

PLANET MASMED

NO. 02

OKTOBER 2023

UiTM CNS



ENCULTURE

ENGAGE

CREATE



**EXCELLENT
SYNERGY
INTEGRITY**

eISSN 2805-5535



9 772805 553005

USAHAWAN ALUMNI UiTM CAWANGAN NEGERI SEMBILAN PENCETUS SEMANGAT PERNIAGAAN

Asiah Ali, Raja Mayang Delima Mohd Beta
Universiti Teknologi MARA Cawangan Negeri Sembilan

Muhammad Zahidul Fitri Bin Zamzur menetap di Klang, Selangor merupakan pelajar UiTM Kuala Pilah dalam program Diploma Pengurusan Halal. Perniagaan beliau adalah perniagaan kecil-kecilan pada permulaannya. Apabila menjejakkan kaki ke UiTM Kuala Pilah beliau telahpun memulakan perniagaan. Perniagaan pertamanya di UiTM Kuala Pilah adalah menjual *lanyard*. Idea menjual *lanyard* adalah hasil idea sahabatnya di UiTM Kampus Jengka. Penyebab utama beliau menjual *lanyard* adalah para pelajar akan ditahan dan dedenda oleh polis bantuan. Maka ini merupakan peluang untuknya menawarkan produk *lanyard* di kampus ini. Tanpa berfikir Panjang, beliau mencari pembekal kemudian membuat tiga rekaan utama dan memulakan tempahan awal kerana kekurangan modal pada ketika itu. Cara pemasarannya, adalah dengan menggunakan platform whatsapp kumpulan komuniti UiTM Kuala Pilah dan mendapat sambutan 150 tempahan (RM15.00/*lanyard*), dan kos per*lanyard* hanyalah RM4.00.

Selain itu, Muhammad Zahidul Fitri juga menyediakan perkhidmatan membaiki telefon pintar. Jumlah pelanggannya pada ketika itu adalah sekitar 20 orang. Pelbagai jenis aktiviti perniagaan pernah diceburi. Akhirnya, perniagaan beliau yang menjadi pencetus jualan yang tinggi adalah dengan jualan modem di platform tiktok. Beliau memulakan jualan modem pada awal PKP. Ianya apabila para pelajar diminta untuk pulang ke rumah kediaman masing-masing pada PKP pertama di Malaysia. Beliau pula terpaksa menetap di rumah sepupunya di Negeri Sembilan. Peluang perniagaan ini tercetus apabila beliau membeli modem di shoppe. Modem ini menggunakan simkad dan berfungsi untuk mendapatkan wifi dengan hanya menggunakan simkad tanpa. Ini merupakan alternative ketika tiada perkhidmatan fiber di rumah sepupunya.

Keadaan ini membuatkan beliau berfikir, kemungkinan rakan-rakan satu negara memerlukan perkhidmatan yang sama untuk menghadiri kelas secara maya. Maka beliau mencari pembekal yang menjual pelbagai jenis modem dengan harga yang berpatutan. Beliau memulakan pembelian inventori dengan modal RM400 sahaja. Beliau membeli modem dan menjualnya diaplikasi tiktok. Alhamdulillah berkat pkp, video beliau di platform tiktok mendapat sambutan orang ramai dan beliau telah berjaya membuat jualan hampir RM700,000 dengan hanya menggunakan platform tiktok selama 2 tahun

Berikut merupakan anugerah (award) yang telah diraih oleh beliau,

1. Tokoh Usahawan Mahasiswa
2. Top 10 Program Usahawan Mahasiswa PKNS 2022 (hadiah wang tunai RM1,000)

Antara cabang perniagaan yang diusahannya sekarang adalah perkhidmatan membuat website dan dalam projek pembangunan website untuk sekolah Maahad. Model perniagaan ini menjadikan sasaran untuk jangka masa yang lama.



Nasihat beliau kepada semua mahasiswa, jangan pernah berhenti untuk berfikir dan belajar.

“Saya bertuah kerana saya cuba untuk melihat peluang yang ada. Tak nampak peluang, saya akan cari peluang, begitu juga kepada mahasiswa. mesti mencari peluang, ada masa terluang tu, belajar cara untuk tambah nilai dalam diri sendiri.

Antara contoh yang dapat saya beri adalah belajar editing, belajar communication skill, belajar menjual, belajar teknologi baru yang dapat membantu anda, zaman sekarang teknologi sangat mantap, memang mudah nak buat apa-apa perkara. Bukan untuk orang lain.. untuk diri kita juga. mana nak dapatkan semua ilmu ni? youtube kan ada.. zaman sekarang youtube sangat lengkap untuk kita belajar sesuatu yang baru. ilmu advance pun ada ye..Nak tak nak jer. Jadi masa terluang tu gunakan sebaiknya..”



