalangan usahawan menggunakan medium ini untuk memasarkan produk mereka. Sehingga pada akhir tahun 2019, medium pemasaran digital melalui Facebook dan Instagram telah dikatakan TEPU oleh sebahagian pakar usahawan Malaysia. Ramai usahawan beralih arah ke pengiklanan berbentuk fizikal seperti mengiklankan produk mereka melalui surat khabar, majalah dan papan billboard. Ini kerana rakyat Malaysia pada masa itu kerap menggunakan laluan utama jalan raya untuk melancong, bekerja melibatkan rentas daerah dan negeri dan pulang ke kampung halaman menziarahi ibu bapa tercinta. Suratkhbar dan majalah juga mudah diperolehi dan dibeli sebagai bacaan harian.

Sehinggalah pada tahun 2020 tiba dan kita digemparkan dengan sebaran virus yang telah meragut berjuta-juta manusia seluruh dunia. Hampir setahun penularan pandemik Covid-19 melanda, tiada siapa dapat menjangka bahawa situasi ini telah memberi impak besar kepada landskap ekonomi negara. Ketika kerajaan menguatkuasakan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) pada bulan Mac bagi membendung penularan wabak ini, banyak

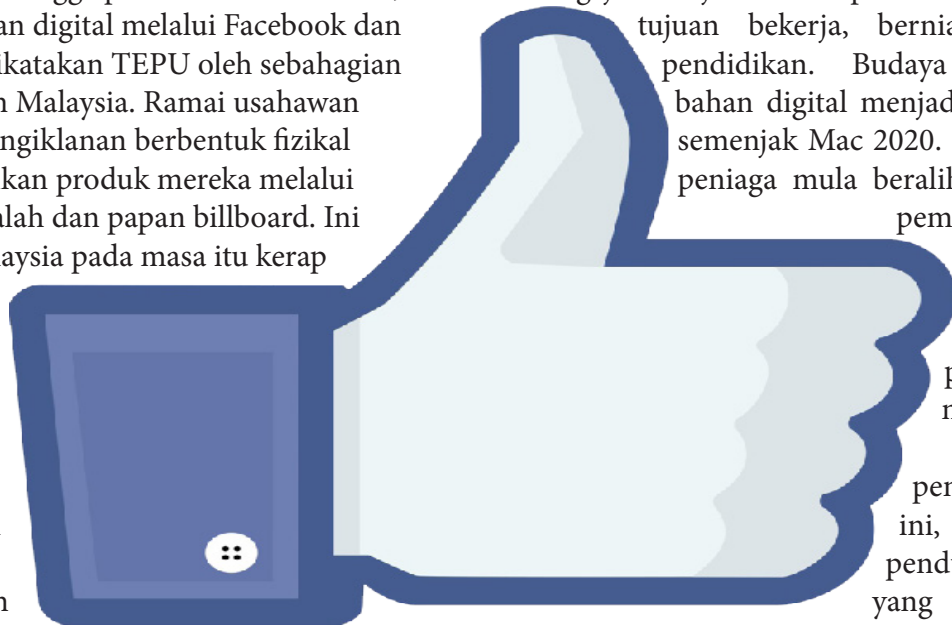
industri dan perniagaan turut menerima tempias. Usahawan industri kecil dan sederhana merupakan antara yang paling terjejas apabila perniagaan mereka tidak dapat beroperasi seperti biasa. Ini kerana kebanyakan mereka ibarat kais pagi makan pagi, kasi petang makan petang. Simpanan tidak cukup untuk menampung perbelanjaan harian ketika PKP dilaksanakan. Ekoran daripada penguatkuasaan PKP ini, maka pergerakan seluruh Malaysia terbatas. Banyak masa diluangkan di rumah. Penggunaan

gajet menjadi satu keperluan samada untuk tujuan bekerja, berniaga mahupun pendidikan. Budaya penggunaan bahan digital menjadi budaya baru semenjak Mac 2020. Usahawan dan peniaga mula beralih arah kepada pemasaran digital untuk terus kekal relevan dalam perniagaan mereka.

Semenjak penularan wabak ini, ramai antara penduduk Malaysia yang dahulunya tidak pandai menggunakan

gajet tetapi menjadi lebih mahir. Perubahan ini sudah semestinya memberi kesan kepada pemasaran digital. Oleh itu usahawan perlulah bersiap sedia dengan apa jua kemungkinan yang akan berlaku dari semasa ke semasa. Persoalannya, adakah medium pemasaran digital Facebook dan Instagram akan tepu semula menjelang tahun 2022? Antara kemungkinan medium pemasaran digital melalui Facebook dan Instagram dikatakan bakal TEPU kerana:

1. **Terlalu banyak Facebook dan Instagram Page**  
Oleh kerana terdapat terlalu banyak penghasilan page menyebabkan ramai pesaing dalam





pengiklanan pemasaran digital. Dari semasa ke semasa, hasil jualan seseorang usahawan dilihat menurun disebabkan persaingan ini. Kesan daripada itu juga, dengan kepadatan penghasilan page telah menyebabkan Facebook dan Instagram menghadkan pengunjung. Benar ke? Ya, benar. Kini, Facebook telah menghasilkan algorithm dengan menghadkan pengunjung melawati page yang dihasilkan. Hampir 98 peratus pengunjung ditapis oleh Facebook disebabkan kepadatan pengguna. Instagram pula melalui kenyataan Ketua Pegawai Eksekutif mereka juga telah menapis 70 peratus pengunjung bagi setiap pages yang dihasilkan.

## 2. **Pengiklan Terlalu Ramai**

Para usahawan telah sedar akan kelebihan pemasaran secara digital berbanding konvensional. Mereka juga telah mempelajari teknik pengiklanan untuk memasarkan produk mereka. Kini, bilangan pengiklan telah terlalu ramai. Facebook dan Instagram telah mengambil inisiatif dengan memperkenalkan Facebook ads dan Instagram ads secara biding. Siapa yang bayar mahal, maka iklan mereka akan keluar secara berkala. Ekoran daripada perkembangan teknologi ini, harga iklan Facebook ads dan Instagram ads telah meningkat dan mahal. Facebook dan Instagram telah meningkatkan harga ads mereka bagi setiap dua bulan. Implikasi harga yang telah ditawarkan ini memberi kesan kepada usahawan kecil untuk memasarkan produk mereka melalui medium pemasaran digital ini.

Dua pendapat di atas jelas menunjukkan bahawa medium pemasaran digital berkemungkinan akan TEPU semula. Oleh itu, para usahawan tidak boleh hanya fokus kepada Facebook dan Instagram dalam memasarkan produk mereka kerana medium ini akan menjadi padat menjelang tahun 2022. Para usahawan perlu mempelbagaikan medium pemasaran mereka supaya hasil jualan mereka terus meningkat dan berjaya.

Walaupun setahun wabak Covid19 ini telah melanda, kita dikhabarkan dengan bilangan kes baharu yang masih belum turun sehingga ke angka satu digit. Adakah mungkin kemunculan vaksin

Covid-19 menjadi penyelamat kepada semua? Semoga kemunculan vaksin Covid-19 ini memberi 1000 sinar harapan kepada rakyat Malaysia. Kesan daripada itu juga, dengan kepadatan penghasilan page telah menyebabkan Facebook dan Instagram menghadkan pengunjung. Benarkah? Ya, benar. Kini, Facebook telah menghasilkan algorithm dengan menghadkan pengunjung melawati page yang dihasilkan. Hampir 98 peratus pengunjung ditapis oleh Facebook disebabkan kepadatan pengguna. Instagram pula melalui kenyataan Ketua Pegawai Eksekutif mereka juga telah menapis 70 peratus pengunjung bagi setiap pages yang dihasilkan.



# CABARAN PENIAGA KECIL KETIKA COVID-19

Penulis: Wan Syarizawani Wan Chik

Dunia telah dikejutkan dengan virus baru yang boleh menyerang manusia dan mengakibatkan masalah kesihatan terutama kepada kanak-kanak, golongan tua serta golongan yang mempunyai penyakit kronik. Kerajaan telah mengumumkan perintah kawalan pergerakan PKP yang pertama pada 18 Mac 2020 bagi mengekang virus tersebut daripada tersebar luas. Bermula dari saat itu, pekerja diminta untuk bekerja dari rumah, sekolah ditutup dan hanya sektor penting sahaja dibenarkan beroperasi dan perubahan ini telah menyebabkan semua aktiviti tergendala termasuklah aktiviti perniagaan oleh peniaga kecil.



Sumber gambar : [www.hmetro.com.my](http://www.hmetro.com.my)

Peniaga kecil didapati mula gusar disebabkan tidak dibenarkan membuka gerai ketika PKP dijalankan. Walaubagaimanapun, kerajaan telah membenarkan peniaga kecil berniaga ketika perintah kawalan bersyarat PKPB, inilah cabaran kepada peniaga kecil kerana jumlah pelanggan telah berkurang disebabkan ramai yang dibenarkan bekerja dari rumah. Peniaga kecil terpaksa berfikir di luar kotak bagaimana untuk menaikkan jualan mereka. Bermula dari situlah kebanyakan mereka mula menyediakan servis penghantaran ke rumah.

Disamping itu juga, ramai antara peniaga kecil seperti peniaga pasar malam mengakui selepas PKP jualan mereka berkurangan disebabkan tidak ramai yang mengunjungi pasar malam sehinggakan kadang kala mereka mengalami kerugian. Situasi ini merungsingkan peniaga peniaga kecil dan ini juga merupakan cabaran kepada mereka ini.

Pun begitu, kerajaan tidak melupakan golongan peniaga kecil yang terjejas, kerajaan telah menyediakan pelbagai insentif kepada peniaga kecil, Mereka hanya perlu peka dengan insentif yang diberikan oleh kerajaan. Oleh itu mereka perlulah bangkit dan bersemangat untuk menempuh cabaran ketika wabak Covid19 ini dan teruskan berdoa supaya wabak ini segera berlalu agar dapat menjalankan aktiviti seperti sebelumnya.



# ALTERNATIF **MENJANA** **PENDAPATAN** DALAM SITUASI **COVID-19**

Penulis: Azyan Zafyrah Mohd Zahid

**P**erintah Kawalan Pergerakan (PKP) telah menyaksikan para pekerja diberhentikan atau dikurangkan gaji, majikan yang baru memulakan perniagaan secara kecil-kecilan terpaksa gulung tikar sebelum perniagaan berkembang maju malah terdapat perniagaan yang sedang berkembang terpaksa menanggung kerugian yang besar. Situasi ini bukanlah omong kosong atau kisah dongeng sebaliknya ia adalah kes-kes yang benar berlaku dan tidak harus dipandang sepi berikutan situasi pandemik COVID-19 yang melanda seluruh dunia sejak setahun yang lalu. Pandemik yang melanda seluruh dunia ini telah menyebabkan ramai yang terkesan akibat penutupan sektor-sektor tertentu sepanjang PKP dilaksanakan oleh pihak kerajaan sebagai inisiatif untuk mengekang penularan wabak ini. Penularan wabak ini ternyata memberi impak besar terhadap penjana pendapatan individu serta keluarga dan secara tidak langsung kesan yang agak teruk kepada kestabilan ekonomi negara.

Setelah setahun berdepan dengan situasi mencabar ini, rakyat harus terus mencari alternatif lain untuk menjana pendapatan dan meneruskan kelangsungan hidup. Trend alternatif yang dilihat melonjak naik adalah menjana pendapatan melalui atas talian. Sebagai contoh didapati Hishamuddin Othman yang merupakan penolong jurulatih bola sepak telah mengambil keputusan untuk menjual lontong goreng masakan isterinya, Amira Khamis, setelah mendapat idea sewaktu menikmati hasil masakan air tangan isterinya. Dengan mengambil kira kos penyediaan yang rendah serta resepi yang diubahsuai dan menjadi secret recipe, sambutan perniagaan mereka dilihat amat menggalakkan. Hishamuddin juga turut mengambil inisiatif untuk menyediakan sistem penghantaran sendiri ke seluruh Lembah Klang. Perniagaan ini dijangka akan diteruskan walaupun setelah PKP dan wabak COVID-19 ini berakhir.

Selain itu Mustapha Ibrahim yang telah sekian lama berkhidmat di sektor pelancongan turut terkesan akibat pengurangan gaji berikutan penutupan sektor ini buat sementara waktu. Namun, Mustapha dan isteri telah memilih untuk menjual alat-alat permainan kanak-kanak setelah melihat

kedua-dua anak mereka yang kebosanan dan tidak mempunyai aktiviti di rumah sepanjang PKP dilaksanakan. Keadaan ini mendorong pasangan ini untuk menjual alat-alat permainan kanak-kanak yang melibatkan aktiviti dalam air termasuk kolam pelbagai saiz yang sesuai untuk setiap peringkat umur. Pembelian secara pukal produk ini dengan tujuan perniagaan yang bermula secara kecil-kecilan, telah menarik perhatian jiran-jiran tetangga untuk turut sama membeli apabila melihat anak-anak pasangan ini bermain kolam air dalam kawasan rumah. Setelah melihat permintaan dan kebolehpasaran produk ini, pasangan ini mengambil peluang menjual secara atas talian dan turut menjual alatan-alatan tambahan yang lain. Kini, pasangan ini mampu menyewa kedai untuk menjual dan menyimpan stok-stok produk mereka.

Tidak terkecuali usahawan muda, Amirul yang menjual pewangi kereta turut terkesan apabila stok yang baru sampai tidak dapat dijual di kiosk yang disewa beliau berikutan arahan pelaksanaan PKP Mac tahun lalu. Tanpa disedari, keluhan beliau di aplikasi Twitter telah mendapat lebih 30,000 perkongsian semula dan menarik perhatian ramai untuk turut membantu dan membeli produk beliau. Hampir 70% produk beliau terjual hasil daripada perkongsian di aplikasi Twitter dan ramai yang turut berkongsi pendapat serta ilmu untuk menembusi pasaran jualan atas talian secara percuma. Keadaan ini secara tidak langsung membolehkan beliau menimba ilmu pengetahuan mengenai kaedah mempromosikan produk melalui pengiklanan yang berimpak yang tidak hanya memfokuskan kepada pengiklanan berbayar sahaja.

Kepelbagaian dan daya kreativiti masyarakat dalam mencari ikhtiar dan inisiatif untuk menjana sumber pendapatan baru di kala penularan wabak COVID-19 ini amat wajar diketengahkan untuk menjadi inspirasi dan motivasi kepada individu-individu lain. Malah, setelah penularan wabak ini berakhir dan banyak sektor-sektor kembali dibuka semula, perniagaan yang dijalankan secara atas talian sepanjang tempoh PKP ini boleh diteruskan dan diperkembangkan sebagai sumber pendapatan tambahan.

# UNA COFFEE BUKAN SEKADAR KOPI

Penulis: Maisarah Noorezam, & PM Dr Aminabibi Saidalvi

Siapa sangka permintaan penjenamaan kopi untuk kegunaan dalaman UiTM telah menjadi batu loncatan buat UNA Coffee berkembang maju dalam perniagaan berasaskan minuman berfungsi di Malaysia. Pada mulanya, Ts Dr Aida Firdaus binti Muhammad Nurul Azmi, yang lebih dikenali sebagai Dr Aida diminta oleh Naib Canselor UiTM untuk mencipta satu formula kopi yang mampu menjadi trademark “kopi UiTM” dalam mesyuarat atau perjumpaan rasmi di dalam kampus UiTM sendiri. Sebagai seorang pensyarah kanan di Jabatan Sains dan Teknologi Makanan, Fakulti Sains Gunaan, UiTM Shah Alam, perkara ini sememangnya mudah pada hemat beliau.

Walau bagaimanapun, peluang ini dilihat lebih daripada sekadar ‘membancuh kopi’. Bak kata pepatah, “alang-alang menyeluk pekasam, biar sampai ke pangkal lengan”. Dr Aida yang sememangnya terkenal dengan sikap optimis dan berfikiran jauh tidak sekadar menggalas tugas sebagai ‘membancuh kopi’ tetapi membentangkan idea beliau bersama pelan perniagaan untuk memulakan perniagaan kepada pihak pengurusan utama UiTM. Maka, lahirlah Fav Food Industries sebagai syarikat pemula (start-up company) UiTM dengan nama UNA Coffee sebagai produk pertamanya.

UNA Coffee sememangnya bukan sekadar kopi. UNA Coffee merupakan kopi yang di formulasikan dengan kandungan protein yang tinggi dan diperkaya dengan Vitamin B kompleks yang memberi tenaga tambahan sepanjang hari. Tanpa dos kafein yang berlebihan, UNA Coffee memberikan jumlah tenaga yang sama dengan anggaran 3 hingga 4 cawan kopi biasa. Formula ini sememangnya istimewa kerana ianya juga menggunakan gula nano. Satu sudu gula yang sangat halus ini bersamaan dengan kemanisan 5 sudu gula biasa. Dengan kadar gula yang rendah, UNA Coffee sesuai diminum

Selain itu, UNA Coffee dapat membantu meningkatkan fokus seseorang dalam menjalankan rutin harian yang padat. Kandungan Vitamin B kompleks sebagai ciri khas dalam kopi ini sangat memberi impak kepada mereka yang sering berasa mengantuk dan letih.







Oleh kerana perniagaan ini diasaskan oleh penyelidikan dan direka sebagai sebuah inovasi baru oleh Dr Aida sendiri, pelbagai pengiktirafan dan penghargaan telah dicapai oleh UNA Coffee. Antaranya ialah:

- Top 10 Finalis Malaysia Commercialization Year 2020 oleh MOSTI
- Finalis SUPERB 2020
- Leaders in Innovation Fellowship, UK (Newton Fund), bernilai RM85000 (Februari 2020)
- Pemenang Gold Award dan Cradle Commercialization Award di IIDEX 2019, UiTM Shah Alam
- Pemenang Silver Medal, PECIPTA 2019 di UTHM, Johor
- Top 10, Pertandingan Penyelidikan & Pembangunan

Dr Aida sendiri turut diundang oleh stesen-stesen televisyen nasional dan swasta untuk tujuan promosi dan pemasaran. Antaranya ialah rancangan Selamat Pagi Malaysia di TV1, RTM dan Bernama TV. Terbaru, UNA Coffee telah pun memeterai kolaborasi bersama pihak MASMED di UiTM Shah Alam pada Mac yang lalu untuk program Feed Your Future yang akan merekrut 250 orang pelajar sebagai ejen UNA Coffee. Mereka ini akan dibimbing daripada segala aspek keusahawanan untuk merasai sendiri pengalaman berniaga. Pelbagai hadiah dan tawaran menarik disediakan kepada usahawan pelajar yang berjaya mencapai target jualan yang ditetapkan. Antaranya adalah biasiswa sehingga RM5000 dan peluang menjadi UNA Ikon.

Walaupun baru setahun jagung dalam industri perniagaan minuman berfungsi, UNA Coffee yang diilhamkan namanya daripada perkataan Una atau Uno yang bermaksud 'satu', dilihat mampu pergi lebih jauh dengan potensi yang sedia ada. Kecekalan hati, motivasi, sikap positif dan kerja kuat yang dipamerkan oleh Ts Dr Aida Firdaus sendiri sebagai pengasasnya merupakan antara contoh ciri-ciri hebat yang perlu ada dalam diri usahawan. Dengan bantuan stokis dan ejen melebihi 100 orang di seluruh Malaysia, UNA Coffee dilihat sebagai jenama yang mampu mencetus fenomena baru dan bakal tersohor seantero negara sebaris nama-nama besar dalam industri minuman. InshaaAllah.

# PANDEMIK COVID-19 MENINGKATKAN PERNIAGAAN ATAS TALIAN

Penulis: Norbaiti Tukiman, & Ahmad Khudzairi Khalid

Sejak wabak COVID-19 melanda dunia dan diikuti dengan pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan Mac 2020 yang lalu, pelbagai peristiwa dan kesan yang berlaku samaada baik atau buruk berlaku kepada dunia dan negara kita khususnya. Penularan wabak COVID-19 amat memberi kesan yang amat signifikan ke atas ekonomi dan perniagaan. Perniagaan yang dulunya bercorakkan konvensional banyak bertukar kepada digital secara meluas. Kini perniagaan atas talian menjadi satu tren dalam pelbagai jenis perniagaan. Keperluan utama perniagaan ini haruslah mempunyai akses internet yang bagus. Perniagaan ini amat mudah sekali dan dapat dijalankan di mana jua kita berada, setiap hari dan dalam masa 24 jam atau dalam ungkapan 24/7.

Saban hari juga, kita dapat menyaksikan perniagaan atas talian semakin meningkat seperti cendawan tumbuh selepas hujan. Prestasi jualan juga tidak kurang hebatnya, turut menunjukkan peningkatan yang amat tinggi berikutan pelaksanaan PKP dan PKPB yang secara tidak langsung membantu merancakkan semula ekonomi khususnya industri kecil dan sederhana. Petikan daripada Berita Harian pada Jun 2020 melaporkan aktiviti perniagaan atas talian mencatatkan kadar peningkatan jualan sebanyak 28.9% pada bulan April 2020 iaitu pada ketika negara menguatkuasakan Perintah Kawalan pergerakan (PKP) yang bermula pada bulan Mac 2020. Sementara itu petikan Sinar Harian pada Oktober 2020, juga melaporkan tahun 2020 menyaksikan beberapa kemajuan besar bagi perniagaan atas talian atau e-dagang apabila perbelanjaan dalam talian (online) dalam kalangan rakyat Malaysia meningkat dan ia didorong dengan kepelbagaian jenis pembelian termasuklah barangan berjenama dan premium samada tempatan atau luar negara. Ini menunjukkan bahawa satu petanda dan perubahan yang positif dari segi transformasi pendekatan kaedah perniagaan konvensional ke arah digital.

Namun demikian, beberapa isu juga timbul daripada perniagaan digital atau atas talian ini. Hasil pemerhatian dan kajian Persatuan Usahawan Internet Malaysia (PUIM), antara halangan utama kebanyakan orang ramai untuk memulakan perniagaan di alam maya ini adalah ketakutan terhadap persaingan di Internet seperti perasaan

takut kepada pesaing, kurang yakin terhadap produk yang ingin dipasarkan dan dijual di pasaran, tidak tahu produk apa yang ingin dipasarkan, takut berlakunya kes penipuan terhadap transaksi jual beli antara kedua-dua pihak pembeli dan penjual dan kekurangan pengetahuan mengenai kaedah pemasaran digital, teknologi terkini dan sebagainya. Berdasarkan tinjauan isu yang dinyatakan, beberapa langkah dan persiapan perlu diambil untuk dipertimbangkan sebelum memulakan perniagaan ini. Mungkin ada yang berpendapat bahawa perniagaan digital ini seperti indah khabar dari rupa. Adakah benar dakwaan mereka? Apapun ia bergantung kepada individu yang menceburi bidang ini.

Umum mengetahui perniagaan adalah bidang yang mencabar dan perlu diterokai dengan sebaik-baiknya agar rezeki yang diperoleh mendapat keberkatan di samping untuk menjana pendapatan serta keuntungan. Sudah menjadi lumrah juga pepatah ada menyatakan “kalau tidak dipecahkan ruyung manakan dapat sagunya”. Bagi individu yang baharu dan ingin menceburi dunia perniagaan digital perlulah membuat persediaan fizikal dan mental mereka terutama melengkapkan diri mereka dengan ilmu keusahawanan dan perniagaan atas talian ini.

Di sini, terdapat lima panduan atau tips yang ingin dikongsi dan dapat digunapakai apabila seseorang individu (peniaga) berminat menceburi perniagaan atas talian ini adalah seperti berikut.

- Minimumkan kos pemasaran. Peniaga boleh menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, Twitter untuk berhubung dengan pelanggan samada sebelum dan selepas penjualan. Peniaga juga boleh berkongsi petua, video dan bahan-bahan lain yang berguna agar anda boleh mula membina komuniti anda sendiri
- Dilarang sama sekali bersaing dengan harga. Peniaga boleh menentukan dan menyatakan kelebihan produk kita berbanding dengan pesaing. Sebagai contoh produk anda mempunyai rangkaian yang luas, waranti, pulangan berganda dan sebagainya. Namun hati-hati jangan membuat sesuatu di luar kemampuan atau kelebihan yang tidak dapat dilakukan.



- Menulis keterangan menarik berkenaan produk sendiri untuk sasaran pelanggan. Sebagai contoh, sekiranya anda menjual kosmetik kepada wanita, pastikan anda bercakap terus dengan mereka menggunakan faedah dan bukannya ciri. Ayat yang boleh digunakan dalam menyatakan faedah seperti “Bibir anda pasti berseri dan menawan dengan warna merah yang menakjubkan, yang hanya terdapat pada produk ABC dan bukannya menyatakan “gincu ini adalah warna merah yang indah”.
- Mengautomatiskan perniagaan secara kerap dan sebanyak mungkin. Ia dapat membantu mengembangkan perniagaan secara pantas dan meluas. Beberapa perisian secara percuma dan berbayar boleh diperolehi seperti Big-Commerce untuk mengautomatiskan perniagaan. Secara tidak langsung perniagaan perlu melabur lebih dalam dalam strategi pemasaran dan mempelajari ilmu berkenaan dengan produk untuk dipasarkan.
- Memastikan logo dan keselamatan transaksi perniagaan dalam laman web untuk meningkatkan kredibiliti perniagaan yang dibangunkan. Di samping itu, perlu ada sistem pembayaran yang mudah seperti PayPal, perbankan internet dan sebagainya untuk memudahkan pengguna membuat pembayaran secara atas talian. Kepercayaan adalah nilai utama dalam perniagaan secara atas talian ini.

Tuntasnya, perniagaan atas talian menjadi satu tren perniagaan yang baik dalam keadaan negara dan dunia menghadapi pandemik COVID-19. Peniaga konvensional yang menghadapi tekanan perniagaan sebelum ini perlu melakukan transformasi dalam amalan perniagaan mereka. Keupayaan kemajuan perniagaan secara digital ini juga didorong oleh dasar-dasar kerajaan yang menyokong industri perniagaan dengan meningkatkan kualiti platform internet di seluruh negara dan menyediakan insentif-insentif kepada penyedia perkhidmatan jalur lebar. Ini bagi memastikan jaringan internet dapat diperluaskan di merata tempat termasuk di luar bandar agar rakyat Malaysia dapat menikmati kemudahan yang diberikan di samping merapatkan jurang antara penduduk bandar dan luar bandar. Peniaga juga perlu kreatif dan berinovasi dalam memasarkan produk mereka di pasaran secara digital. Pendek kata “nak seribu daya, tak nak seribu dalih”. Semua pihak perlu menggembelng tenaga, usaha, wang dan idea untuk memulihkan ekonomi negara menerusi pelbagai medium termasuklah perniagaan atas talian.



# KEPENTINGAN **IHSAN** DALAM PERNIAGAAN

Penulis : Dr Mahfuzah Mohammed Zabidi

**S**alah satu perkara utama yang menjadi pertimbangan pengguna untuk membeli sesuatu barangan atau perkhidmatan ialah harga. Pembeli lazimnya membayar harga bagi memiliki sesuatu berdasarkan kemampuan dan keperluannya. Bagi penjual pula, harga jualan yang diletakkan menjadi ukuran untuk menjana keuntungan hasil daripada perniagaan.

Dua nilai utama dalam perniagaan adalah adil dan ihsan. Adil bermaksud memperlakukan pembeli atau penjual dengan selayaknya tanpa melakukan apa-apa kezaliman atau penganiayaan. Berlaku adil merupakan faktor kesejahteraan dalam urusan perniagaan. Sebagai contoh, jika barangan yang dijual berharga tiga ringgit, maka penjual harus meletakkan harga tiga ringgit tanpa mengurangkan kualiti atau kuantiti yang sepatutnya diterima oleh pembeli.

Imam Al-Ghazali membahaskan bahawa untuk mencapai kebahagiaan dan keuntungan sebenar dalam perniagaan, seseorang harus bersikap lebih daripada sekadar adil. Seseorang itu harus mengamalkan nilai ihsan. Ihsan ialah memperlakukan pembeli atau penjual dengan cara memberi manfaat kepada kedua-duanya atas dasar kemurahan hati dan keluhuran budi tanpa paksaan atau tekanan daripada mana-mana pihak. Dengan kata lain, ihsan dalam urusan jual beli adalah dengan tidak mengenakan harga yang berlebihan oleh penjual meskipun beroleh kesempatan dan harga tersebut direndahkan oleh pembeli. Penjual perlu meletakkan harga yang paling munasabah mengikut harga pasaran semasa. Penjual tidak wajar mengambil kesempatan ke atas pembeli yang lurus bendul seperti kanak-kanak atau pembeli dari daerah luar yang tidak pasti dengan harga pasaran tempatan. Harga semasa mengikut tempat atau lokasi tersebut wajar dinyatakan secara terus terang kepada pembeli.

Perbuatan meletakkan harga jualan berdasarkan agakan atau congakan merupakan perbuatan yang tidak wajar dan termasuk dalam perbuatan zalim dan ini sudah tentu memberi kesan buruk dalam sistem ekonomi negara. Dalam masa yang sama, pembeli juga perlu membeli dengan harga yang wajar tanpa menekan pihak penjual yang berkemungkinan terdesak untuk menjual barang jualan.

Antara kisah yang boleh dijadikan tauladan dan renungan untuk mengaplikasi prinsip ihsan dalam meletakkan harga ialah kisah Muhammad ibn al-Munkadir yang wafat pada tahun 130 Hijrah. Beliau merupakan saudagar kain. Sebahagian kain yang dijualnya berharga diantara lima dirham dan sepuluh dirham. Semasa ketiadaannya, pembantunya telah menjual kain yang berharga lima dirham dengan harga sepuluh dirham kepada seorang pembeli yang datang dari daerah pedalaman. Apabila perkara ini sampai kepada pengetahuan beliau, beliau segera mencari semula pembeli berkenaan. Setelah berjumpa, beliau menjelaskan bahawa harga kain yang sepatutnya adalah lima dirham sahaja. Namun begitu, pembeli berkenaan menyatakan bahawa dia bersetuju dengan harga sepuluh dirham dan meredhai urusan jual beli yang dilakukan oleh pembantu kedai Muhammad ibn Al-Munkadir. Muhammad ibn Al-Munkadir bertegas dengan menyatakan, "Kami tidak akan redha untuk dirimu melainkan apa yang kami redha untuk diri kami sendiri." Maka beliau telah memberikan tiga pilihan kepada pembeli tadi, iaitu sama ada (i) menukar kain





yang diambil tadi dengan kain yang bernilai sepuluh dirham, (ii) menerima baki lima dirham atau (iii) memulangkan semula kain yang diambilnya tadi dan menerima semula sepuluh dirham yang dibayar.

Akhirnya, pembeli tadi memilih untuk menerima baki lima dirham. Kisah ini adalah contoh yang sangat mulia yang menunjukkan bagaimana seseorang penjual mengaplikasikan nilai ihsan dalam perniagaannya. Sikap Muhammad ibn Al-Munkadir membawa keberkatan dalam hidup beliau serta masyarakat dan ekonomi islam khususnya. Beliau dikenali oleh warga tempatan sebagai insan yang seringkali diminta untuk berdoa kepada Allah SWT agar menurunkan hujan tatkala kawasan mereka dilanda kemarau. Hal ini membayangkan betapa mustajabnya doa yang diucapkan oleh beliau di sisi Allah SWT disebabkan nilai ihsan dan sifat taqwa yang terdapat dalam diri beliau.

Tuntasnya, ihsan dalam meletakkan harga membawa kepada keberkatan dan kejayaan dalam perniagaan dan kehidupan. Urusniaga akan bertambah rancak meskipun keuntungan yang diperolehi bersifat sederhana. Apa yang paling utama dalam melakukan ihsan ialah si pembeli atau penjual harus melihat dan meyakini bahawa setiap urusan yang dilakukan dengan ikhlas, amanah dan jujur pasti mendapat perhatian daripada Allah SWT. Akhirnya, lebih banyak pintu rezeki dari jalan yang tidak disangka-sangka akan terbuka.

Rujukan:

Imam Al-Ghazali. 2020. Ihsan dalam Urusniaga. Kuala Lumpur: Halaqah Muamalah, IGE Advisory & Rehlah Media.



## MEDIUM APLIKASI PERNIAGAAN ATAS TALIAN YANG MANA SATU MENJADI PILIHAN ?

Penulis: Norbaiti Sidik, Dr Siti Hazurah Indera Putera, & Dr Arni Munira Markom

**B**erniaga memerlukan usaha dan keyakinan. Proses menjual dan membeli pada zaman sekarang boleh dilihat agak mudah kerana zaman millennium menawarkan semuanya hanya di hujung jari anda. Pembeli boleh mengakses barang yang diperlukan hanya melalui gajet masing-masing di mana-mana pada bila-bila masa.

Medium paling banyak digunakan oleh para peniaga adalah melalui aplikasi Facebook, Instagram dan Whatsapp Messenger.

Walau bagaimanapun, sebagai peniaga atau usahawan yang memasarkan produk melalui aplikasi-aplikasi tersebut, mereka perlu lebih peka dengan waktu dan sasaran pengguna mereka agar tidak dilihat terlalu “annoying” atau pun mendatangkan perasaan menjengkelkan di kalangan ahli kumpulan (group) atau channel tersebut.



Medium terbaru yang menjadi tren terkini para peniaga atas talian adalah melalui aplikasi Telegram. Telegram menjadi pilihan para peniaga terutamanya peniaga muda kerana aplikasi ini lebih lancar, boleh memuatkan pengguna maksimum sehingga 200000 orang bagi setiap kumpulan atau channel tersebut. Disamping itu, segala fail atau media gambar dan video terutamanya yang terdapat di dalam aplikasi ini boleh dilihat atau dicapai tanpa mengurangkan kualiti gambar atau video tersebut. Ciri unik lain yang terdapat di dalam Telegram ialah pihak admin bagi kumpulan atau channel perniagaan tersebut tidak perlu membuat promosi berulang kali kepada ahli-ahli baru mereka kerana semua ahli baru boleh mengakses segala promosi produk yang terdahulu oleh pihak admin pada bila-bila masa. Telegram malah lebih secure atau selamat kerana sesiapa sahaja boleh menyertai channel Telegram tanpa perlu mendedahkan nombor telefon masing-masing samada channel tersebut bersifat private atau open - to -



Aplikasi Instagram juga menjadi pilihan para peniaga muda. Walau bagaimanapun, terdapat syarat-syarat tertentu yang dikenakan oleh pihak pengurusan Instagram yang perlu dipatuhi oleh para peniaga untuk berniaga secara berterusan di atas aplikasi ini tanpa kehilangan follower atau pengikut. Terdapat banyak kes yang dialami oleh para peniaga di mana akaun Instagram mereka telah ditahan atau “block” malah ada yang mengalami keadaan hilang terus akaun Instagram mereka kerana tidak memenuhi syarat-syarat yang dikenakan atau pun kerana akaun mereka telah dilaporkan oleh pihak tertentu kepada pihak pengurusan Instagram. Keadaan ini telah menimbulkan perasaan kecewa di kalangan para peniaga ini kerana bagi mereka bukan mudah untuk mendapat follower mencecah ribuan angka, akhirnya hilang begitu sahaja.

Aplikasi Facebook lebih digemari oleh para peniaga yang lebih senior. Facebook atau muka buku kini ada menawarkan medium atau channel market place kepada sesiapa sahaja pengguna Facebook untuk menjual atau mengiklankan produk mereka, Tetapi perlu diingatkan, golongan muda kini lebih gemar kepada aplikasi Instagram dan Telegram kerana mengikut mereka susunan gambar-gambar produk lebih teratur dan kurang serabut di dalam aplikasi Instagram dan Telegram. Kesannya, sasaran pengguna adalah terhad dikalangan pembeli atau pengguna golongan muda.

Whatsapp Messenger juga menjadi pilihan para peniaga untuk mengiklankan produk mereka tetapi aplikasi ini mempunyai beberapa kekurangan berbanding Telegram kerana maksimum ahli hanya terhad kepada 3000 orang bagi sesuatu kumpulan. Walaupun begitu, aplikasi ini paling ramai pengguna terutamanya di Malaysia. Aplikasi ini tidak membenarkan ahli baru untuk melihat atau mengakses promosi yang terdahulu oleh pihak admin, maka pihak admin perlu mengulang sekali lagi promosi terdahulu untuk ahli baru. Bagi kaedah broadcast list, seramai 256 orang atau pengguna sahaja boleh dimasukkan ke dalam broadcast list seseorang peniaga atau usahawan. Broadcast list hanya boleh dicipta jika pihak admin mempunyai nombor-nombor pengguna dalam senarai mereka. Broadcast list membenarkan pihak admin mempromosikan produk mereka secara serentak kepada semua 256 pengguna pada satu-satu masa.

**Jadi, sebagai penjual mahupun pembeli, medium aplikasi yang mana satu menjadi pilihan anda ?**

# KEBOLEHPASARAN GRADUAN ATAS TALIAN

Penulis :Dr. Thahira Bibi TKM Thangal

Rata-rata pelajar institut pengajian tinggi telah menjalani kuliah secara atas talian selama dua atau tiga semester sehingga hari ini. Dalam kita menitikberatkan Pengajian dan Pembelajaran dari Rumah (PdPR) bagi murid sekolah rendah dan sekolah menengah, ada di antara kita terlepas pandang mengenai pelajar institut pengajian tinggi yang juga perlu mengadaptasi pembelajaran atas talian sejak daripada awal berlakunya pandemik Covid-19. Usaha pengurusan dan para pensyarah Institut Pengajian Tinggi Awam (IPTA) dan juga Institut Pengajian Tinggi Swasta (IPTS) dalam menyediakan medium pengajaran dan pembelajaran yang menepati semua aspek dan kemaslahatan para pelajar perlu dipuji dalam memartabatkan pembelajaran melalui sistem atas talian. Kemelesetan global juga dilihat bakal menyebabkan kadar pengangguran semakin meningkat. Graduan atas talian yang mungkin terbiasa dengan norma baharu pembelajaran atas talian sebelum ini berkemungkinan berdepan dengan masalah untuk mendapatkan kerja pertama mereka. Sebagai contoh, sikap sambil lewa dengan tidak menghadiri kuliah atas talian sewaktu kelas pagi selain leka bermain permainan komputer sehingga waktu Subuh akan mengundang padah. Jika pembelajaran secara bersemuka, perkara ini mungkin dapat dielakkan kerana mereka tinggal dalam kawasan kampus ataupun serumah dengan rakan-rakan kuliah di luar kampus. Jika sikap ini berterusan, kebarangkalian untuk mereka hilang peluang mendapat temuduga adalah tinggi sekiranya bakal majikan membuat panggilan temuduga semasa mereka sedang lena tidur.

Pandemik Covid-19 telah menyebabkan majikan mengambil pelbagai pendekatan untuk mendapatkan pekerja yang kompeten dan berdaya saing. Isu yang disebutkan di atas adalah berkaitan

dengan peribadi graduan atas talian yang menjadi faktor penyumbang kepada kegagalan mendapat peluang pekerjaan. Selain itu, graduan dengan pelbagai kemahiran juga merupakan indikator kepada majikan untuk mengambil pekerja baru. Lambakan graduan musim pandemik ini menyebabkan majikan tidak hairan untuk membuang pekerja yang tidak mempunyai daya saing yang tinggi. Penangan impak Covid-19 telah menyebabkan juruterbang sanggup memandu lori dan menjual burger malah pengurus hotel juga menjual makanan di jalanan selain ramai lagi yang sanggup melakukan pelbagai kerja dalam menyara kehidupan mereka. Maka, graduan atas talian perlu sedar bahawa peluang untuk mereka mendapatkan pekerjaan pertama agak tipis sekiranya terbiasa dan terbawa-bawa sikap yang agak pasif semasa pembelajaran atas talian.

Graduan atas talian perlu sedar bahawa majikan akan lebih cenderung untuk menjaga dan mengekalkan pekerja sedia ada daripada membuka peluang pekerjaan baru. Ini berikutan pengurangan kos merupakan faktor utama majikan. Oleh itu, para graduan atas talian perlu bersedia melengkapi diri dengan pelbagai kemahiran yang tidak hanya terhad dalam buku sahaja. Kemewahan bahan dan pelbagai input untuk meningkatkan kemahiran perlu digunakan dengan sebaiknya oleh generasi millennium ini. Mereka perlu belajar daripada sumber yang sahih serta terus berusaha untuk meningkatkan diri dengan penampilan yang berkarisma setelah tamat pembelajaran melalui atas talian. Malah sebelum pandemik melanda, majikan telah mula menjejaki calon pekerja melalui laman sosial mereka. Apatah lagi dengan keadaan sekarang, majikan lebih cenderung mengadakan temuduga secara atas talian dan penilaian kemasukan kerja



April 2021

- Contact company
- Contact industrial training officer
- Update resume and cover letter
- Send the application to company

Sept

- Follow the offer letter
- Interview

- Follow up company feedback on the offer letter
- If rejected, send another application to company

May - August 2021

melalui atas talian. Ini sudah semestinya menyebabkan pengambilan pekerja melalui pemerhatian atas talian ini akan terhad dengan persepsi yang berbeza. Maka inilah peluang yang perlu diambil oleh para graduan untuk menyediakan kelainan dalam membuat persediaan menghadapi temuduga. Video resume boleh difikirkan bagi membantu majikan menilai graduan lebih konklusif. Gaya percakapan yang bersahaja perlu dipraktikkan. Persediaan rapi graduan pasti membuahkan hasil terbaik sekiranya mereka mempunyai semangat juang yang tinggi dan tidak mengenal erti putus asa dalam usaha mendapatkan pekerjaan pertama. Sekiranya mereka masih belum lagi mendapat peluang, maka graduan atas talian disarankan membuat analisa kekuatan, kelemahan mengenai kemahiran yang mereka ada berdasarkan keperluan majikan yang terkini. Pandemik Covid-19 ini menyebabkan semua lapisan masyarakat berada dalam keadaan yang tidak selesa. Hanya perancangan dan persiapan yang rapi dan teliti sahaja yang mampu mengubah kita untuk keluar daripada kemelut ini.



# KELEBIHAN DAN KEKURANGAN BISNES ATAS TALIAN

Peningkatan kos sara hidup membuatkan ramai telah berkecimpung dan menjalankan perniagaan secara atas talian. Kebanyakan daripada mereka ini bukan sahaja menggunakan kemahiran dalam dunia sosial malah menggunakan teknologi untuk memajukan perniagaan masing-masing. Perniagaan perlu bersifat fleksibel yang bermaksud perniagaan boleh dijalankan di mana-mana sahaja dan pada bila-bila masa. Ini kerana perniagaan secara atas talian akan mengundang pembeli yang tidak kenali dengan latar belakang berbeza, negeri atau negara yang mempunyai waktu siang dan malam yang berlainan. Pun begitu terdapat beberapa kelebihan dan kekurangan perniagaan atas talian yang perlu diketahui oleh semua yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dengan bisnes atas talian. Antaranya ialah :

## • FREELANCE

Kemahiran menyusun ayat, membuat copywriting, mengambil gambar, membuat suntingan gambar, melukis, mengarah video atau mengendalikan peralatan elektronik membolehkan perniagaan secara freelance dijalankan. Di Malaysia, Malaysia Digital Economy Corporation giat mempromosikan platform e-rezeki. Hanya dengan mendaftar dan memberitahu kemahiran, sekiranya ada kerja yang bersesuaian maka sistem akan menghantar e-mel kepada ahli yang mendaftar dalam e-rezeki.

Kelebihan bisnes ini adalah pelanggan dipilih berdasarkan kriteria yang telah digariskan oleh usahawan selain projek dijalankan berdasarkan kemahiran dan pengalaman. Usahawan dan pelanggan akan berurusan dengan projek jangka pendek yang tidak memerlukan komitmen jangka panjang. Projek juga boleh dipilih pada bila-bila masa berdasarkan kesesuaian masa usahawan. Kekurangan bisnes ini adalah untuk mendapatkan pendapatan yang lumayan, banyak projek perlu dibuat dan adakalanya bayaran yang diterima tidak setimpal dengan kerja yang dilakukan.

## • GURU TUTOR SECARA ATAS TALIAN

Mereka yang mempunyai pengalaman, ilmu dan kemahiran mengajar sesuai untuk menjalankan perniagaan sebagai guru tutor secara atas talian. Kelebihan bisnes ini adalah sekiranya anda mahir dalam sesuatu ilmu, anda terus boleh mulakan

perniagaan ini secepat mungkin. Sebagai contoh, jika anda mahir dalam menunjukkan cara bersolek dengan betul, maka anda boleh memulakan kelas solekan dalam kelas atas talian anda. Perniagaan ini amat fleksibel kerana ia dilakukan mengikut waktu sendiri. Tiada peralatan dan aplikasi yang mahal diperlukan untuk menjalankan perniagaan ini. Hanya peralatan yang boleh merakam video dan audio seperti telefon bimbit selain aplikasi percuma seperti Skype, Google Meet, Zoom, Webex dan Microsoft Teams 365 dengan kemudahan capaian internet yang laju dan stabil. Kekurangan bisnes ini adalah jika pengetahuan anda pada tahap yang minima maka ia akan memberikan cabaran untuk mengenalpasti bakal pelanggan anda selain mempromosi diri dan kepakaran dalam bidang tersebut.

## • PERMAINAN STREAMING

Permainan streaming menjadi kegemaran dalam kalangan peminat permainan streaming seluruh dunia. Majalah Forbes menyenaraikan Tyler, 26 tahun, sebagai pemain streaming paling berjaya. Tyler mempunyai lebih daripada 200,000 pengikut di laman Twitch, memperolehi sekurang-kurangnya RM 2.7 juta sebulan hasil langganan pengikutnya di laman Twitch. Twitch merupakan satu platform paling popular bagi pemain permainan streaming seluruh dunia. Pendapatan tersebut dihasilkan daripada langganan berbayar dan derma daripada penonton. Kelebihan bisnes ini adalah pendapatan diperolehi hasil daripada kemahiran bermain permainan yang digemari. Pendaftaran adalah percuma di Twitch dan daripada laman tersebut pemain akan memperolehi saluran broadcasting tanpa apa-apa kos dikenakan. Kekurangan bisnes ini adalah pemain perlu menetapkan matlamat boleh menguasai bidang ini. Kos permulaan adalah mahal kerana perlu menyediakan komputer yang berkuasa tinggi, sistem audio visual yang baik serta harus mempunyai akses internet yang laju dan stabil.

## • VIDEO BLOGGING

Video Blogging ataupun lebih dikenali sebagai Vlog semakin popular kini. Ramai youtuber yang lahir daripada Vlog. Pendapatan lumayan dihasilkan melalui tajaan ataupun endorsement daripada para pelanggan. Apa yang menjadikan Vlog popular adalah kemampuan media sosial seperti facebook dan juga Instagram membenarkan video untuk dimuat naik. Kelebihan bisnes ini adalah kandungan video



menjadi lebih viral dengan adanya pelbagai aplikasi media sosial yang menyokong muat naik dan juga tontonan video. Selain itu, semua video yang dimuat naik melalui youtube akan di nilai oleh enjin carian google yang mana ianya memberikan lebih nilai kepada sesuatu video dan juga memberikan daya tarikan untuk ditonton. Kekurangan bisnes ini adalah bagi mendapatkan hasil yang tinggi, anda perlu mempunyai peralatan audio visual selain suntingan yang hebat. Selain itu juga, sekiranya kandungan video anda tidak menarik perhatian, maka video yang dihasilkan hanya akan mendapat tontonan yang sedikit.

#### • BLOGGING

Penulisan blog peribadi juga boleh mendatangkan hasil. Sekiranya hasil penulisan itu sangat bermanfaat, ada juga pihak ketiga yang berminat untuk mengeluarkan hasil penulisan di blog tersebut kepada penerbitan sebuah buku. Kelebihan bisnes ini adalah semakin banyak platform yang membenarkan anda membuat blog sendiri. Dengan memuatnaik penulisan selain menarik minat pembaca memungkinkan penulis untuk dilamar sebagai penulis professional. Kekurangan bisnes ini adalah penulisan di blog seharusnya berkisar kepada topik yang dapat menarik minat pembaca. Tanpa topik menarik, maka blog yang dihasilkan sudah tentu tidak akan mendapat perhatian.

#### • PERNIAGAAN SECARA AFFILIATE

Perniagaan affiliate yang merupakan salah satu teknik memasarkan dan mengiklankan produk di internet juga antara yang menjadi perhatian usahawan muda. Mereka dikehendaki mempromosi produk atau perkhidmatan kepada orang lain melalui pelbagai medium promosi yang menggunakan capaian internet, risalah, flyers dan sebagainya. Bahan-bahan promosi tersebut kebiasaannya akan diberikan secara percuma oleh pemilik produk dan mereka yang terlibat hanya perlu mempromosikan produk bisnes itu sahaja. Kelebihan bisnes ini adalah program berbentuk affiliate ini diminati oleh orang ramai kerana kebanyakan kos permulaan untuk menjalankan perniagaan ini adalah RM 0.00. Oleh kerana anda bukan pemilik perniagaan, maka anda tidak perlu memikirkan masalah pengurusan. Kekurangan bisnes ini adalah, kadar kebergantungan kepada pemilik produk amat tinggi. Ini bermakna jika anda aktif mempromosi barangan pemilik produk

tetapi jika pemilik produk lambat memberikan maklum balas, sudah pasti akan menimbulkan masalah kepada anda. Malah, bayaran atau komisen yang bakal diterima juga akan mengambil masa untuk di proses.

#### • PERNIAGAAN SECARA DROP SHIPPING

Jenis perniagaan yang semakin mendapat tempat adalah dropshipping. Ini kerana, ramai yang telah berjaya memperoleh pendapatan yang lumayan dengan bisnes ini yang mana usahawan akan menjadi ejen kepada pemilik produk untuk menjual produk mereka. Kelebihan bisnes ini adalah semua bahan promosi akan dibekalkan oleh pemilik produk dan anda perlu kreatif dan aktif mempromosi produk mereka. Produk boleh dihantar secara terus samada melalui pos atau penghantaran tunai terus ke pintu pelanggan. Malah, penghantaran juga boleh dilakukan terus oleh pemilik produk kepada pelanggan anda. Terdapat banyak bisnes dropshipping yang menawarkan pelbagai inisiatif seperti wang tunai, percutian dan pengiktirafan anugerah. Kekurangan bisnes ini pula adalah usahawan perlu bijak memilih produk yang bersesuaian dengan sasaran pelanggan selain perlu berusaha secara aktif untuk mempromosi produk yang hendak dijual. Selain itu, terdapat juga peraturan yang perlu dipatuhi untuk menjalankan perniagaan tersebut tertakluk kepada terma dan syarat oleh syarikat pemilik produk tersebut.

Penulis:

En Mohd Faizal Abd Rahman, Pensyarah, Kolej Komuniti Pasir Gudang,

Pn Suhana Mohamed, Pensyarah Kanan, Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Kampus Pasir Gudang.

Dr Arni Munira Markom, Pensyarah Kanan, Fakulti Kejuruteraan Elektrik, UiTM Kampus Pasir Gudang.

# BEE FRIENDZ BANTU MANGSA BANJIR

Penulis : Munirah Onn, Muhammad Rasydan Abd Rashid, & Zainul Haz-  
iman Hisam

**K**umpulan pelajar Bee Friendz UiTM Pasir Gudang adalah sebuah kumpulan Mahasiswa daripada Fakulti Kejuruteraan yang membantu komuniti B40 dengan menjalankan program kesukarelawanan yang berbentuk social enterprise. Inisiatif ini dijalankan dengan memberi rumah lebah dan kursus percuma kepada golongan sasaran yang terpilih di Kampung Melayu Raya Pontian.

Pada 8 Januari lepas, Bee Friendz telah menjalankan program jalinan kasih Bee Friendz dengan mengambil inisiatif untuk membantu golongan yang terjejas banjir di kawasan projek iaitu Kampung Melayu Raya, Pontian. Program dijalankan bertujuan menghulurkan bantuan kewangan dan barangan keperluan asas seperti makanan asas dan sabun basuh agar dapat mengurangkan beban mangsa banjir. Seramai 4 keluarga telah terpilih untuk menerima bantuan tersebut berdasarkan tahap terjejasnya rumah mereka daripada banjir yang melanda.

Banjir yang kedalamannya mencecah sehingga 3 kaki telah menyebabkan banyak barangan rumah dan tanaman rosak. Oleh itu, 8 orang mahasiswa kumpulan Bee Friendz bersama pensyarah mereka di UiTM Pasir Gudang iaitu Puan Munirah Onn telah menyertai misi yang dijalankan selama sehari.

Inisiatif sebegini dapat membantu golongan yang terjejas sekaligus mengeratkan lagi hubungan Universiti dengan Komuniti Kampung Melayu Raya, Pontian Johor. Bantuan yang disalurkan ini juga merupakan hasil kutipan tabung kilat yang telah dijalankan oleh pihak Bee Friendz yang telah mendapat sokongan daripada pelbagai pihak. Diharapkan pada masa akan datang inisiatif sebegini dapat diteruskan dengan penambahan golongan sasaran. Sokongan daripada masyarakat juga amat diharapkan dalam menyokong inisiatif yang dibuat agar masyarakat setempat dapat meneruskan program kesukarelawanan ini kepada keluarga yang lain pula.

## Students help B40 families raise income from stingless bee

Students from UiTM Pasir Gudang are helping B40 families in Kampung Melayu Raya, Pontian, Johor, to raise their income by providing them with stingless bee hives and training. The initiative is part of the Bee Friendz social enterprise program, which aims to help the community through various social activities.



ARTIKEL PELAJAR



**BEE FRIENDZ MASUK TV!!**

Penulis : Munirah Onn, Muhammad Arif Abd Shukor & Mohd Syafiq Farhan



**K**erajaan Negeri Johor melalui Yayasan Pelajaran Johor sedang melaksanakan Program Duta Jauhar Mahasiswa Harapan Masyarakat iaitu satu inisiatif dalam membangun dan meningkatkan taraf hidup rakyat Johor melalui penglibatan kumpulan Mahasiswa Johor dengan pelaksanaan projek-projek berimpak tinggi. Program bertemakan ini melibatkan Mahasiswa Johor daripada Universiti Awam (UA) dan Swasta seluruh negara dengan pelaksanaan di seluruh Negeri Johor. Antara kumpulan Duta Jauhar Universiti Teknologi MARA (UiTM) Cawangan Johor, Kampus Pasir Gudang yang terpilih menerima geran adalah kumpulan Bee Friendz. Bee Friendz ialah sebuah projek komuniti penternakan lebah kelulut dengan tujuan bagi membantu meningkatkan taraf ekonomi masyarakat di Pekan Nenas, Pontian, Johor. Objektif utama projek ini ialah membantu golongan sasaran iaitu keluarga golongan B40 untuk meningkatkan hasil pendapatan bulanan melalui aktiviti penternakan lebah kelulut.

Pada 11 November 2020, pihak Radio Televisyen Malaysia (RTM) telah membuat liputan untuk program Selamat Pagi Malaysia di RTM 1. Oleh kerana Perintah Kawalan Pergerakan Bersyarat (PKPB) sedang dilaksanakan, liputan terpaksa dibuat di Johor Bahru tanpa melibatkan golongan sasaran. Pihak RTM telah menemuramah ahli Bee Friendz iaitu Zainul Haziman bin Hisam dan Penyelia, Puan Munirah Onn. Temuramah ini telah berjaya memperkenalkan produk-produk Bee Friendz ke serata Malaysia selain berkongsi kejayaan Bee Friendz di pertandingan International Innovation Envention Design (INIIC) 2020.

Pada 11 Disember 2020 pula, pihak BERNAMA telah membuat liputan untuk berita dan program Bee Friendz di rumah golongan sasaran di Pontian, Johor. Sebanyak 5 keluarga B40 telah terpilih untuk menerima rumah lebah secara percuma untuk menambah pendapatan sampingan mereka. Selain itu, ilmu serta latihan praktikal juga akan diberikan kepada golongan sasaran agar mereka dapat menyambung aktiviti penternakan setelah program ini tamat kelak. Oleh itu, hasil produk kelulut ini dapat dijadikan sebagai pendapatan sampingan selain sebagai kegunaan harian. Antara produk yang dihasilkan adalah madu, propolis serta debunga. Produk inovasi dari madu dan propolis yang dihasilkan adalah balm dan sabun kelulut yang dihasilkan oleh penduduk kampung hasil daripada bimbingan kumpulan Bee Friendz. Adalah diharapkan golongan mahasiswa akan terus dapat membantu masyarakat dalam meningkatkan kemahiran supaya mereka dapat menjana ekonomi keluarga selain membantu memperkasa masyarakat untuk menjadikan Malaysia yang maju dan berdaya saing.

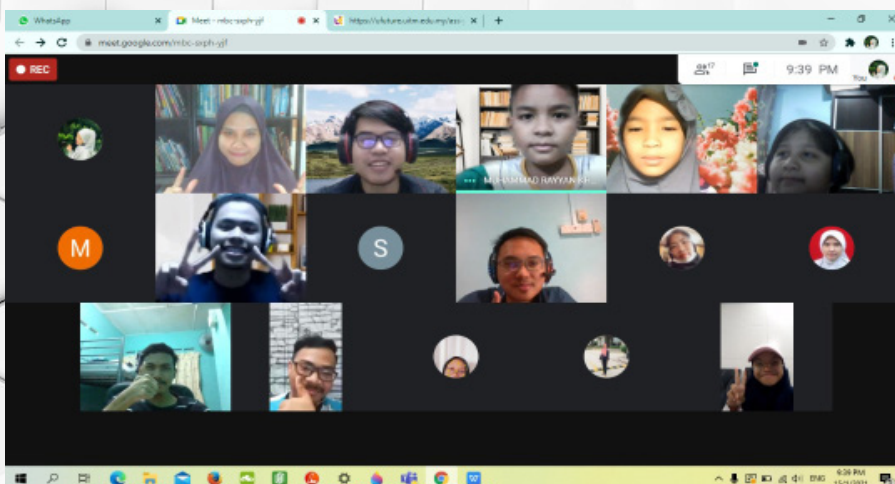
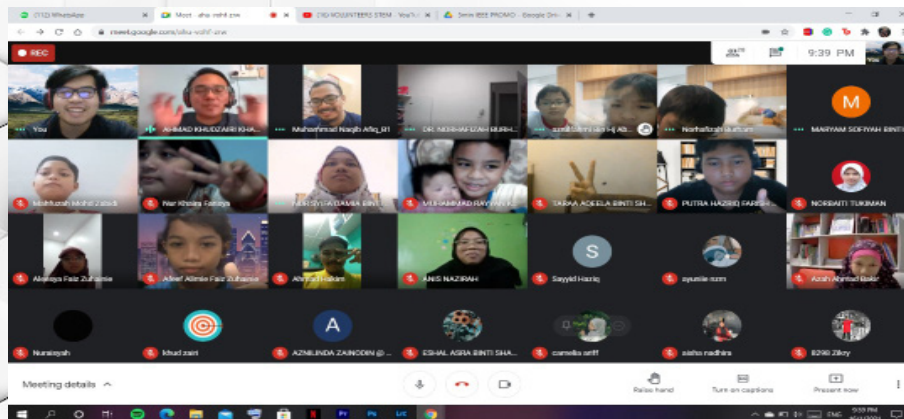
# IV-STEM ANJUR EDUSTEM + Q CAMP

Penulis : Ahmad Hakim Khamis, Ahmad Khudzairi Khalid, &  
Norbaiti Tukiman

Program cuti sekolah EDUSTEM dan Q CAMP 2021 berbentuk penajaan kewangan, anjuran iV-STEM@VOLUNTEERS STEM, Universiti Teknologi MARA (UiTM) Cawangan Johor Kampus Pasir Gudang, IEEE Young Professionals Malaysia dan Yayasan Pelajaran Johor (YPJ) telah berjaya diadakan secara atas talian melalui platform Google Meet.

Program ini dijalankan selama 5 hari iaitu bermula dari 12 Januari 2021 sehingga 16 Januari 2021. Seramai 24 orang peserta berumur 7 hingga 14 tahun telah menyertai program ini ketika cuti sekolah dan ketika beberapa negeri di Malaysia dikenakan arahan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP). Para peserta berpeluang menyertai modul-modul yang menarik seperti Electronic with Tinkercad, Quran dan STEM, Material & Density, Cash Maths dan STEM Creativity. Pelbagai aplikasi menarik digunakan seperti logiclike.com, tinkercad, PBS Kids, Quizziz, Mentimeter dan YouTube Khas VOLUNTEERS STEM sepanjang program dijalankan.

Peserta telah dapat meningkatkan pengetahuan dan ilmu STEM selain menarik minat mereka terhadap subjek STEM. Program ini juga dapat membantu melahirkan generasi muda yang mahir dalam bidang teknologi masa hadapan yang menjadi teras dalam industri 4.0. Selain itu, program ini dapat membantu pihak penganjur menajana pendapatan kewangan untuk menampung perjalanan program seterusnya. Para pelajar iV-STEM@VOLUNTEERS STEM juga telah dapat menimba ilmu untuk menjadi penganjur program keusahawanan dalam bidang Pendidikan STEM. Pengalaman ini diharapkan menjadi titik-tolak kepada para pelajar dalam mendalami ilmu keusahawanan pada masa hadapan.





# USAHAWAN SATE UBAH HIDUP DARI ZERO KE HERO

Penulis : CT Munnirah Niesha Mohd Shafee & Ahmad Khudzairi Khalid

Mendengar perkataan perniagaan, pastinya ramai yang terlintas difikiran akan hadis yang menyatakan bahawa 99 peratus rezeki datangnya daripada perniagaan. Tidak kira apa jua jenis perniagaan, pastinya ianya menjadi penyumbang kepada rezeki yang diperolehi.

Melihat kepada kehidupan sahabat yang mempunyai perniagaan yang berkembang maju, akan kedengaran suara yang berkata “Untunglah kau, dah semakin kaya sekarang, perniagaan semakin maju”. Tidak kurang juga yang mula merapatkan diri cuba untuk mendapatkan habuan. Bahkan terdapat rakan yang iri hati dan dengki akan kemajuan rakan mereka.

Pernahkah kita terfikir bagaimana penat lelah mereka yang berusaha untuk menempa nama dan memajukan perniagaan mereka?

Menyingkap perjalanan perniagaan seorang sahabat yang mana perniagaannya bermula dengan cuba-

cuba sahaja. Beliau m e m b e r i t a h u bahawa majunya sesuatu perniagaan itu bukanlah bergantung kepada nasib baik semata-mata. Ia turut dipenuhi dengan pengorbanan dan jerih perih dalam mendepani cabaran dalam perniagaan.

Menyingkap detik awal perniagaan

sahabat yang lebih mesra dipanggil Rosli ini, beliau berkata, idea untuk meniaga sate datang semasa beliau sedang duduk sendirian memikirkan tentang wang bonus beliau. Tidak mahu menghabiskannya untuk sesuatu yang tidak berbaloi, beliau akhirnya memutuskan untuk menggunakan wang tersebut bagi memulakan perniagaan sate yang bermain di minda beliau.

Perniagaan tanpa pengalaman bukanlah sesuatu yang mudah. Menurut Rosli proses menimba ilmu berkaitan sate telah mengajar beliau erti kejujuran. Beliau bertemu dengan mereka yang berpengalaman untuk menimba ilmu. Namun ada juga yang menganggap Rosli adalah pesaing mereka. Bahkan ada juga yang mengajar ilmu yang tidak benar sehingga Rosli menanggung kerugian bahan

mentah.

Bertitik tolak dari itu, Rosli mengadun perapan satenya sendiri berpandukan pengetahuan pembacaan daripada internet. Percubaan pertama pastinya bukan yang terbaik. Berkat usaha gigihnya yang tidak putus asa kini sate buatannya terus diminati pelanggan.

Persiapan untuk perniagaan sate Rosli bermula seawal 5.00 pagi. Oleh kerana tiada pembantu pada ketika itu, segala kelengkapan dan persiapan dilakukannya sendiri. Walaupun penat tetapi itu dijadikan alasan untuk beliau menyerah kalah. Bak kata pepatah, alah bisa tegal biasa. Perniagaan yang bermula secara sendiri kini Rosli telah berkongsi rezeki dengan puluhan pekerjanya.

8 tahun telah berlalu, perniagaan yang sekadar cuba-cuba dengan hanya gerai kecil berpayung di tepi jalan, kini, Rosli mengorak langkah

setapak ke depan dengan membeli sebuah kedai untuk kelangsungan perniagaannya. 3 tahun lepas, beliau berjaya membuka kilang pemrosesan sate sendiri hasil cetusan idea dan ramuan buatannya sendiri. Kini, sate Rosli mampu menampung permintaan yang tinggi untuk majlis keraian dan puluhan agen di bawah jenamanya sendiri.

Kisah Rosli ini merupakan antara kisah usahawan yang tinggi semangat juang yang

patut diteladani oleh anak muda. Perjuangan sate Rosli menunjukkan ilmu dan wang tanpa usaha maka pengorbanan akan jadi sia-sia. Bukan mudah untuk berjaya tetapi tidak mustahil jika kita terus cekat berusaha.

Kejayaan tidak akan datang bergolek. Hendak berlari pertama sekali harus pandai menapak. Begitu juga dengan perniagaan. Ia perlulah dimulakan dengan niat yang betul, kemudian pasangkan tekad untuk terus berusaha sehingga berjaya. Jadikan kegagalan dan halangan sebagai panduan dan semangat untuk terus melangkah lebih jauh ke hadapan. Teruslah menimba ilmu. Selami sedalam mungkin pengetahuan tentang perniagaan yang ingin diceburi. Rebutlah segala peluang yang ada tanpa meninggalkan Sang Pencipta!



JOM BERTUKAR KEPADA

**INSURANS PATUH SYARIAH**

PENULIS: DR MOHD ALI MUHAMMAD DON

Perkataan Takaful berasal dari perkataan akar Bahasa Arab iaitu kafala bermaksud jaminan atau perlindungan bersama. Falsafah takaful dalam Islam berasaskan kepada nilai saling bertanggungjawab, saling bantu membantu dan saling melindungi satu dan lain. Dalam al-Quran Allah SWT berfirman maksudnya “Dan bertolong-tolonglah kamu dalam mengerjakan kebaikan dan takwa dan janganlah bertolong-tolongan dalam melakukan dosa dan permusuhan”. (al-Maidah,2)

Takaful bukanlah istilah baru dalam dunia Islam. Ia telah wujud sejak zaman Nabi Muhammad SAW dan pemerintahan Islam yang awal. Ketika itu, kapal-kapal dan kafilah perdagangan terdedah kepada risiko karam di lautan ataupun disamun atau kebakaran. Sistem perlindungan bersama diwujudkan agar perdagangan terjamin sekiranya mengalami kerugian dan musibah yang tidak dapat dielakkan. Ia dilaksanakan melalui satu perjanjian formal yang menyatakan bahawa dalam hal kehilangan satu pihak, pihak yang lain akan menyumbang untuk menampung kerugian tersebut. Sejak itu sistem takaful berkembang sebagai sebuah institusi melalui penubuhan dewan dan lantikan pegawai tertentu.

Kejatuhan Khalifah Uthmaniyyah telah menyebabkan sistem takaful Islam digantikan dengan insurans barat yang berasaskan riba dan berlanjutan selama beberapa dekad. Tahun 1970-an menyaksikan semula kebangkitan institusi kewangan dan perbankan Islam di seluruh dunia yang diinspirasikan oleh adik beradik Muhammad al-Najjar di Pekan Mit Ghamir Mesir. Syarikat Takaful pertama ditubuhkan

di Sudan pada tahun 1979 iaitu Syarikat Insurans Islam Sudan.

Malaysia merupakan negara pertama di Asia yang memperkenalkan perniagaan insurans Islam melalui penubuhan Syarikat Takaful Malaysia Sdn Bhd pada Ogos 1985. Ia bertitik tolak daripada kesedaran umat Islam untuk mengamalkan ajaran Islam yang syumul dalam segala lapangan kehidupan selain ingin terlibat dengan sistem kewangan dan perbankan yang patuh Syariah. Ia sekaligus telah membantu umat Islam menegakkan sistem Islam dalam kehidupan. Pada masa ini terdapat 15 buah syarikat pengendali takaful yang patuh syariah di Malaysia sebagaimana dipaparkan dalam laman sesawang Bank Negara Malaysia antaranya Syarikat Takaful Malaysia Berhad dan lain-lain.

Produk Insurans Islam dikawal selia oleh Akta Takaful 1984. Akta ini seperti juga Akta Insurans 1996 adalah berbentuk pengawal seliaan (regulatory). Peruntukan Akta ini banyak diambil daripada peruntukan Akta Insurans 1963 yang kemudiannya telah diganti oleh Akta Insurans 1996. Untuk menyelesaikan isu-isu utama hukum Islam berkenaan takaful, Akta Takaful 1984 ini mempunyai satu seksyen yang mewajibkan pihak pengendali takaful menubuhkan Jawatankuasa Pengawasan Syariah untuk menasihati pihak syarikat supaya operasi dan pengendaliannya tidak bertentangan dengan syariah. Syarat ini adalah syarat statutori yang mesti dipatuhi oleh mana-mana pengendali takaful sebelum mereka boleh diberikan lesen takaful di bawah akta ini.

Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia Kali Ke-89 pada 2009 telah berbincang mengenai hukum mempromosi





produk insurans konvensional menurut perspektif Syariah. Ahli muzakarah berpendapat bahawa sistem takaful berlandaskan syariah sedang pesat berkembang dan memerlukan sokongan umat Islam dalam usaha memartabatkan sistem muamalat Islam. Sehubungan itu, Muzakarah memutuskan bahawa orang Islam dilarang mempromosi produk insurans konvensional yang jelas berasaskan sistem riba.

Selain dari status hukum insurans nyawa, insurans am dan hukum mempromosikan produk tersebut, muzakarah turut membincangkan tentang status pampasan polisi insurans konvensional selepas kematian pembeli polisi di muzakarah kali Ke-94 pada April 2011. Muzakarah telah memutuskan bahawa insurans konvensional adalah suatu muamalah yang tidak patuh syariah kerana mempunyai elemen-elemen yang bercanggah dengan prinsip teras Islam. Muzakarah juga memutuskan bahawa pampasan polisi insurans konvensional yang diterima oleh ahli waris adalah dikira sebagai harta tidak patuh syariah.

Justeru itu jumlah bayaran pokok pembeli polisi ketika hayat sahaja dikategorikan sebagai harta peninggalan si mati yang perlu diagihkan secara sistem faraid. Manakala baki pampasan polisi insurans konvensional tersebut tidak boleh diwarisi oleh ahli waris secara sistem faraid serta wajib dilupuskan dengan diserahkan samada kepada pihak Baitulmal Majlis Agama Islam Negeri-Negeri atau didermakan untuk tujuan kebajikan termasuklah kepada golongan fakir dan miskin.

Walau bagaimanapun

jika terdapat ahli waris pembeli polisi, contohnya isteri atau anak-anak pembeli polisi dikategorikan sebagai golongan fakir dan miskin, maka hukumnya adalah harus bagi ahli waris tersebut untuk mengambil wang pampasan polisi insurans konvensional tersebut dengan jumlah sekadar keperluan sebagai fakir dan miskin setelah disahkan oleh pihak berkuasa atau Jawatankuasa Kariah kawasan berkenaan. Sistem insurans konvensional didapati tidak selaras dengan kehendak Syariah kerana terdapat tiga unsur utama, iaitu unsur gharar ataupun ketidakpastian.

Dalam polisi insurans nyawa misalnya pemegang polisi bersetuju membayar sejumlah premium untuk tempoh tertentu dan sebagai balasan syarikat insurans akan membayar pampasan jika berlaku tuntutan akibat sesuatu bencana kepada pemegang polisi. Ketidakpastian berlaku apabila syarikat insurans tidak memberitahu bagaimanakah bayaran tuntutan yang dijanjikan itu akan dihasilkan. Begitu pula akad atau kontrak yang bersifat unilateral dan mendatangkan kemudahan kepada satu daripada dua pihak yang berkontrak juga dianggap sebagai mengandungi unsur gharar. Dimana gharar bermaksud sesuatu akad yang akibatnya tersembunyi atau perkara diantara dua kemungkinan yang paling kerap berlaku.

Kedua, terdapat unsur maisir atau perjudian. Islam menganggap sebagai perjudian jika pemegang polisi insurans nyawa meninggal dunia sebelum tamat tempoh serta membayar hanya sebahagian premium yang dijanjikan dan kemudian diberikan

pampasan yang tidak diketahui asal-usulnya.

Keuntungan daripada perniagaan insurans juga adalah dikira sebagai perjudian kerana keuntungan tersebut berpunca daripada pengalaman penanggungan (underwriting experience). Syarikat insurans pula mendapat untung atau rugi disebabkan oleh tuntutan yang seolah-olah bergantung kepada nasib oleh kerana wujud ketidakpastian. Untung daripada nasib dianggap seperti berjudi. Ketiga, Terdapat unsur riba dan amalan lain yang tidak diluluskan oleh syarak dalam aktiviti pelaburan syarikat insurans.

Oleh itu umat Islam sewajarnya meninggalkan produk-produk konvensional yang telah diharamkan oleh Allah SWT. Sebagai alternatif kepada produk-produk konvensional tersebut, umat Islam hendaklah mengambil produk-produk takaful yang patuh syariah yang menawarkan pelbagai jenis perlindungan secara Islam. Dewasa ini tiada lagi alasan darurat yang mendesak umat Islam untuk tidak mengambil dan menggunakan produk-produk perlindungan berasaskan takaful yang patuh syariah. Bahkan menjadi kewajipan pada mereka untuk mendokong produk-produk berasaskan takaful, sebagai menggantikan produk-produk konvensional yang diharamkan dalam Islam.

# EKSPEDISI KELULUT SIRI 1 ANJURAN MASMED DAN BEE FRIENDZ

Penulis : Munirah Onn, Nurul Ain Umaiban Binti Yusof, & Wan Syarizawani Binti Wan Chik

Lebah kelulut merupakan lebah yang tidak bersengat yang menghasilkan madu sama seperti lebah madu. Dianggarkan hampir 500 spesis lebah kelulut terdapat di seluruh dunia seperti *Geniotrigona thoracica*, *Heterotrigona itama*, *Lepidotrigona terminata*, *Tetragonula laeviceps* dan *Tetrigona apicalis*. Lebah kelulut boleh didapati di kebanyakan kawasan tropika dunia seperti Australia, Afrika, Asia tenggara, dan kawasan tropika Amerika. Madu kelulut dipercayai mempunyai pelbagai khasiat dan tinggi khasiatnya berbanding madu lebah. Kelulut menyimpan madu di dalam tempayan kecil yang dilapisi propolis. Madu kelulut tidak putih seperti yang didakwa dan rasanya masam sedikit berbanding madu lebah lain. Lebah ini bertindak sebagai agen pendebungaan kebanyakan spesis buah, bunga, sayur dan tanaman lain di hutan.



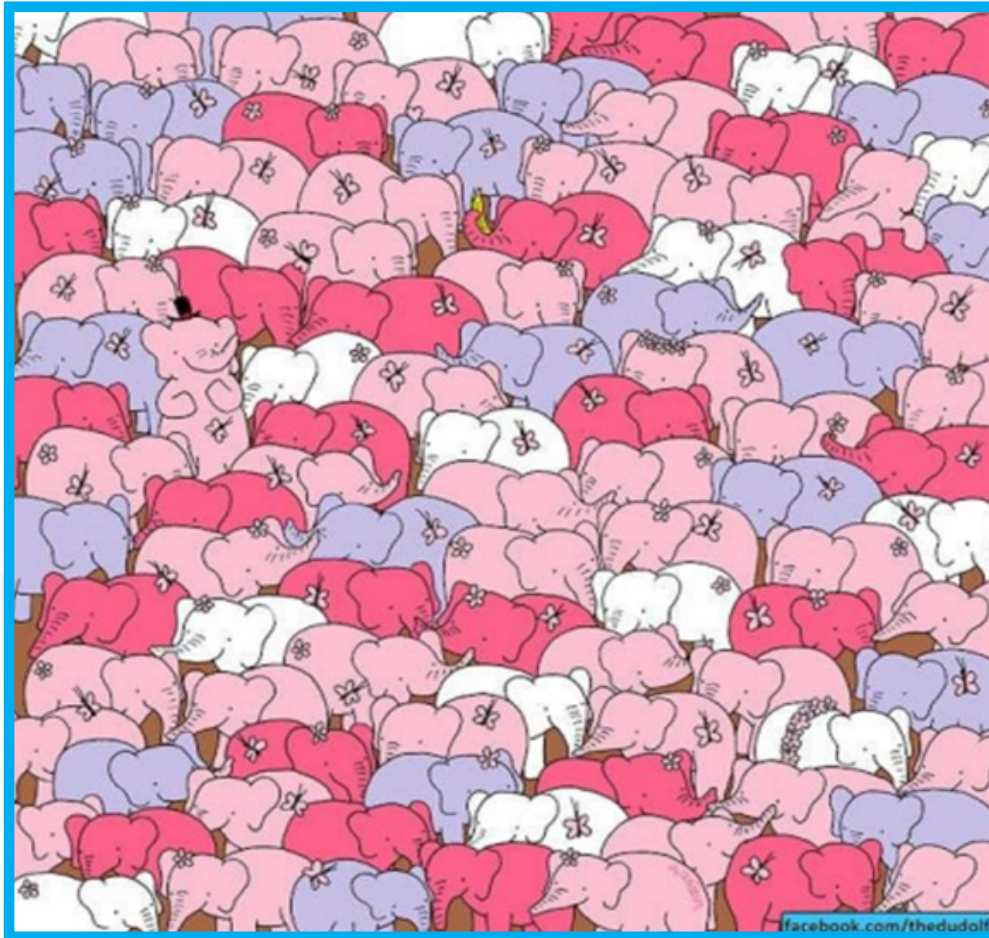
Pasukan Bee Friendz telah terpilih sebagai Duta Jauhar Mahasiswa Harapan Masyarakat (MHM) Universiti Teknologi MARA (UiTM) Cawangan Johor Kampus Pasir Gudang bagi menjalankan projek komuniti penternakan lebah kelulut Bee Friendz yang bertujuan meningkatkan taraf ekonomi masyarakat Kabah pendmpung Melayu Raya, Pekan Nanas, Pontian,

Pada 3 September 2020, program ekspedisi madu lebah telah berjaya dianjurkan dengan penglibatan seramai 57 warga UiTM Pasir Gudang dan mengambil masa selama satu hari. Program ekspedisi kelulut MASMED – BEE FRIENDZ bertujuan mendedahkan peserta dengan habitat lebah kelulut selain mengajak peserta melepaskan madu kelulut untuk kembali ke habitat asal di puncak Gunung Pulai. Program ini berjaya mendidik peserta mengenai kaedah mengenal pasti madu tiruan dan madu asli. Para peserta juga telah diberi peluang untuk mempelajari proses memindahkan sarang tualang ke sarang yang baru. Proses pembelajaran ini dikendalikan sepenuhnya oleh pelajar MHM di ladang mereka di Nurfa Farmstay. Projek ini berjaya untuk mencari dana tambahan untuk tabung MASMED dan MHM melalui pungutan yuran dan jualan t-shirt.

*Objektif utama projek ini adalah untuk membantu menambah pendapatan masyarakat kampung terutamanya pengusaha madu lebah kelulut dengan membantu meningkatkan produktiviti madu selain membantu penduduk kampung mengkomersialkan produk berasaskan madu kelulut. Para peserta menjalankan penternakan madu lebah kelulut di pinggir Gunung Pulai.*



**SILA CARI BENDA TERSEMBUNYI  
YANG BERBENTUK HATI**



**PERMAINAN MATEMATIK**

			8	6
	9			
	6	4	2	
8	1			
1				2
			9	4
		8	3	1
				9
2	5			

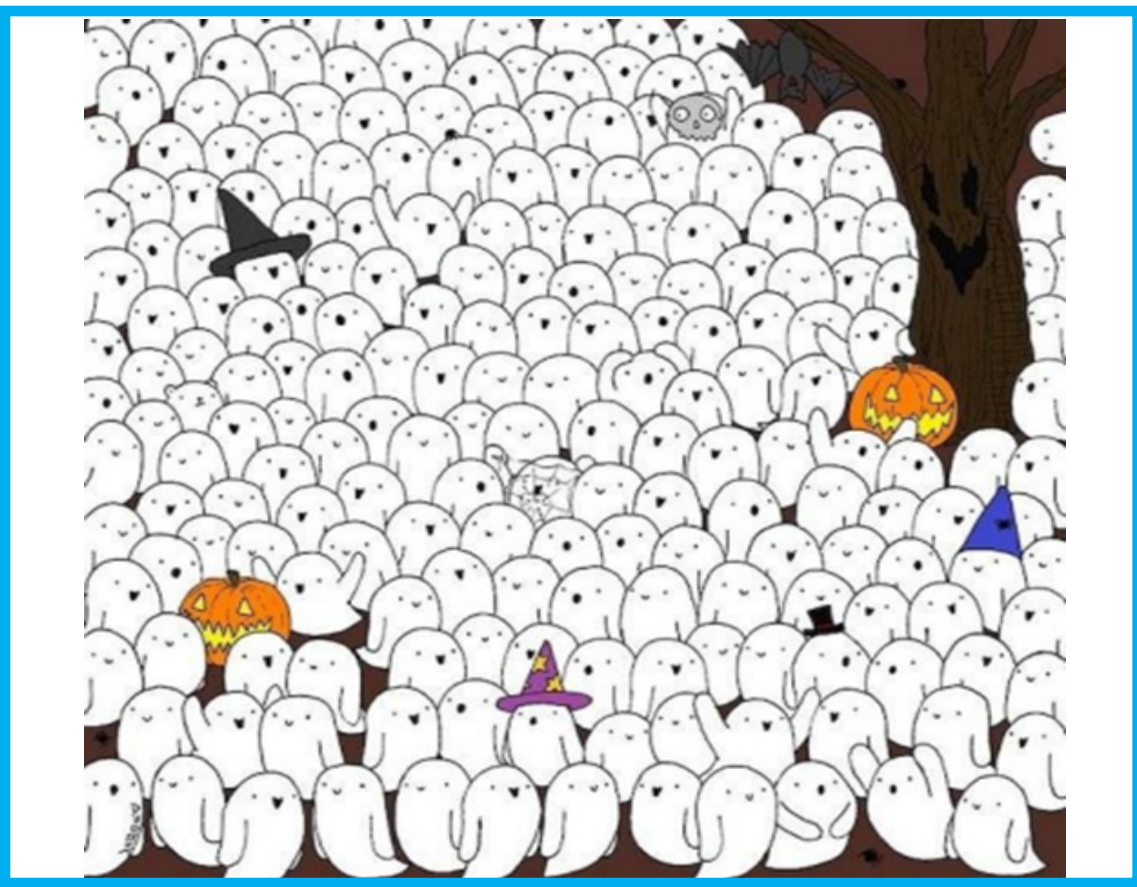
	5			7	
9		6	1		8
	6	2	1		
6			2	1	
	3			2	
4	3				5
	4	3	5		
2		4	5		9
3					6

**SILA CARI PERKATAAN DI BAWAH**

K	A	O	E	S	J	I	P	A	K	E	P
L	P	E	R	A	N	C	A	N	G	S	L
O	I	R	O	N	V	T	J	O	W	S	A
V	S	E	K	T	B	R	Y	T	C	I	L
Y	A	J	A	U	I	T	I	H	J	S	D
I	K	I	O	K	N	E	L	R	H	T	F
N	I	P	I	N	O	V	A	S	I	E	R
P	D	M	U	T	W	F	B	E	K	M	U
J	E	T	Y	Q	I	D	L	N	J	T	D
P	D	I	W	T	X	E	N	U	B	I	A
Y	W	P	A	C	N	T	X	J	S	K	E
Q	T	E	U	M	L	I	D	A	H	C	F
A	R	G	B	P	W	M	C	R	O	I	E
K	Y	E	P	X	U	O	P	E	T	T	R
S	O	J	U	K	I	K	J	N	S	U	F
T	G	I	V	I	H	V	S	E	R	B	A
A	N	A	S	K	A	L	E	P	T	I	D

- PENERAJU
- KREATIF
- PEKA
- SISTEMATIK
- PELAKSANA
- DEDIKASI
- KOMITED
- INOVASI
- PERANCANG
- PEMIKIR

**SILA CARI BERUANG KUTUB BERWARNA PUTIH TERSEMBUNYI**







UNIVERSITI  
TEKNOLOGI  
MARA

Cawangan Johor  
Kampus Pasir Gudang



**MASMED**  
Malaysian Academy of SME &  
Entrepreneurship Development

# PERTANDINGAN VIDEO ULASAN PRODUK

ANJURAN MASMED UiTM CAWANGAN JOHOR, KAMPUS PASIR GUDANG

## VIDEO BERTEMAKAN

- Makanan
- Kecantikan
- Pendidikan
- Alat Mudah Alih

Panjang video hendaklah *tidak kurang* daripada 30 saat dan *tidak melebihi* 1 minit dan hantar berbentuk MP4

Tarikh pertandingan

**1 JUN - 29 JUN 2021**



Imbas untuk penyertaan



Imbas untuk syarat penyertaan

**1 HADIAH UTAMA**  
**RM100**

**2 HADIAH KEDUA**  
**RM80**

**3 HADIAH KETIGA**  
**RM50**

**4 HADIAH KEEMPAT**  
**RM40**

**10 X HADIAH**  
**SAGUHATI**



Masmed uitm pasir gudang



masmed\_uitmPasirGudang



Sebarang pertanyaan boleh hubungi:

Dr Wan Muhammad Syahmi 013 - 211 8912

Puan Nur Kamarliah 013 - 506 2761

Puan Nurul Hazwani 016 - 337 5324

**1kg RM49**    **500g RM35**    **850g RM29**

*Ready to deliver anytime anywhere*

**Team Huzaifah**

*Contact Us :*  
**Huzaifah : 017-2248485**  
**Norbaiti : 012-3374337**

**PRODUCT from BEE FRIENDZ**

@beefriendz2020

<p><b>BEE FRIENDZ LOG</b></p> <p>Rm500 per Log</p>	<p><b>Honey Face Soap</b></p> <p>1pc for RM 5</p>
<p><b>Bee Friendz Honey</b></p> <p>200ml for RM10 ( 1 bottle )</p>	<p><b>Propolis Body Wash</b></p> <p>1pc for RM 5</p>
<p><b>Balm</b></p> <p>1pc for RM 5</p>	

Contact us  
 Pn. Huzaifah : +60 17-2248485  
 Pn. Norbaiti : +60 12-3374337

**TELAPUK KUDA ORIGINAL MIRI**

**AGENT WANTED**

**Pakej Combo :**  
 Beli 1 = RM35  
 Beli 3 = RM99  
 Beli 5 = RM150

**COD/POS: 013-5062761**

Beano-Borffer  
 CereBoy  
 Mafella  
 Kit-Kat  
 Oreo



**JUALAN GEN-UNIQUE**  
"Membeli sambil beramal"

**KELUH BANGKOK**  
- Bangkok 150 gram / 100 = RM4.5  
- Bangkok 150 gram / 100 = RM4.5  
- Bangkok 150 gram / 100 = RM4.5  
- Bangkok 150 gram / 100 = RM4.5

**MARUKIH**  
- Marukih original - RM45.00 / 480 gram  
- Marukih 50 / 170 gram  
- Marukih Kaosang Posa - RM45.00 / 440 gram  
- Marukih 50 / 150 gram

**COOKIES PREMIUM ABC WHEELCHAIR**  
Premium Cookies RM7.2 / 250 gram

UNTUK TEMPAHAN, BOLEH HUBUNGI KAMI DI:

Instagram: @genunique  
Facebook: @genuniqueuitmpg  
WhatsApp: 011-2885222  
Email: genunique@uitmpg.edu.my

"Thank you for your support!"

**LEMANG TOP**  
ORIGINAL NEGERI SEMBILAN

**AGENT WANTED**

Berikan D24 Serunding Ayer Serunding Ikan Bilis Serunding Begitug Kecondong Begitug (Kuning)

**Pakej Combo :**  
Beli 1 = RM28  
Beli 3 = RM82  
Beli 5 = RM135

**COD/POS: 013-5062761**

**Jualan BOOKMARK**

**RM 1 SALE**

Quality card: 260gsm

Instagram: ivstem.uitmpg  
Facebook: IVSTEM Uitmpg  
WhatsApp: 017-8800757-HAIQAL  
011-39613912-AHMAD



Universiti Teknologi MARA  
Cawangan Johor  
Kampus Pasir Gudang

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

