



UNIVERSITI  
TEKNOLOGI  
MARA

Akademi  
Pembangunan PKS dan  
Keusahawanan Malaysia  
(MASMED)

# PLANET MASMED

NO. 02

OKTOBER 2025

UiTM CNS

ENCULTURE

ENGAGE

CREATE

EXCELLENT  
SYNERGY  
INTEGRITY

eISSN 2805-5535



9 772805 553005

## WARONG IMCo MENJANA MINAT KEUSAHAWANAN DIKALANGAN MAHASISWA PENGAJIAN SAINS MAKLUMAT

Norhidayu Md Yatim dan Masitah Ahmad  
Pengajian Sains Maklumat, Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Media, UiTM  
Cawangan Negeri Sembilan, Kampus Rembau

Pada Semester Oktober – Mac 2023, MASMED UiTM Negeri Sembilan telah membuka lembaran peluang keusahawanan kepada Information Management Community (IMCo), yang merupakan sebuah kelab akademik di bawah Pengajian Sains Maklumat, Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Media (PSM-KPPIM), UiTM Cawangan Negeri Sembilan, Kampus Rembau. IMCo antara salah satu daripada 5 kelab akademik di Kampus Rembau yang telah diberikan peluang oleh MASMED UiTM Negeri Sembilan untuk berniaga pada setiap hari Selasa di ruang niaga MASMED. IMCO telah menjenamakan slot hari berniaga tersebut sebagai Warong IMCO. Warong IMCO telah berjaya beroperasi dari jam 8.00 pagi sehingga 5.00 petang sebanyak sembilan kali sepanjang semester berkenaan. Gerak kerja sepanjang berniaga telah diketua oleh Exco Keusahawanan dan Penajaan IMCo, Cik Siti Aishah Othman dibawah bimbingan penasihat kelab Puan Norhidayu Md Yatim dan Prof Madya Dr. Masitah Ahmad.



Poster Promosi Warong IMCo

Pengalaman mengoperasikan Warong IMCo telah banyak memberi pengalaman baru kepada semua ahli kelab yang terlibat. Kelab telah berjaya membuat perancangan dan pelaksanaan perniagaan dalam masa yang ditetapkan. Peluang amali seperti ini sangat berkesan dalam memupuk minat dan semangat keusahawanan dalam diri mahasiswa UiTM. Warong IMCo telah memberi mahasiswa PSM- KPPIM peluang untuk merancang dan menjalankan perniagaan. Sebelum memulakan operasi Warong IMCo, IMCo telah membuat perancangan perniagaan secara ringkas iaitu dalam mengenalpasti dan menentukan produk yang ingin dijual, pencarian pembekal produk yang dipercayai, penentuan harga barang jualan, penentuan waktu pengoperasian dan menentukan teknik promosi yang ingin dilaksanakan.

Selain itu, mahasiswa terlibat juga berjaya membuat pengagihan tugas yang berkesan serta meningkatkan kerjasama antara pasukan. Pencarian pengoperasi yang bertugas setiap minggu adalah secara sukarela dan mengikut kelapangan jadual kuliah mahasiswa. Jadual waktu bertugas dibuat menggunakan *google sheet* dan sesiapa yang ingin bertugas dikehendaki mengisi nama dan waktu yang mereka ingin bertugas mengikut ketetapan slot masa yang dibuat kelab. Namun terdapat beberapa situasi yang mana petugas tidak dapat bertugas disebabkan faktor masalah kesihatan. Hal ini telah meningkatkan kerjasama antara ahli kelab baru dan yang sedia ada untuk menyelesaikan masalah dan membuat keputusan cepat bagi memastikan kelancaran operasi Warong IMCo. Mahasiswa belajar membahagikan masa, tugas serta menjadi lebih fleksible terhadap sebarang perubahan semasa.

Mahasiswa dari IMCo juga telah dapat menambahbaik keyakinan diri dan kemahiran komunikasi mereka menerusi aktiviti jualan yang telah dijalankan. Mereka belajar teknik komunikasi yang sesuai bagi menarik pelanggan dan mempromosikan barang jualan secara amali seperti menggunakan teknik *street marketing* dan promosi secara dalam talian menggunakan media social. Aktiviti seperti ini memberi peluang mereka untuk memperbaiki kemahiran komunikasi serta meningkatkan kebolehan mereka membawa diri di situasi yang berbeza dari dalam kelas. Aktiviti seperti ini pastinya sangat membantu membina jati diri mahasiswa yang lebih berketerampilan.



Warong IMCo yang baru dibuka pada waktu pagi

Warong IMCo telah berjaya menyumbang kepada penjana pendapatan kepada tabung kelab dan ahlinya melalui aktiviti perniagaan yang dijalankan. Sepanjang pengoperasian Warong IMCo, setiap mahasiswa yang bertugas mengoperasikan Warong IMCo telah diberikan upah berdasarkan jam mereka bertugas. Hal ini telah membuka peluang pekerjaan dalam kampus kepada mahasiswa UiTM Negeri Sembilan, Kampus Rembau.

Kesimpulannya, program seperti ini haruslah diteruskan kerana ianya menyumbang kepada pendedahan praktikal aktiviti keusahawanan dalam kampus kepada mahasiswa di UiTM. Ia boleh



menjadi platform yang efektif dalam membangunkan mahasiswa yang mempunyai kemahiran keusahawan yang berdaya saing seterusnya boleh mencipta pekerjaan selepas mereka tamat belajar.



Mahasiswa IMCo sedang menjalankan aktiviti jualan pada waktu tengahari