

PARADIGMA JOHOR

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development

Edisi
12
JUL-OKT 2024



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Akademi
Pembangunan PKS dan
Keusahawanan Malaysia
(MASMED)



MS
7

EKONOMI DIGITAL LESTARI PEMBANGUNAN NEGARA

ISSN 2682-7824



MS
26

FENOMENA VIRAL: KEJAYAAN PUTU BAMBU JURIAH

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor © 2024

Hakcipta Terpelihara.

Tiada mana-mana bahagian dari majalah ini yang boleh diubah, disalin, diedar, dihantar semula, disiarkan, dipamerkan, diterbitkan, dilesenkan, dipindah, dijual dalam apa bentuk sekalipun tanpa mendapat kebenaran secara bertulis yang jelas kepada *Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development (MASMED)*, Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor.

ISSN : 2682-7824

Terbitan:

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development (MASMED),

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

Jalan Universiti, Off KM 12 Jalan Muar

85000 Segamat

JOHOR

Tel: 07-9352000

Fax: 07-9352716

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

Majalah ini diterbitkan secara berkala setiap enam bulan

Cetakan di Malaysia

SIDANG REDAKSI



PENAUNG

Prof. Madya Dr. Saunah Zainon
Rektor



PENASIHAT

Dr. Faridah Najuna Misman
Timbalan Rektor Penyelidikan, Jaringan Industri & Alumni



SETIAUSAHA

Aidarohani Samsudin



PENYELARAS

Dr. Azila Jaini



KETUA EDITOR

Prof. Madya Dr. Raja Adzrin Raja Ahmad



EDITOR UTAMA

PM. Hj. Ahmad Nawawi Hj. Yaakob, Encik Syamsul Samsudin



EDITOR

Bila Puan Rektor Berbicara
Husnizam Hosin



EDITOR

Kata Aluan TREKBPJ&A
Henny Hazliza Mohd Tahir



EDITOR

Nota MASMED
Ahmad Marzuki Amiruddin Othman



EDITOR

MASMED Sana Sini
Siti Farrah Shahwir



EDITOR

Dari Kedai Kopi Ke Bursa Malaysia
Dr. Siti Nuur-Ila Mat Kamal



EDITOR

Dan Kenangan Bermula
Nor Fauziah Abu Bakar



EDITOR

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan
Hajah Alizah Ali



REKA BENTUK DAN GRAFIK
Nurul Amin Norudin



EDITOR

Jom Makan Dan Jalan
Siti Nordiyana Isahak



EDITOR

Viral oh Viral
Rusnani Mohamad Khalid



TUGAS-TUGAS KHAS

Norahizah Idros Sheik Muhammad Fareis Mohd Nazri



ISI KANDUNGAN

ii

Sidang
Redaksi

iii

Bila
Rektor
Berbicara

iv

Kata Aluan
Timbalan
Rektor PJJ&A

v

Nota
MASMED

1

MASMED
Sana Sini

5

Dari Kedai
Kopi Ke Bursa
Malaysia

11

Dan
Kenangan
Bermula...

16

Inspirasi
dan Motivasi
Keusahawanan

21

Jom Makan
Dan Jalan

26

Viral
Oh Viral

31

Berita
Bergambar



BILA REKTOR BERBICARA

Assalamualaikum WBT dan Salam Sejahtera.

Segala pujian bagi Allah Yang Maha Esa. Alhamdulillah, saya bersyukur kerana diberikan sedikit ruang untuk memberikan sepatah dua kata dalam Majalah Paradigma Johor edisi kedua belas. Sekalung tahniah dan syabas kepada sidang redaksi Majalah Paradigma Johor di bawah Unit Keusahawanan MASMED, Bahagian Penyelidikan dan Jaringan Industri, UiTM Cawangan Johor di atas penerbitan edisi kedua belas. Berdasarkan pemerhatian saya, majalah ini semakin berkembang baik dan terbukti apabila dalam tempoh 6 tahun, 12 penerbitan berjaya dihasilkan. Usaha ini wajar mendapat pengiktirafan kerana majalah ini memberikan tumpuan yang komprehensif terhadap aspek keusahawanan, pembangunan perniagaan, dan program pembinaan sendiri pelajar. Inisiatif ini bukan sahaja dilaksanakan di UiTM Cawangan Johor, tetapi juga melibatkan kampus-kampus di seluruh sistem UiTM. Pendekatan menyeluruh ini mencerminkan komitmen UiTM dalam membentuk pelajar yang berdaya saing dan berkemahiran tinggi dalam bidang keusahawanan.



Perubahan teknologi yang pesat dalam era digital masa kini serta peningkatan persaingan ekonomi global memerlukan perancangan yang lebih strategik dan inovatif untuk mengharungi cabaran-cabaran ini. Oleh itu, pelajar perlu bersedia untuk menghadapi cabaran dunia pekerjaan sebenar yang sentiasa berubah mengikut situasi semasa. Sebagai persediaan menghadapi dunia pekerjaan yang semakin mencabar, pelajar bukan sahaja perlu menguasai ilmu yang disampaikan di bilik kuliah, tetapi juga perlu dilengkapi dengan kemahiran-kemahiran tambahan seperti ilmu keusahawanan. Dalam usaha memberi pendedahan berkaitan bidang keusahawanan, UiTM Cawangan Johor telah melaksanakan pelbagai inisiatif, termasuk penganjuran kursus dan program keusahawanan di peringkat diploma dan ijazah. Salah satu usaha utama yang diterajui oleh UiTM adalah penubuhan *Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development* (MASMED). MASMED memainkan peranan penting dalam melahirkan pelajar yang profesional, berdaya saing, holistik, seimbang, dan mempunyai minda keusahawanan. Pelajar yang dilatih melalui program-program yang disediakan oleh MASMED bukan sahaja berupaya untuk memulakan perniagaan sendiri, tetapi juga dapat bertindak sebagai penjana pekerjaan bagi orang lain. Antara program yang dijalankan di bawah MASMED termasuklah Program Tunas Mekar, Program Latihan Keusahawanan Mahasiswa (PLKM), Enterprise Usahawan Muda (EGM), MASMED-UiTM *Social Entrepreneur* (MUSE) dan sebagainya. Dengan inisiatif-inisiatif ini, UiTM berusaha untuk memastikan pelajar bukan sahaja cemerlang dalam akademik tetapi juga mempunyai kemahiran praktikal yang diperlukan untuk berjaya dalam bidang keusahawanan. Inisiatif seperti ini adalah penting untuk membentuk graduan yang lebih holistik dan bersedia untuk menghadapi cabaran masa depan.

Masyarakat Malaysia wajar dibentuk, diterapkan dan ditransformasikan dengan pemikiran yang berasaskan keusahawanan demi menjadikan negara yang unggul menjelang tahun 2030. Di samping itu, terdapat banyak pihak yang telah memberikan sumbangan, masa, ilmu dan tenaga. Komitmen dan sumbangan ini adalah berteraskan matlamat yang sama iaitu memastikan penyampaian ilmu kepada semua tanpa mengenal usia. Penerbitan majalah Paradigma Johor adalah seiring dalam memberi inspirasi bukan sahaja kepada pelajar malah kepada seluruh warga UiTM secara tidak langsung untuk menzahirkan aktiviti keusahawanan. Hal ini secara tidak langsung telah membuktikan kewujudan visibility UiTM Cawangan Johor dan MASMED dalam memberi impak yang positif kepada masyarakat dan seluruh sistem UiTM melalui aktiviti penulisan berunsurkan keusahawanan.

Dengan tulus ikhlas, saya mendoakan agar segala usaha yang dilakukan ini diberkati Allah SWT. Semoga sumbangan ini dapat melahirkan ramai pelajar yang berketerampilan dari sudut ilmunya seiring dengan kemampuan untuk menjana pekerjaan. Saya juga berharap agar kita semua diberikan kekuatan untuk melaksanakan tanggungjawab dalam meneruskan tradisi dan pengiktirafan yang telah diberikan kepada UiTM sebagai Universiti Keusahawanan dengan penuh komitmen, semangat dan ikhlas.

Sekian, Wassalam

PROF MADYA DR SAUNAH ZAINON
Rektor
Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

KATA ALUAN TIMBALAN REKTOR PJI&A

Assalamualaikum wbt dan Salam Sejahtera.

Alhamdulillah saya bersyukur dan berterima kasih kerana diberi kesempatan untuk menitipkan sepatah dua kata dalam majalah ini. Tahniah dan syabas diucapkan kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor di bawah Unit Keusahawanan MASMED UiTM Cawangan Johor di atas kejayaan menerbitkan majalah ini bagi edisi kedua belas dalam tempoh 6 tahun majalah ini diperkenalkan. Penerbitan edisi kedua belas ini merupakan kejayaan Unit Keusahawanan MASMED dalam memberi peluang kepada seluruh warga UiTM bagi menyampaikan ilmu keusahawanan. Ini kerana, penulisan yang terkandung dalam majalah ini adalah hasil penulisan dari kampus-kampus diseluruh sistem UiTM. Perkongsian berkaitan aktiviti keusahawanan yang dilaksanakan di UiTM diharapkan dapat membuka mata dan minda bagi meningkatkan penglibatan dan pengetahuan dalam bidang keusahawanan di kalangan warga UiTM.



Malaysia Academy of SME & Entrepreneurship Development (MASMED) telah ditubuhkan sebagai penanda aras bagi pencapaian keusahawanan pelajar, penjana pendapatan universiti, mewujudkan jaringan industri dan lain-lain aktiviti merangkumi peringkat kebangsaan sehingga ke peringkat antarabangsa. Kewujudan MASMED adalah seiring dengan agenda utama kerajaan dalam memacu pembangunan modal insan dan pertumbuhan ekonomi negara. Pihak universiti haruslah mempunyai kurikulum bersepadu bagi menjamin ekosistem keusahawanan dapat diterapkan dengan baik melalui penerjemahan visi Kementerian Pendidikan Tinggi (KPT). Oleh itu, garis panduan sebagai bahan rujukan wajar diterbitkan demi memastikan segala program dan aktiviti keusahawanan yang dilakukan adalah sesuai dan relevan sejajar dengan arus perubahan Revolusi Industri pada masa kini berdasarkan aspirasi kementerian demi melahirkan graduan yang holistik.

Perkembangan dan kemajuan teknologi telah mengubah landskap perniagaan yang dijalankan pada masa kini. Maka itu, pelajar perlu dibekalkan dengan ilmu keusahawanan yang relevan dengan situasi semasa di dunia serba digital ini. Majalah ini turut merekod aktiviti keusahawanan yang dijalankan oleh pelajar-pelajar di UiTM Cawangan Johor, sekaligus dapat memberi inspirasi kepada pelajar lain dalam menceburi bidang keusahawanan dan seterusnya dapat melahirkan bakal usahawan berjaya di masa hadapan.

Setinggi - tinggi tahniah saya ucapkan kepada semua penulis yang terlibat bagi edisi kedua belas ini. Untuk makluman pembaca, setiap karya penulisan dan aktiviti bergambar yang dimuat naik akan dijadikan kenangan yang indah di samping peningkatan kepada bilangan penulisan karya serta penerbitan di UiTM Cawangan Johor. Sekali lagi, tahniah dan terima kasih kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor atas penerbitan ini. Semoga usaha menerbitkan majalah ini diteruskan pada masa akan datang. Semoga majalah ini dapat memberikan manfaat kepada semua pembaca. Sekian, terima kasih.

DR FARIDAH NAJUNA MISMAN

**Timbalan Rektor (Penyelidikan Jaringan Industri & Alumni)
Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor**



NOTA MASMED

Assalamualaikum dan Salam Sejahtera.

Bismillahirrahmanirrahim. Alhamdulillah, saya merafakkan syukur ke hadrat Illahi atas peluang memberi ucapan sempena penerbitan majalah Paradigma Johor edisi kedua belas ini. Selawat dan salam kepada junjungan besar Nabi Muhammad SAW. Syabas diucapkan kepada Unit Keusahawanan MASMED serta sidang redaksi atas usaha gigih bagi merealisasikan penerbitan edisi PARADIGMA kali ini.

MASMED UiTM Cawangan Johor menyokong agenda pembangunan keusahawanan negara dengan menyediakan ekosistem keusahawanan yang holistik dan kondusif. Ini dicapai dengan menetapkan halatuju keusahawanan yang inklusif, mampan dan berdaya saing. UiTM Cawangan Johor membudayakan warga kampus, terutamanya golongan pelajar, dengan nilai dan minda keusahawanan. Sehubungan dengan itu, platform, khidmat sokongan, pembangunan kapasiti keusahawanan serta pembiayaan disediakan oleh pengurusan universiti bagi menyokong hasrat ini. Pelajar-pelajar diberi geran untuk membuka perniagaan melalui program Bank Rakyat *UNipreneur*, dengan pembiayaan sebanyak RM3,000. Projek-projek seperti ini dapat memberi pemangkin kepada pelajar untuk terlibat dalam bidang keusahawanan. Usaha MASMED juga melahirkan pelajar bercirikan 'business minded' yang berupaya bertindak sebagai penjana pekerjaan, melalui program Bizbox, Bazar SISWA, MOA/MOU dan kolaborasi bersama industri luar dalam bentuk latihan, mentoring dan inkubator keusahawanan. Program-program, seperti Projek Penanaman Nanas MD2, Penternakan Madu Kelulut, Fertigasi Cili dan *Accelerated Entrepreneurship Development Program*, yang dianjurkan oleh Unit Keusahawanan MASMED, menyemarakkan lagi gerakan keusahawanan UiTM Cawangan Johor.

Saya berharap agar kecemerlangan keusahawanan hasil kerjasama MASMED UiTM Cawangan Johor, organisasi luar, serta seluruh warga kampus ini, dapat diteruskan lagi pada masa akan datang. Saya sekali lagi ingin mengambil peluang ini untuk mengucapkan tahniah kepada sidang redaksi majalah Paradigma Johor di atas komitmen yang telah diberikan bagi menerbitkan wadah perkongsian berita keusahawanan ke peringkat nasional. Marilah kita sama-sama menjadikan kampus Johor sebagai hub keusahawanan unggul bagi mencipta peluang perniagaan, mewujudkan daya saing dan meningkatkan keterampilan UiTM Cawangan Johor untuk mengungguli bidang keusahawanan.

Sekian, wassalam.

DR AZILA BINTI JAINI
Koordinator Unit Keusahawanan
MASMED UiTM Cawangan Johor

PUSAT INKUBATOR KEUSAHAWANAN SPA DAN SAUNA (PIKSS) UITM CAWANGAN JOHOR KE HALAL PRODUCTS EXHIBITION & CONFERENCE (HAPEX 2024)

MASMED Sana Sini

Penulis: Rusnani Mohamad Khalid¹, Dr Jannah Munirah Mohd Noor², Nur Alya Natasha Binti Muhamad Suhaimi³ dan Faiza Irdina Binti Md Fauzi⁴

¹Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, ²Fakulti Pengurusan dan Perniagaan,

³Pelajar PIKSS, UiTM Cawangan Johor

Pada 27 Ogos sehingga 2 September 2024, pihak pengurusan MASMED UiTM Shah Alam telah menerima jemputan untuk menyertai HAPEX 2024 di Hatyai Thailand sebagai Gold Exhibitor. UiTM diwakili oleh 10 usahawan siswa yang terdiri daripada Fakulti Pengurusan Hotel dan Pelancongan UiTM Puncak Alam, Pusat Inkubator Keusahawanan Spa dan Sauna (PIKSS) UiTM Cawangan Johor dan UNI Spa UiTM Shah Alam. PIKSS telah menghantar wakil dua(2) orang pelajar iaitu Nur Alya Natasha Binti Muhamad Suhaimi dan Faiza Irdina Binti Md Fauzi untuk ke HAPEX. Turut diiringi, Dr Nurzaki Ikhsan, Pn Hafizah Hassan dan En Md Fazli Ismail sebagai pegawai pengiring.

Tujuan utama delegasi usahawan muda ini ke HAPEX Thailand adalah untuk mempamerkan produk-produk hasil inovasi UiTM dan produk Orang Kurang Upaya (OKU) dari Pusat Pemulihan Dalam Komuniti (PDK) ke peringkat global, dengan harapan melihat bagaimana penerimaan masyarakat antarabangsa terhadap produk-produk ini. Ruang pameran UiTM menerima sambutan hangat daripada pengunjung terutamanya produk UiTM, iaitu Dr Azri's Perfume. Wangian ini menjadi tarikan kerana aromanya yang unik dan berbeza daripada kebanyakan minyak wangi di Thailand yang menjadikannya salah satu produk kegemaran pengunjung. Antara kod haruman yang berjaya menarik perhatian pengunjung di pameran kami ialah "MY SUBJECT" yang mempunyai bau alami yang unik.

Dalam pada masa yang sama, produk daripada OKU juga turut mendapat sambutan. Menurut Abang Alang, salah sorang pempamer di HAPEX, mengatakan produk-produk ini berpotensi tinggi mendapat sambutan hangat jika dipasarkan ke Brunei dan Singapura kerana kualiti dan daya tarikannya mampu bersaing di pasaran antarabangsa. Ruang ruai usahawan UiTM di HAPEX turut dimeriahkan lagi dengan kunjungan tokoh-tokoh terkemuka, termasuk Setiausaha Tetap Kementerian Pendidikan Tinggi Thailand, En Phemsuk Sajjaphiwat, HRH Prince Ali Bin Khalifa Al Khalifa, Penasihat Kepada Perdana Menteri Kingdom of Bahrain, YBr En. Ahmad Fahmi Ahmad Sarkawi, Wakil Konsulat Malaysia di Songkhla Thailand, YBr En Timelow Jauk, Pengarah Bahagian Pembiayaan Perniagaan MARA serta wakil-wakil penyelidik institut, SME dan pengunjung antarabangsa. Kunjungan-kunjungan ini bukan sahaja mampu menonjolkan produk UiTM ke persada dunia, malah mampu membuka peluang untuk berkolaborasi untuk mengembangkan lagi pasaran produk-produk ini luar negara.

Pameran HAPEX 2024 yang berlangsung selama empat hari ini menjadi platform penting untuk mempamerkan pelbagai produk tempatan yang berkualiti tinggi. Sepanjang acara ini, produk-produk yang dipersembahkan bukan sahaja menarik minat pengunjung tempatan, tetapi juga mencerminkan keunikan dan inovasi yang mampu bersaing di pasaran antarabangsa. Antara produk utama yang mendapat sambutan hangat ialah Dr Azri's Perfume, yang terkenal dengan kualitinya yang premium dan aroma yang tahan lama. Di samping itu, hasil kraf tangan dan makanan daripada OKU turut mendapat perhatian pengunjung, termasuk tart nanas dan kentang sira yang menjadi tumpuan dan digemari kebanyakan pengunjung kerana keunikan rasanya.

Penyertaan UiTM di HAPEX 2024 ini telah menjadi titik tolak dalam menggalakkan warga kampus UiTM seluruh cawangan untuk meminati dan menceburi bidang keusahawanan. Dengan mempamerkan pelbagai inovasi produk tempatan yang berkualiti tinggi, hasil kraf tangan dan makanan, UiTM telah menunjukkan kecemerlangan dalam bidang keusahawanan dan memberikan peluang keemasan kepada pelajar-pelajar untuk mengembangkan rangkaian persahabatan atau networking dengan pengunjung daripada negara luar.



Wakil Pelajar Pusat Inkubator Keusahawanan Spa dan Sauna ke HAPEX, Thailand 2024

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

PROJEK COSMOS 1.0: JULANG NAMA UNIVERSITI

MASMED Sana Sini

Penulis: Dr Jannah Munirah Mohd Noor¹, Rusnani Mohamad Khalid² dan Dr Azila Jaini³

^{1,3}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor, ²Kolej Pengajian Pengkomputeran, Informatik dan Matematik, UiTM Cawangan Johor

Universiti Teknologi Mara Cawangan Johor (UiTMCJ) telah menubuhkan sebuah Pusat Inkubator Spa & Sauna (PIKSS) di kampus Segamat. PIKSS telah menjalankan satu projek iaitu CosMos 1.0 yang merupakan Projek Komuniti Perusahaan Keusahawanan Sosial untuk Komuniti Kelainan Upaya di Pusat Pemulihan Dalam Komuniti (PDK) Taman Yayasan Segamat. Projek ini bermula Ogos 2021 sehingga Ogos 2023. Bagi menjayakan objektif utama projek ini, PIKSS yang terdiri daripada 12 pasukan pensyarah dan 4 pelajar berusaha dalam mengajar teknik-teknik berkaitan Spa dan Sauna kepada golongan orang kurang upaya (OKU), kategori B40 dan remaja yang berminat. Dalam projek ini, mereka dikehendaki menjalani beberapa sesi latihan dengan mempelajari teknik-teknik yang betul antaranya rawatan muka asas dan rawatan urut badan asas.

Program ini bertujuan untuk memupuk interaksi sosial yang sihat dan positif antara orang kurang upaya (OKU) dengan ahli kelab PIKSS. Antara aktiviti yang dijalankan ialah sesi taklimat bersama Delegasi Pusat Jaringan Komuniti UiTM Shah Alam. Lawatan ke Tapak Projek Pertubuhan Kebajikan PDK Sayangku Taman Yayasan (salah satu projek berimpak UiTMCJ) telah dihadiri oleh delegasi Naib Canselor ICAN, Timbalan Rektor BPJIA, Dr. Faridah Najuna Misman bersama Ahli Jawatankuasa Eksekutif Negeri (JKEN) UiTM Cawangan Johor. Turut hadir adalah Pengerusi PDK Sayangku Taman Yayasan - Datin Amrila Marjan dan Puan Zainon wakil dari Jabatan Kebajikan Masyarakat Segamat. Program ini telah berjaya mencungkil 20 bakat komuniti OKU setempat.

Seterusnya sesi penyerahan Sijil Profesional Kursus Pengurusan Spa dan Sauna kepada 20 peserta komuniti kelainan upaya dan lima tenaga pengajar di Pusat Pemulihan Dalam Komuniti telah diadakan. Seterusnya para jemputan diberikan demonstrasi urutan secara percuma oleh "Ahli Terapis Refleksologi" yang terdiri daripada komuniti OKU dengan menggunakan Teknik Aponia Massage iaitu inovasi terbaru bagi urutan badan. Selain itu, sebahagian Ahli Komuniti OKU ini diberikan peluang pekerjaan di PIKSS UiTM Cawangan Johor yang akan dibimbing oleh Dr Jannah Munirah Mohd Noor selaku Penyelaras serta dibantu oleh 20 orang pelajar-pelajar kelab PIKSS. Hasil kerja keras pelajar dan komuniti membawa kepada keberhasilan program CosMos 1.0 di Majlis Anugerah AKKPT 2023.

Alhamdulillah sehingga 2023, PIKSS telah berjaya melatih 40 orang komuniti OKU dengan teknik asas urutan muka dan kaki. Kini PDK Sayangku Taman Yayasan telah berjaya membuka Pusat Reflexology Sendiri dengan 15 pelatih OKU dan seorang pelatih berjaya membuka Perniagaan sendiri dengan menghasilkan Tungku Batu Sungai Segamat. Kejayaan CosMos 1.0 diangkat dengan penemuan Inovasi Peralatan kosmetik berasaskan Teknologi iaitu Aponia Massage dan Mesin Urutan menggunakan Bio Elektrik System (BeS) dari Mentor kepada pelajar dan komuniti.



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

CERAMAH PERLESENAN PERNIAGAAN KEPADA PARA PELAJAR

MASMED Sana Sini

Penulis: Shafiee Md Tarmudi¹, Ros Hasri Ahmad² and Siti Farrah Shahwir³

^{1,2,3}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Pada 6 Jun 2024, Unit Pembangunan Pelajar, Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor Kampus Segamat telah mengadakan program ceramah berjudul "Ceramah Perlesenan Perniagaan" di Dewan Jauhari LT2. Kira-kira 300 pelajar ENT300 telah menghadiri ceramah tersebut yang bertujuan untuk meningkatkan kesedaran pelajar mengenai kepentingan dan lesen yang diperlukan semasa menjalankan perniagaan.

Penceramah yang diundang Puan Mariam Binti Suratni, Pegawai Tadbir di Bahagian Perlesenan, Majlis Perbandaran Segamat (MPS), telah berkongsi pelbagai maklumat yang relevan berkaitan pendaftaran dan perlesenan. Beliau menjelaskan jenis, syarat, dan harga lesen yang diperlukan untuk menjalankan perniagaan di kawasan di bawah bidang kuasa MPS. Contohnya, papan tanda perniagaan yang akan digunakan perlu mendapat kelulusan daripada Dewan Bahasa dan Pustaka terlebih dahulu.

Selain itu, penceramah juga memaklumkan pelbagai peluang yang ditawarkan kepada para peniaga atau penaja seperti berniaga di pasar malam, pasar Ramadhan serta kiosk yang ditawarkan. Penceramah juga turut berkongsi jenis kesalahan dan denda yang dikenakan sekiranya peniaga melanggar peraturan yang telah ditetapkan.

Program ceramah ini diharapkan dapat membantu pelajar memahami kepentingan perlesenan perniagaan dan memastikan mereka dapat menjalankan perniagaan dengan lebih efektif. Dengan ini, pelajar dapat meningkatkan kesedaran mereka mengenai kepentingan perlesenan dan mengelakkan kesalahan yang boleh membawa denda dan penalti.



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

MODUL PEMASARAN DIGITAL MASMED PEMANGKIN MOTIVASI KEUSAHWANAN MASAKINI

MASMED Sana Sini

Penulis: Siti Maziah Ab Rahman¹ dan Adeeba Najihah Binti Mohd Zaki²

^{1,2}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan

Hari demi hari, kita merasakan kemudahan yang begitu cepat dalam memperoleh informasi digital. Kemudahan ini disokong oleh sistem interconnection-networking atau yang biasa disebut internet. Selain kemudahan informasi, kita memanfaatkan internet untuk mendapatkan keuntungan ekonomi.

Pemasaran digital memberi kesan besar pada dunia perniagaan, setidaknya dalam hal penyempurnaan direct marketing, transformasi organisasi, dan definisi organisasi. Oleh itu, pemasaran digital harus dikuasai oleh masyarakat Malaysia.

Pemasaran telah mengalami transformasi yang signifikan seiring dengan perkembangan teknologi digital. Di era digital saat ini, para pengguna memiliki akses yang luas terhadap informasi melalui internet dan media sosial, yang mengubah cara mereka berinteraksi dengan jenama dan produk.

Modul pemasaran digital untuk MASMED (Micro, Small, and Medium Enterprises) bertujuan sebagai pemangkin motivasi keusahawanan dalam era masa kini. Modul ini merangkumi pengenalan kepada keusahawanan, ciri dan motivasi usahawan, analisis peluang perniagaan, dan pembangunan kemahiran yang kreatif, berkualiti, dan berdaya saing tinggi. Modul ini dirancang untuk memberi pengetahuan dan kemahiran kepada usahawan dalam memanfaatkan alat-alat pemasaran digital untuk memperluas pasaran, meningkatkan visibiliti, dan memperkukuhkan kehadiran dalam persekitaran perniagaan yang semakin digital. Dengan adanya modul pemasaran digital ini, diharapkan usahawan MASMED dapat memahami dan mengaplikasikan strategi pemasaran digital dengan efektif, meningkatkan motivasi dan semangat keusahawanan mereka, serta bersedia menghadapi cabaran dan peluang dalam era perniagaan digital yang semakin pesat. Modul ini menjadi asas penting bagi usahawan untuk memahami peranan teknologi dalam memperkukuhkan perniagaan mereka dan memastikan kebolehan bersaing dalam landskap perniagaan yang semakin berubah dan berkembang.

Terdapat beberapa fitur yang terdapat dalam modul pemasaran digital MASMED yang berperanan sebagai pemangkin motivasi keusahawanan masa kini antaranya pengenalan kepada keusahawanan, analisis peluang perniagaan, pembangunan kemahiran kreatif dan berkualiti, modul pemasaran digital, kemahiran praktikal, literasi dan kolaborasi serta pembelajaran terbuka.

Modul ini diharap dapat digunakan oleh usahawan MASMED untuk meningkatkan kemahiran digital dan memastikan kebolehan bersaing dalam landskap perniagaan yang semakin berubah dan berkembang. Malahan modul ini juga dapat membantu usahawan dalam memahami peranan teknologi dalam memperkukuhkan perniagaan mereka dan memastikan kebolehan bersaing dalam perniagaan digital yang semakin pesat.



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

PROGRAM BUAL BICARA BERSAMA USAHAWAN TANI DAN BENGKEL KEMAHIRAN PENANAMAN CENDAWAN KOMERSIAL

MASMED Sana Sini

Penulis: Ros Hasri Ahmad¹, Shafiee Md Tarmudi² and Siti Farrah Shahwir³

^{1,2,3} Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Pada 6 Jun 2024, seramai 288 orang pelajar yang mengambil kursus ENT300 bagi semester Mac 2024 telah menghadiri program bual bicara bersama usahawan tani di LT2. Program ini telah dijalankan dengan menjemput En Mohd Syukor Ahmad dari Sinar Syukrawi Enterprise yang terlibat dengan bidang penanaman cendawan tiram kelabu di Kampung Gadek, Alor Gajah, Melaka.

Usahawan muda berusia 45 tahun ini merupakan pemegang Ijazah Sarjana Muda Sains (Pembangunan Sumber

Manusia), Universiti Putra Malaysia (UPM) dan pernah berkhidmat sebagai pegawai kewangan di Perbadanan Bioteknologi Melaka. Beliau mula melibatkan diri dengan penanaman cendawan secara sambilan dan kecil-kecilan pada tahun 2009 di Kampung Kandang kemudian berpindah ke Kampung Melaka Pindah.

Pada tahun 2013, beliau mengambil keputusan melibatkan diri secara sepenuh masa dalam bidang penanaman cendawan yang telah diusahakannya secara sambilan ini setelah melihat industri makanan berasaskan cendawan mempunyai prospek pasaran yang stabil dan permintaan yang tinggi. Disamping itu, beliau dapat memberi ruang masa yang lebih untuk bersama keluarga dan fokus terhadap bidang yang beliau usahakan yang sebelum ini agak terbatas dengan tugas hakiki yang perlu dilaksanakan.

Selang beberapa bulan setelah beliau berhenti kerja dan mula bergiat aktif dalam bidang penanaman cendawan, terdapat satu pertandingan yang dibuka kepada mereka yang menjalankan kegiatan pertanian di luar bandar di bawah anjuran Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah dengan nama Rural Business Challenge (RBC). Dalam pertandingan yang julung kali diadakan ini, beliau telah berjaya menjadi pemenang dalam pertandingan tersebut dan memperolehi geran sebanyak RM750,000 bagi tujuan perkembangan perniagaan yang beliau usahakan. Dari geran tersebut, beliau telah membeli tanah seluas 1.6 hektar di Kampung Gadek, di samping menyediakan tempat memproses bongkah cendawan, tempat penyimpanan cendawan dan membina tujuh unit lagi rumah cendawan yang mampu menampung pengeluaran 100,000 bongkah cendawan.

Pada akhir sesi ceramah, beliau memberi beberapa pesanan kepada pelajar untuk dijadikan pembakar semangat bagi yang ingin menceburi bidang penanaman cendawan. Mulakan perniagaan secara kecil-kecilan terlebih dahulu kerana bidang pertanian memerlukan pengetahuan secara menyeluruh dari aspek penjagaan, kawalan penyakit, serangga perosak dan sebagainya. Keputusan yang dibuat untuk menceburi bidang pertanian ini memerlukan rasa minat yang tinggi kerana ia agak mencabar di mana persekitaran tempat kerjanya agak panas dan perlu menguruskan proses memetik cendawan dengan segera.



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

DAYA TARIKAN KEDAI KOREA: FENOMENA BARU DI MALAYSIA

Dari Kedai Kopi Ke Bursa Malaysia

Penulis: Amminudin Ab Latif¹

¹Pengajian Kejuruteraan Awam, UiTM Cawangan Pahang

Fenomena tular kedai-kedai Korea di Malaysia dalam beberapa tahun kebelakangan ini muncul ibarat cendawan selepas hujan. Kewujudan ini tidak hanya terbatas kepada restoran makanan Korea, tetapi juga merangkumi kedai runcit, kedai kosmetik dan kedai fesyen. Beberapa faktor utama telah menyumbang kepada populariti mendadak, termasuk pengaruh budaya popular Korea (K-Pop), kualiti produk yang ditawarkan, serta strategi pemasaran yang efektif.

Pengaruh budaya popular Korea atau lebih dikenali sebagai Hallyu (Gelombang Korea) telah memainkan peranan besar dalam memperkenalkan dan menyemarakkan minat rakyat Malaysia terhadap produk Korea. Drama Korea, filem, dan muzik K-Pop sering memaparkan budaya makanan, fesyen, dan gaya hidup Korea, memberi kesan besar kepada pengguna. Penonton yang tertarik dengan apa yang mereka lihat di skrin kemudian mencari pengalaman serupa dalam kehidupan sebenar. Restoran yang menyajikan hidangan seperti kimchi, bulgogi, dan bibimbap menjadi destinasi pilihan bagi mereka yang ingin merasai makanan yang biasa dilihat dalam drama.

Kualiti produk Korea yang diimport ke Malaysia juga menjadi faktor penarik utama. Produk Korea dikenali dengan inovasi dan keberkesanannya di dalam sektor kosmetik dan penjagaan kulit seperti Innisfree, Etude House, dan Laneige yang menawarkan pelbagai pilihan produk. Produk ini bukan sahaja diiktiraf di peringkat antarabangsa tetapi juga sering kali disyorkan oleh selebriti dan pempengaruh yang meningkatkan lagi daya tarikan mereka.

Selain itu, kedai runcit atau serbaneka Korea seperti *K-Mart*, *Family Mart*, *EMart24* dan *CU Mart* menawarkan pelbagai produk makanan dan minuman yang unik dan menarik. Makanan ringan seperti ramen segera, *tteokbokki* (kek beras pedas), dan pelbagai jenis snek menjadi kegemaran ramai. Minuman seperti soju dan susu pisang juga semakin popular. Keunikan dan kualiti produk ini memberi pengalaman yang berbeza kepada pengguna Malaysia, menjadikan mereka tertarik untuk mencuba dan seterusnya mengulangi pembelian.

Strategi pemasaran yang efektif juga memainkan peranan penting dalam kejayaan kedai-kedai Korea di Malaysia. Pemasaran yang memanfaatkan media sosial dan platform digital telah berjaya menarik perhatian golongan muda. Promosi melalui Instagram, Facebook, dan TikTok dengan penggunaan gambar yang menarik dan video kreatif mampu menarik minat pengguna untuk mengunjungi kedai-kedai tersebut. Pempengaruh dan selebriti media sosial yang sering kali berkongsi pengalaman mereka di kedai-kedai Korea turut membantu dalam memperluas jangkauan pasaran.

Kedai fesyen Korea juga tidak ketinggalan dalam menarik perhatian rakyat Malaysia. Gaya fesyen Korea yang dikenali dengan kesederhanaan tetapi tetap bergaya telah menjadi ikutan ramai. Kedai-kedai seperti SPAO dan MIXXO menawarkan pelbagai pakaian yang sesuai dengan citarasa dan gaya hidup moden.

Pengaruh kedai Korea ini turut merangsang ekonomi tempatan dengan membuka peluang pekerjaan dan perniagaan kepada rakyat tempatan. Pekerja tempatan yang diambil bekerja mendapat pendedahan kepada budaya kerja dan perkhidmatan yang berbeza, sekaligus meningkatkan kemahiran dan pengalaman mereka. Pembukaan kedai ini juga membantu dalam menggalakkan persaingan sihat di kalangan perniagaan tempatan, yang akhirnya memberi manfaat kepada pengguna dengan pelbagai pilihan produk dan perkhidmatan yang berkualiti. Namun, cabaran utama oleh kedai-kedai Korea ini seperti persaingan dengan perniagaan tempatan dan antarabangsa yang menawarkan produk serupa serta memastikan ia kekal relevan di kalangan pelanggan di Malaysia.

Kesimpulannya, fenomena kedai-kedai Korea yang tular di Malaysia menunjukkan betapa kuatnya pengaruh budaya dan kualiti produk dalam menarik minat pengguna. Dengan strategi pemasaran yang tepat dan penekanan kepada kualiti, kedai ini bukan sahaja berjaya menarik perhatian tetapi juga mendapat tempat istimewa di hati pengguna Malaysia. Fenomena ini juga seharusnya menjadi pemangkin kepada usahawan tempatan untuk terus mengembangkan jenama mereka ke peringkat global. Ini bukan sahaja memberi manfaat ekonomi tetapi juga dapat memperkenalkan produk tempatan serta budaya kita di peringkat antarabangsa.



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

Pelancaran Koridor Raya Multimedia (MSC) pada tahun 1996 merupakan projek rintis yang telah memacu transformasi negara ke arah ekosistem yang berorientasikan digital. Ekonomi digital merujuk kepada aktiviti ekonomi yang mengadaptasi dan berorientasikan teknologi digital, khususnya internet dan teknologi maklumat. Ia menjadi pemacu kepada pertumbuhan ekonomi negara.

Dalam lanskap digital yang kini berkembang pesat, ia menawarkan peluang baharu untuk inovasi dan pelaburan dalam teknologi terkini. Rangka tindakan (blueprint) ekonomi digital Malaysia beraspirasi untuk menjadikan Malaysia sebagai hub digital di rantau Asia Tenggara. Ia menggariskan satu pelan strategik yang dirangka untuk memacu pertumbuhan ekonomi negara melalui penggunaan teknologi digital.

MyDIGITAL merupakan inisiatif kerajaan untuk mentransformasikan Malaysia menjadi negara berpendapatan tinggi yang mana peneraju utamanya adalah penggunaan digital. Ia merupakan pelengkap kepada Wawasan Kemakmuran Bersama (WKB 2030). MyDIGITAL menetapkan beberapa sasaran utama.

Untuk kebajikan rakyat, disasarkan 100% isi rumah mendapat capaian kepada internet manakala semua pelajar mendapat akses kepada pembelajaran dalam talian. Untuk perniagaan pula, kerajaan menfokuskan 30% peningkatan produktiviti dalam semua sektor menjelang 2030. Kerajaan turut mensasarkan 22.6% sumbangan ekonomi digital kepada KDNK Malaysia.

Manakala, untuk penjawat awam, kerajaan mensasarkan 100% penjawat awam celik digital. Ini akan membolehkan mereka mengintegrasikan teknologi ke dalam proses kerja serta dapat meningkatkan produktiviti melalui penggunaan teknologi.

Memandangkan dunia semakin dipengaruhi digital, terutama melalui platform e-dagang seperti Amazon, Lazada dan Shopee serta perbankan dalam talian, transaksi menjadi lebih mudah dan cepat. Data pula merupakan komoditi di masa hadapan. Fenomena ini menggambarkan perubahan radikal yang sudah pasti berdepan dengan cabaran.

Keperluan penyediaan infrastruktur jalur lebar yang berkelajuan tinggi, rangkaian 5G, dan pusat data serta teknologi digital yang berkualiti harus disediakan. Pelaburan ini adalah penting untuk memastikan akses internet yang luas dan berkualiti tinggi di seluruh negara. Teknologi digital membolehkan perniagaan tempatan mengakses pasaran global dengan lebih mudah serta kos yang lebih efektif. Ini kerana mereka boleh memasarkan produk mereka melalui platform e-dagang dan menggunakan media sosial bagi tujuan promosi dan transaksi.

Tidak dinafikan, ekonomi digital dapat melestarikan perkembangan ekonomi negara ke arah yang lebih mampan dan berdaya saing. Namun, dalam meneroka kemajuan ekonomi, sosial dan teknologi, alam semula jadi tidak harus diabaikan. Dengan berpaksikan kepada Agenda 2030 bagi Pembangunan mampan (SDG), digital ekonomi akan membantu ke arah pembentukan negara yang dinamik, inklusif, dan bertahan lama untuk generasi masa depan.



****Sumber gambar:**

<https://www.istockphoto.com/photo/symbol-marketing-or-newsletter-concept-diagram-send-bulk-documents-via-email-direct-gm1471378702-501997976>

FLEXSILK: CETAK BAJU DI MANA-MANA SAHAJA

Dari Kedai Kopi Ke Bursa Malaysia

Penulis: Melissa Shahrom¹, Mohd Hafiz Zulfakar² dan Norasekin Abd Rashid³

^{1,2,3}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Selangor

FLEXSILK adalah sebuah meja mesin pencetakan yang bukan sahaja mampu mencetak di atas kemeja, malahan boleh digunakan untuk mencetak bingkai gambar, reka bentuk khat dan juga beg sulam. FLEXSILK adalah satu produk inovasi yang merupakan meja cetakan baju yang telah ditambahbaik fungsinya berbanding yang sedia ada di pasaran.

Berbanding meja mesin pencetakan sedia ada, meja FLEXSILK berjaya menyelesaikan masalah penggunaan ruang dan saiz yang besar, kerana ia boleh dilipat dan dibawa ke mana-mana lokasi. Inovasi bernas ini adalah hasil usaha En. Mohd Firdaus Mohd Noh dari Kolej Kemahiran Tinggi MARA Kuantan, Pahang. Beliau mendapat inspirasi untuk mencipta inovasi ini apabila memikirkan keadaan pelajarnya yang dibebani masalah kewangan. Mengenangkan kesulitan yang mereka hadapi, Encik Mohd Firdaus berhasrat untuk membantu mereka menjana pendapatan sendiri, di samping memberi sumbangan yang lebih banyak kepada masyarakat.

Inovasi ini telah mendapat sambutan yang menggalakkan dan adalah salah satu penerima geran Program Akar Umbi Sosial Inovasi Malaysia 2022 di bawah tajaan Yayasan Inovasi Malaysia. Inovasi komponen yang digunakan dalam FLEXSILK adalah seperti berikut:

	Platen Meja boleh lipat yang fleksibel bagi menjimatkan ruang dan mudah untuk disimpan. Merangkumi pelbagai saiz platen di dalam satu unit dan ia akan menjimatkan kos.
	Pemegang 360° Kebolehan berpusing 360° dan merupakan mesra pengguna bagi semua kategori termasuk OKU dan kanak-kanak. Mesin ini juga mudah untuk dibawa ke mana sahaja.
	Rangka Boleh Selaras Ketinggian yang boleh dilaraskan dengan remote dan WIFI (IoT system)

Harga bagi sebuah mesin mencetak kemeja-T biasa di pasaran boleh mencecah sehingga RM8,000, manakala inovasi FLEXSILK yang turut mengutamakan kualiti hanya berharga RM4,500. Secara keseluruhannya, harga mesin dan penyertaan dalam Program FLEXSILK hanya bernilai RM6,000.

FLEXSILK telah membuka peluang perniagaan kepada semua golongan B40 di sekitar daerah Kuantan, sekaligus menjana pendapatan isi rumah. Sejak September 2020, lebih daripada 12 orang penerima manfaat FLEXSILK dalam kalangan B40 dan beliau telah dikenal pasti sepanjang projek ini dijalankan.

Latihan asas cetakan baju telah diberikan bertempat di bengkel KKTU Kuantan yang melibatkan kesemua 12 penerima manfaat FLEXSILK. Set peralatan asas cetakan baju berasaskan silkscreen turut disediakan. Projek ini tidak memerlukan latihan yang kompleks, bahkan pengusaha tidak mengambil masa yang lama untuk memahami dan menguasai cara penggunaan meja serta cara pencetakan. Hanya dengan latihan yang minima, pengusaha sudah boleh menjalankan perniagaan menggunakan inovasi FLEXSILK.

Hampir separuh daripada penerima manfaat FLEXSILK terdiri daripada golongan ibu tunggal dan warga OKU yang berkerusi roda. Dengan memberi mereka kemahiran dan peralatan yang diperlukan untuk memulakan perniagaan, projek ini dapat membantu mereka menjadi lebih mampu berdikari dan mampu menyara kehidupan mereka tanpa perlu terlalu bergantung harap kepada bantuan semata-mata.

Oleh kerana reka bentuk meja FLEXSILK ini boleh dilipat, kerja penghasilan kemeja bukan sahaja boleh dicetak di premis bersaiz kecil atau sederhana, tetapi juga boleh dilakukan di lokasi mudah alih. Ini terbukti apabila terdapat beberapa penerima manfaat FLEXSILK menjalankan operasi mereka di pasar malam, kenduri serta majlis keraian, tapak jualan *car-boot*

dan juga di tepi jalan. Selain mendapat tempahan individu, ada juga berjaya mendapat jumlah tempahan pukal seperti tempahan baju sukan sekolah dan pasukan rawang kenduri.

Projek FLEXSILK merupakan inisiatif inovatif dan transformatif yang telah memberikan sumbangan signifikan kepada ekonomi, sosial, dan alam sekitar di Malaysia. Impak inovasi ini pada masa yang sama membawa kepada peningkatan keupayaan dan penggunaan aset dan sumber yang lebih baik. Justeru, projek ini dijangka membantu komuniti tempatan untuk menghasilkan pendapatan dan meningkatkan taraf hidup penduduk setempat.

Selain itu, pembangunan dan pelaksanaan inovasi percetakan mudah alih akan mewujudkan pekerjaan baru untuk penduduk setempat, seperti pereka grafik, penghantar pesanan, pekerja am dan pemasaran. Industri kreatif juga dapat dikembangkan apabila pengusaha menghasilkan corak grafik yang ingin dicetak di atas pakaian.



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

PASAR TANI: MASIHKAH RELEVAN PADA KITA?

Dari Kedai Kopi Ke Bursa Malaysia

Penulis: Musramaini Mustapha¹ dan Mohd Aidil Riduan Awang Kader²

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

Pasar tani telah diperkenalkan pada tahun 1985 sebagai sebuah institusi pemasaran bagi tujuan membangunkan saluran pemasaran serta menggalakkan penyertaan usahawan tani memasarkan hasil pertanian terus kepada pengguna (FAMA, 2023). Lokasi perniagaan dan kelengkapan asas seperti alas meja disediakan kepada peniaga-peniaga pasar tani untuk lebih teratur dan seragam. Bermotifkan 'Medan Pertemuan Pengeluar Pengguna' berupaya membantu petani menerima harga yang munasabah dan menguntungkan manakala pengguna mendapat bekalan bermutu dengan harga yang berpatutan. Selain itu, ia turut menjanjikan pelanggan dengan kualiti yang baik dan segar kerana mendapat bekalan secara terus dari pengeluar seperti petani, peternak, nelayan dan peniaga-peniaga makanan.

Pasar tani juga merupakan satu perniagaan secara tidak formal yang kini telah berkembang pesat seiring dengan pembangunan dan kemajuan negara. Ia kekal relevan sebagai pasar pilihan kepada pengguna dan menjadi outlet pemasaran yang berjaya serta turut menyumbang kepada kemajuan pembangunan ekonomi negara. Penubuhan pasar tani telah melahirkan ramai petani yang responsif. Pasar tani juga mempercepatkan proses pembangunan sosio ekonomi masyarakat tani selaras dengan Dasar Agromakanan Negara (FAMA, 2023). Selain itu, Pasar tani juga menjadi salah satu lokasi pelancongan di negeri-negeri terlibat dalam mempromosikan makanan, sayuran dan aksesori perhiasan tempatan kepada pelancong asing. Ini adalah platform terbaik untuk mengetengahkan identiti barangan Malaysia ke peringkat global.

Salah sebuah pasar tani yang terkenal di negeri Pahang ialah pasar tani yang terletak di Pusat Transformasi Bandar (UTC) Kuantan Pahang. Ia beroperasi pada setiap hari Ahad dari pukul 7.00 pagi hingga 1.00 tengahari yang menyediakan pelbagai barangan keperluan seperti barangan basah, pakaian, makanan dan sebagainya. Boleh dikatakan setiap minggu ramai penduduk tempatan khususnya warga Kuantan mengunjungi Pasar Tani berkenaan memandangkan lokasinya yang strategik serta mempunyai pelbagai kemudahan dengan tempat letak kereta yang luas. Selain itu, ke arah menjadikan Kuantan sebagai sebuah bandaraya lestari, Pasar tani ini menggunakan konsep lestari dan pintar di mana ia menggunakan tenaga solar bagi menggantikan generator untuk bekalan elektrik yang boleh mengurangkan pencemaran bunyi selain menawarkan pembayaran menggunakan Kod QR dan e-dompet bagi memudahkan proses pembayaran tanpa tunai yang kini semakin berkembang dan digunakan oleh ramai pengguna. Ini seterusnya dapat menggalakkan generasi muda untuk berkunjung ke pasar tani yang biasanya mereka lebih gemar berkunjung ke pasaraya dan pusat membeli-belah yang berhawa dingin. Kini pasar tani tidak lagi sinonim untuk golongan warga tua dan golongan veteran. Generasi muda dan pelancong asing turut memeriahkan pasar tani dengan tarikan pelbagai jenis kuih-muih tradisional, aksesori perhiasan tempatan, ulam-ulama dan bahan mentah yang jarang dilihat generasi kini.

Ini membuktikan bahawa pasar tani masih lagi relevan sebagai sebuah tempat untuk membeli-belah barang keperluan walaupun kini terdapat banyak pilihan seperti pasaraya, pusat membeli-belah dan juga pembelian secara atas talian. Pasar tani dapat memberi ruang dan peluang kepada peniaga di kalangan petani, penternak dan peniaga kecil dengan kelolaan pihak FAMA. Pembeli dan pengunjung pasar tani juga dapat membeli makanan, pakaian serta keperluan barang mentah yang segar untuk keperluan harian mereka.



****Sumber gambar:** VisitPahang.my

PERANAN USAHAWAN TANI DALAM PEMBANGUNAN EKONOMI KELANTAN

Dari Kedai Kopi Ke Bursa Malaysia

Penulis: Siti Maziah Ab Rahman¹ dan Adeeba Najihah Binti Mohd Zaki²

^{1,2} Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan

Usahawan tani merujuk kepada individu yang terlibat dalam aktiviti pertanian dan perniagaan agro. Mereka memainkan peranan penting dalam sektor pertanian dengan menyumbang kepada pembangunan ekonomi negara melalui inovasi, penggunaan teknologi moden dan penghasilan produk bernilai tambah dari hasil pertanian.

Di Kelantan, usahawan tani memainkan peranan yang signifikan dalam memperkukuhkan sektor pertanian dan ekonomi negeri. Berdasarkan sumber yang diberikan, Kerajaan Kelantan telah memperuntukkan lebih dari RM3.6 juta untuk memperhebatkan sektor usahawan tani. Dana ini digunakan untuk pelbagai program pembangunan seperti pembangunan tanah terbiar, tanaman padi, komoditi, industri sayur-sayuran, buah-buahan, industri kecil dan sederhana berasaskan pertanian, serta pembangunan industri kelapa. Program ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan usahawan tani, memberi tumpuan kepada belia untuk menceburi bidang pertanian dan mempertingkatkan daya saing usahawan dalam meningkatkan pendapatan.

Peranan usahawan tani dalam pembangunan ekonomi Kelantan adalah penting kerana mereka tidak hanya menyokong sektor pertanian tempatan tetapi juga membantu dalam meningkatkan pendapatan keluarga, mendorong pertumbuhan industri hiliran, dan memperkukuhkan ekonomi negeri secara keseluruhan. Usahawan tani membawa inovasi, kecekapan, dan keberanian untuk menghadapi cabaran dalam sektor pertanian, menjadikan mereka pemangkin utama dalam memperkembangkan ekonomi Kelantan melalui sektor pertanian yang kukuh dan berdaya saing.

Berdasarkan sumber yang diberikan, usahawan tani di Kelantan beradaptasi dengan perubahan di pasaran melalui beberapa inisiatif dan sokongan kerajaan. Sebanyak RM500,000 diperuntukkan khusus untuk projek Pembangunan Usahawan Tani pada tahun ini. Ia bertujuan mempertingkatkan pendapatan usahawan kepada RM5,000 setiap bulan kepada pemohon yang sedang menjalankan projek sedia ada yang berdaya saing. Ini membolehkan usahawan tani meningkatkan produktiviti dan pendapatan mereka.

Kerajaan Kelantan mensasarkan 1,000 usahawan tani menjelang tahun 2025. Ini menunjukkan komitmen kerajaan untuk membangunkan lebih ramai usahawan tani yang berdaya saing dan mampu menghadapi cabaran pasaran. Keutamaan diberikan kepada belia untuk menceburi bidang pertanian melalui program pembangunan di bawah Jabatan Pertanian Negeri Kelantan. Usaha ini bagi menyediakan generasi baharu usahawan tani yang lebih bersedia menghadapi perubahan pasaran.

Secara keseluruhan, usahawan tani di Kelantan berjaya menyesuaikan peranan mereka dengan perubahan pasaran melalui sokongan kewangan, pembangunan kemahiran, dan penglibatan generasi baharu yang didorong oleh inisiatif kerajaan negeri. Ini membolehkan mereka meningkatkan daya saing dan menyesuaikan diri dengan cabaran pasaran yang sentiasa berubah.



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

SMART AGRICULTURE FARMING (SAFAR): CETUSAN BERNAS PEREKA INOVASI

Dari Kedai Kopi Ke Bursa Malaysia

Penulis: Melissa Shahrom¹, Mohd Hafiz Zulfakar² dan Mohd Safwan Ramli³

^{1,2}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Selangor, ³Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Pahang

Smart Agriculture Farming atau singkatannya SAFAR adalah pendekatan pertanian moden yang menggabungkan teknologi digital iaitu *Internet of Things* (IoT) yang mampu meningkatkan efisiensi, produktiviti dan kemampuan dalam sektor pertanian, khususnya kepada pengusaha cendawan tiram berskala kecil dan sederhana. Komponen utama inovasi ini merangkumi power supply 12V, control box SAFAR, modem *WIFI* 4G/5G, kamera pintar, mesin pembuat kabus dan sistem perpaipan pam air.

Inovasi ini dibangunkan oleh Ts. Mohd Zulaffandi Abdullah, seorang tenaga pengajar di Institut Kemahiran Belia Negara (IKBN) Kampus Pekan, Pahang. Beliau merupakan alumni UiTM dari program Ijazah Sarjana Muda Kejuruteraan (Elektrik). Dengan kemahiran, pengalaman dan pengetahuan dalam kejuruteraan elektrik, beliau telah menggabungkan beberapa teknologi termasuk *Internet of Things* (IoT), Sistem Pemantauan dan Pengendalian Otomatis, Analisi Data dan Aplikasi Mudah Alih bagi mewujudkan inovasi SAFAR.

Inovasi ini telah mendapat perhatian Yayasan Inovasi Malaysia (YIM), agensi di bawah Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI). Inovasi ini didapati berpotensi dalam memberi impak tinggi di peringkat akar umbi dari aspek ekonomi, sosial serta alam sekitar. Justeru, Ts. Zulaffandi telah dianugerah geran berbentuk bantuan kewangan dan teknikal dari pihak YIM untuk mengembangkan lagi inovasi SAFAR.

Inovasi ini tercetus apabila Ts. Zulaffandi sering mendapati penanaman cendawan sering berdepan dengan *output* rosak pada kadar 30 peratus. Ini disebabkan oleh suhu panas dan kelembapan yang rendah. Dengan memasang kit SAFAR pada rumah cendawan, suhu dan kelembapan bongkah semaian cendawan dapat dipantau dengan lebih kerap dan siraman air akan melembapkan persekitaran secara berkala mengikut keperluan.

Inovasi SAFAR yang dibangunkan telah dapat membantu pengusaha pertanian cendawan tiram di beberapa daerah di Pahang, khususnya di Pekan dan Kuantan meningkatkan hasil tanaman mereka dan mengurangkan kos, yang seterusnya boleh membawa kepada peningkatan pendapatan. Kadar kerosakan juga berjaya dikurangkan daripada 30 peratus kepada 5 peratus. Teknologi yang diperkenalkan SAFAR juga boleh membantu pengusaha mengurangkan kerugian akibat serangan serangga dan penyakit.

Dengan berpandukan data yang dikutip oleh sensor yang diletakkan di ladang serta tapak semaian dan juga pengawasan secara jarak jauh melalui aplikasi telefon pintar dan kamera litar tertutup, inovasi SAFAR berjaya membantu mengurangkan jumlah pekerja yang diperlukan dalam pertanian sehingga 60 peratus. Ia juga memastikan kawalan suhu, siraman air dan semaian baja berkala boleh dilakukan secara automatik tanpa ada kelewatan andai dilakukan oleh tenaga manusia.

Berdasarkan rekod, inovasi ini telah bukan sahaja berjaya menghasilkan cendawan yang lebih berkualiti dan lebih selamat dimakan, tetapi juga telah melahirkan lebih ramai pengusaha luar bandar yang mahir dalam penggunaan teknologi semasa.

Selain menghasilkan pengusaha pertanian moden dan mengasimilasikan teknologi pintar dan peralatan digital dalam proses pertanian sedia ada, manfaat teknologi SAFAR boleh melahirkan lebih ramai usahawan produk hiliran akibat daripada peningkatan hasil tanaman. Antara produk hiliran yang boleh dihasilkan setakat ini termasuk kerepek cendawan, tepung cendawan dan cendawan pekasam.

Menurut Ts. Zulaffandi, inovasi SAFAR ini boleh diperluaskan pada masa hadapan untuk dipasang bagi pelbagai tanaman lain termasuk penanaman secara fertigasi, dusun durian, ladang nenas, ladang tembikai dan sayur sayuran.

Secara keseluruhan, projek SAFAR berpotensi dan telah memberi impak ekonomi dan sosial yang positif kepada Malaysia, khususnya komuniti tempatan berstatus B40 khususnya di negeri Pahang. Dengan menggunakan teknologi pertanian pintar, negara dapat meningkatkan bukan sahaja taraf kehidupan petani, pengusaha serta masyarakat tempatan, di samping melindungi alam sekitar, dan memastikan isu keterjaminan makanan setempat dapat diatasi.



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

DARI ALMARI KE *CAROUSELL*: TRANSFORMASI GAYA DAN EKONOMI MELALUI JUAL-BELI ATAS TALIAN

Dan Kenangan Bermula

Penulis: Nurul 'Uyun Binti Ahmad¹

¹Pengajian Kejuruteraan Kimia, Kolej Pengajian Kejuruteraan, UiTM Cawangan Terengganu

Dalam era digital yang semakin berkembang pesat, pelbagai aspek kehidupan telah berubah termasuk cara saya berbelanja dan menjual barang. Salah satu fenomena menarik yang telah merevolusikan industri runcit adalah kebangkitan medium jual-beli atas talian seperti aplikasi *Carousell*. Artikel yang saya kongsi ini akan meneroka perjalanan "Dari Almari ke *Carousell*", bagaimana medium ini telah membuka ruang kepada saya untuk mengubah preloved item menjadi peluang ekonomi dan pendapatan sampingan.

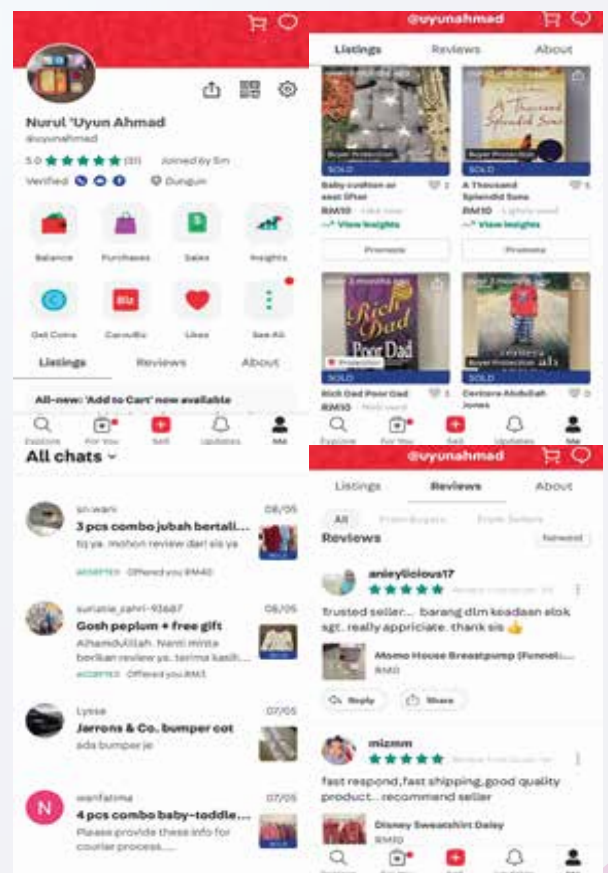
Secara umum, almari atau stor penyimpanan dipenuhi dengan item yang jarang digunakan atau sudah tidak lagi sesuai dengan gaya atau aliran semasa. Ini membawa kepada pembaziran sumber dan ruang. Namun dengan adanya *Carousell*, kita mempunyai peluang untuk mengitar semula barang yang masih baik namun sudah lama tidak digunakan. Medium ini memudahkan penjualan mahupun pemberian secara percuma barangan seperti perabot, barang elektrik, pakaian, aksesori, kelengkapan pejabat, keperluan bayi, kelengkapan hobi, dan pelbagai lagi. Hal ini dapat memberikan barang tersebut kehidupan kedua di tangan pengguna lain yang mungkin mencari item berkenaan dengan harga yang paling minimum atau mendapatkannya secara percuma.

Carousell tidak hanya memudahkan kita untuk membersihkan almari dan ruang penyimpanan tetapi juga membuka peluang untuk menjana pendapatan sampingan di samping memupuk sifat keusahawanan. Dengan menjual barang-barang yang tidak lagi digunakan, kita memperoleh wang tambahan yang boleh digunakan untuk pelbagai tujuan, termasuklah membeli preloved item dari pengguna akaun lain dalam *Carousell*. Ini dapat membentuk siklus ekonomi yang berterusan di mana barang-barang terus berpindah dari satu tangan ke tangan lain. Aktiviti seperti ini dapat meningkatkan tahap kewangan pemilik akaun, meningkatkan keberkesanan penggunaan barang secara lebih cekap dan mampan, selain dapat mengurangkan pembaziran sumber.

Salah satu aspek penting dari peralihan dari almari ke *Carousell* adalah penekanan pada kelestarian alam sekitar. Dengan menggalakkan penjualan dan pembelian barang terpakai, *Carousell* sebenarnya telah membantu dalam mengurangkan jumlah sisa di tapak pelupusan yang dihasilkan setiap tahun. Hal ini turut dapat mengurangkan pencemaran dan penggunaan ruang tanah yang semakin terhad bagi tujuan mengumpulkan sisa, sekaligus dapat menurunkan kadar carbon *footprint* disebabkan aktiviti manusia.

Aplikasi *Carousell* sangat mudah diakses dan mesra pengguna. Pembeli berpeluang untuk berkomunikasi, mengadakan hal tawar-menawar harga, dan menjalankan transaksi pembayaran. Setelah pembeli menerima barang yang dipos, pengguna akan saling berinteraksi dan di situ berlakunya lafaz ijab dan qabul jual-beli. Penjual akan membuat penilaian terhadap urusan jual beli dengan saling memberikan bintang (1-5) untuk menunjukkan tahap kepuasan hati transaksi berkenaan.

Perubahan dari almari dan stor penyimpanan barang ke medium seperti *Carousell* menzahirkan bagaimana barangan peribadi yang berkeadaan baik boleh dimanfaatkan oleh orang lain. Selain dapat membantu ekonomi dengan pendapatan sampingan, ia turut menyokong kelestarian alam sekitar dengan berkurangnya sisa di kawasan pelupusan sampah. Justeru, kita menyeru kepada semua pembaca agar dapat memanfaatkan medium atas talian bagi tujuan yang jual beli yang baik.



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

MENGAPA NAMA PANTAI NUSUK?

Dan Kenangan Bermula

Penulis: Siti Maziah Ab Rahman¹ dan Adeeba Najihah Binti Mohd Zaki²

^{1,2} Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan

Pantai Nusuk di Sabak, Kelantan, mempunyai sejarah yang menarik sebagai sebuah pulau terpencil yang kemudiannya menjadi tarikan pelancongan yang semakin popular. Lokasi asalnya merupakan sebuah pulau yang dipenuhi semak-samun dan tanah berpaya, dengan tiga pulau berhampiran antara satu sama lain. Menurut Encik Shamsuddin Daud salah seorang penduduk tempatan yang meneroka kawasan ini menyatakan bahawa sekitar 30 tahun lalu terdapat perubahan yang signifikan di kawasan tersebut termasuk perubahan sungai dan hakisan pantai yang menyebabkan Pulau Bernai bercantum dengan daratan. Kini lokasi ini telah menjadi tumpuan pelancongan setelah sebelumnya tersorok dari pengetahuan ramai. Kawasan ini terletak di Tanjung Kuala, di penghujung pesisir Pantai Sabak, Pengkalan Chepa.

Pantai Nusuk kini menarik perhatian pengunjung sebagai destinasi pelancongan baharu di Kota Bharu, Kelantan. Sebuah tanah persendirian dianggarkan seluas 20 hektar itu yang sebelum ini dikenali sebagai Tanjung Kuala Sabak telah diberikan nama baru menjadi 'Pantai Nusuk' yang bermaksud pantai tersorok atau tersembunyi. Menurut Encik Shamsuddin Daud, kawasan ini berpotensi menarik pengunjung kerana pasirnya yang bersih memutih serta bentuk muka bumi seperti kawasan pantai yang landai sesuai untuk aktiviti mandi-manda. Dengan bermodalkan RM50,000, beliau telah mengusahakan pantai bersama keluarganya dan mengambil masa kira-kira dua tahun untuk membersihkan semak-samun dan mencantikkan kawasan ini termasuk menyediakan kemudahan untuk pengunjung. Kerja-kerja pembersihan pantai yang sebelum ini terbiar dipenuhi semak-samun serta pokok kelapa bermula sewaktu Malaysia dilanda pandemik COVID-19 ketika semua rakyat perlu melaksanakan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP). Apabila industri pelancongan dibenarkan beroperasi semula, mereka cuba memperkenalkan Pantai Nusuk sebagai destinasi perkelahan baharu dan usaha itu dipermudahkan selepas ia tular dalam media sosial, baru-baru ini.

Selepas Pantai Nusuk tular di media sosial, ada pihak termasuk agensi kerajaan menyatakan hasrat mengambil alih pengurusan di situ namun ditolak kerana mahu memajukan sendiri pantai tersebut selain sudah membuat perjanjian dengan para pemilik tanah di situ untuk membayar sewa dengan kadar tertentu sekiranya kawasan tersebut berjaya dimajukan sebagai destinasi pelancongan. Encik Shamsuddin juga telah membuat permohonan kepada pihak berwajib untuk membina tandas awam untuk keselesaan pengunjung yang dianggarkan kira-kira 300 hingga 500 orang sehari dan meningkat pada hujung tetapi masih tidak diluluskan lagi. Selain menukar wajah Pantai Nusuk menjadi lokasi perkelahan yang cantik dan selamat, antara kemudahan lain disediakan setakat ini ialah tempat letak kenderaan yang dibuka setiap hari, bermula pukul 1 tengah hari hingga 7 petang dengan bayaran RM2.

Keunikan dan daya tarikan Pantai Nusuk telah membantu mempromosikan keusahawanan tempatan di sekitar kawasan tersebut. Contohnya Kedai Makan Viral Kiasatina Nusuk, yang menjual pelbagai jenis makanan yang sesuai dengan hidangan berkelah seperti kerabu maggi, sohon kaw, air nipah, makanan celup tepung dan masakan panas yang dijual dengan harga serendah RM4. Yang paling istimewa adalah boleh berkelah dan menghirup udara pantai yang nyaman merasai suasana nelayan sambil menikmati makanan dengan tenang.

Kenangan berkelah di Pantai Nusuk, Sabak, Kelantan, pastinya akan menjadi pengalaman yang berharga dan unik. Pantai Nusuk yang dulunya sebuah pulau terpencil yang kini menjadi destinasi pelancongan yang semakin popular, menawarkan suasana yang tenang dan indah untuk berkelah bersama keluarga dan rakan-rakan. Dikelilingi oleh keindahan alam semulajadi seperti pantai yang tenang dan pemandangan yang menakjubkan, berkelah di Pantai Nusuk pastinya akan meninggalkan kenangan manis yang tidak terlupakan.



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

Dan Kenangan Bermula

Penulis: Yusrina Hayati Nik Muhammad Naziman¹, Nor Haryanti Md Nor² dan Nadia Farleena Mohd Aznan³

^{1,2,3}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan

Nasken coffee sudah tidak asing lagi di kalangan orang muda sekarang. Bertemakan hipster menjadikan pilihan utama generasi muda untuk menikmati kopi premium. *Nasken Coffee* dikendalikan oleh seorang anak muda berasal dari Kelantan, Mohd Nazif Bin Ab Aziz sebagai ketua eksekutif dan perniagaan ini bermula pada Disember 2019. Bermula di Kota Bharu, Kelantan dan menawarkan pelbagai pilihan kopi serta menyajikan aneka hidangan kopi sama ada citarasa tempatan atau pun luar negara. Terkini, mereka mempunyai sebanyak 35 cawangan di sekitar Pantai timur dan bercita-cita untuk membuka sebanyak 76 cawangan di semenanjung Malaysia pada akhir tahun 2024.

Nasken Coffee mendapat tempat di kalangan belia muda mudi bukan sahaja kerana konsep hipster yang diperkenalkan tetapi reka bentuk susun atur yang dapat mencuri hati para pelanggan untuk setia dan terus mengunjunginya. Kafe ini bercirikan hiasan dalaman yang unik menonjolkan kelainan tersendiri yang lain daripada kafe lain. Hiasan dalaman *Nasken Coffee* kafe ini bercirikan bandar yang menggunakan perabot berkonsepkan gaya retro moden. Susun atur meja yang sangat selesa dimana tidak begitu sesak atau penuh. Pelanggan boleh memilih sama ada untuk makan di dalam restoran yang dilengkapi dengan penghawa dingin atau di luar (konsep terbuka). Dinding serta lantai berkonsepkan *simen industrial* menyerlahkan lagi konsep urban ditambah dengan pencahayaan lampu tidak terlalu terang dan memberi konsep tenang. Jika di malam hari, pencahayaan lampu ini memberi inspirasi untuk berehat dan berkumpul bersama kawan-kawan. Konsep dapur terbuka dan menonjolkan barisan-barista membuat kopi di samping aroma kopi menjadikan pilihan utama kepada penggemar kopi. *Hipster* atau konsep santai menjadi pilihan belia kerana trend terkini untuk muda mudi berkongsi cerita dan berehat. *Nasken Coffee* mempunyai ciri tersendiri dengan mengetengahkan konsep retro moden dengan menggunakan pinggan mangkuk bercorak retro moden.

Mereka juga menyediakan hidangan makanan barat dan kopi-kopi yang lazat dan menarik hasil dari kopi barista yang bertauliah. Makanan dan minuman yang disediakan juga bersesuaian dengan konsep hipster di mana mereka menyediakan makanan barat, tempatan serta aneka kopi. Tidak lupa aneka kek yang dibuat khas oleh pembuat kek tempatan di Kota Bharu, Kelantan.

Nasken Coffee telah mengaplikasikan *Servicescape* yang semakin mendapat sambutan di kalangan para pengusaha restoran atau tempat makan bagi menarik minat pelanggan. *Servicescape* merupakan model yang dibangunkan oleh *Booms* dan *Bitner* yang menekankan kesan persekitaran fizikal di mana proses perkhidmatan berlangsung. Tujuan model *servicescape* diperkenalkan adalah untuk menerangkan kelakuan manusia semasa menerima perkhidmatan dan bagaimana perkhidmatan yang disediakan mengikut matlamat organisasi. *Servicescape* dikira amat penting bagi sesebuah perniagaan perkhidmatan terutamanya perkhidmatan restoran apabila menjadi elemen penting kerana pelanggan dan perkhidmatan hadir serentak apabila sesebuah perkhidmatan itu diberikan.

Pelanggan yang mengunjungi sebuah restoran atau tempat makan akan mengandaikan persepsi perkhidmatan yang diterima sama seperti yang telah diwar-warkan oleh kedai atau organisasi tersebut. Kelebihan daya saing yang ditonjolkan oleh *Nasken Coffee* ini menjadikan mereka lebih kompetitif dalam industri penyediaan pemakanan. Kualiti perkhidmatan juga amat penting untuk dititikberatkan pada kerana pelanggan masa kini lebih berpengetahuan serta mudah mendapatkan informasi terkini hanya di hujung jari mereka. Cabaran masa kini bagi perniagaan perkhidmatan adalah mereka bersaing untuk mendapat tempat di hati pelanggan dan kelestarian dan sesebuah perniagaan.



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

Penulis: Puan Hj Nurulaini Hj Zamhury¹

¹Fakulti Sains Pentadbiran & Pengajian Polisi, UiTM Cawangan Kedah

Menurut Prof. Dr. Samsudin A Rahim dalam artikelnya pada tahun 2007 bertajuk Usahawan Sosial mendefinisikan usahawan sosial sebagai individu yang menggunakan prinsip keusahawanan untuk mengatasi masalah sosial. Mereka berusaha untuk membawa perubahan positif dalam masyarakat melalui inisiatif yang inovatif dan mampan dengan tujuan utama untuk meningkatkan kesejahteraan dan kualiti hidup golongan yang kurang bernasib baik. Program Pendidikan Anak-Anak Asnaf Komuniti B40 PPR Paya Nahu Sungai Petani menggunakan konsep kemahiran pengurusan projek ini sebagai satu life skill kepada setiap individu untuk kemandirian hidup dan bermanfaat kepada ummah. Objektif utama program ini adalah untuk membangunkan karakter anak-anak asnaf yang berumur antara 8 hingga 12 tahun. Penyertaan dalam program ini melibatkan 20 orang anak asnaf dari komuniti B40. Program ini adalah inisiatif sendiri dan telah membangun modul khusus untuk program ini, menggunakan pendekatan pengurusan projek sebagai Khalifah Allah.

Dalam program ini, terdapat tiga aktiviti utama. Aktiviti pertama ialah "Siapa Saya di Dunia Ini dan Apakah Tujuan Hidup Kita". Aktiviti ini bertujuan untuk memberi kesedaran diri kepada anak-anak asnaf tentang peranan mereka dan apakah tujuan kehidupan sebagai seorang Muslim. Mereka didedahkan dengan konsep bahawa setiap individu adalah khalifah Allah iaitu pengurus yang mempunyai tanggung jawab besar di muka bumi. Aktiviti kedua pula ialah "Sikap dan Akhlak Saya sebagai Khalifah Allah". Aktiviti kedua ini menekankan aspek kepemimpinan, sikap, dan akhlak sebagai seorang khalifah Allah. Anak-anak asnaf diberi pendedahan untuk mempunyai akhlak yang mulia dan sikap positif yang bukan sahaja bermanfaat untuk diri mereka sendiri tetapi juga kepada keluarga dan masyarakat.

Manakala aktiviti yang terakhir adalah "Aktiviti Mewarna". Selain daripada pembelajaran teori, program ini juga menggabungkan elemen praktikal seperti aktiviti mewarna bertujuan untuk mengasah kreativiti dan memberikan mereka ruang untuk berekspresi. Penggunaan fungsi otak kiri dan kanan akan membantu memaksimumkan potensi diri seorang individu dalam peningkatan kecemerlangan potensi diri. Selepas menyelesaikan ketiga-tiga aktiviti utama, program diteruskan dengan sesi pemberian hadiah sebagai penghargaan atas penyertaan mereka. Majlis diakhiri dengan sesi makan bersama-sama untuk mengeratkan ukhuwah dan mengukuhkan semangat kekeluargaan Muslim dalam kalangan peserta.

Program pembangunan karakter anak-anak asnaf yang dijalankan ini menunjukkan betapa pentingnya peranan usahawan sosial dalam membawa perubahan positif kepada masyarakat, khususnya golongan komuniti anak-anak B40. Dengan mengambil pendekatan yang menyeluruh, program ini bukan sahaja memberi kesedaran diri dan kepimpinan kepada anak-anak asnaf, tetapi juga membantu mereka memahami peranan mereka sebagai khalifah Allah di dunia ini. Melalui inisiatif yang sederhana namun diharapkan berimpak besar seperti ini dapat membangunkan growth mindset dan menanamkan semangat berjiwa besar yang tidak mudah putus asa, kuat, cekal dan tabah khususnya dikalangan anak-anak asnaf dan pada masa yang sama menjadikan mereka sebagai khalifah Allah berakhlak mulia dan seorang pemimpin yang hebat melaksanakan tanggungjawab.

Sebagaimana sabda Rasulullah SAW, membantu menyelesaikan kesulitan orang lain akan mendatangkan kemudahan dan keberkahan dalam hidup di dunia dan di akhirat. Semoga lebih ramai yang terdorong untuk menjadi usahawan sosial dan meneruskan usaha murni ini demi kebaikan ummah. Sebagaimana hadis yang telah disebutkan:

"Barangsiapa yang membantu menyelesaikan kesulitan seorang mukmin di dunia, Allah akan menyelesaikan kesulitannya pada hari kiamat. Barangsiapa yang memudahkan urusan orang lain, Allah akan memudahkan urusannya di dunia dan di akhirat." (HR Muslim)

Hadis ini menjadi peringatan yang jelas bahawa membantu ummah adalah tanggungjawab setiap muslim. Dengan mengambil langkah-langkah kecil namun signifikan, kita boleh membawa perubahan yang besar kepada kehidupan orang lain. Marilah kita terus berusaha dan berdoa agar setiap inisiatif kita diberkati dan memberikan manfaat yang berpanjangan kepada masyarakat.



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

KAK CHIK NASI BERLAUK

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan

Penulis: Nor Haryanti Md Nor¹, Yusrina Hayati Nik Muhammad Naziman², Nadia Farleena Mohd Aznan³ dan Siti Maziah Ab Rahman⁴

^{1,2,3,4}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan

Jika singgah di Kelantan, adalah tidak sah untuk tidak mencuba makanan 'Kak Chik Nasi Berlauk' yang sememangnya sinonim di negeri Kelantan. Pemiliknya Che Halimah binti Che Ahmad yang dilahirkan di Tumpat, Kelantan dan lebih dikenali dengan gelaran 'Kak Chik Nasi Berlauk'. Terkini, beliau telah dinobatkan sebagai Tokoh Sayyidatina Khadijah Khuwailid bersempena Hari Sayyidatina Khadijah 2023. Kini beliau telah berumur 68 tahun. Suaminya bernama Mat Salleh Bin Awang, berusia 75 tahun dan mereka memiliki 6 orang cahya mata.



Bermula daripada menjadi pembantu gerai makanan pada sekitar tahun 1980an, beliau mempelajari selok belok perniagaan dan belajar memasak gulai ikan tongkol serta pelbagai jenis menu lauk pauk. Seterusnya beliau mula menjual nasi bungkus yang diletakkan di kedai-kedai kopi sekitar kampung. Sejak itu, makanan beliau mendapat sambutan menggalakkan daripada masyarakat sekitar disebabkan rasanya yang sedap, tidak mudah basi dan harganya berpatutan.

Pada tahun 2012, nama Kak Chik Kampung Berangan mula digunakan oleh beliau secara komersial. Selepas beberapa tahun, Kak Chik telah memiliki kedai makan dan kedai pemprosesan nasi berlauk. Kini nasi berlauk Kak Chik sudah menjadi makanan sepanjang masa tidak kira sebagai sarapan, tengahari ataupun makan malam. Apa yang hebatnya perniagaan ini telah mencapai jualan jutaan ringgit setahun. Lebih menarik, setiap malam lebih 2000 bungkus nasi berlauk Kak Chik akan dibawa dari Tumpat Kelantan merentas Banjaran Titiwangsa untuk dihantar ke negeri Selangor dan Kuala Lumpur untuk dihidang sebagai sarapan di sana.

Lebih membanggakan, Kak Chik merupakan usahawan yang disegani dan sangat dermawan. Beliau memanfaatkan hartanya ke jalan kebajikan dengan memberi sumbangan kepada masjid-masjid, menaja penduduk tempatan dan pekerja untuk melakukan umrah, menganjurkan kelas Al-Quran bagi penduduk setempat dan pelbagai lagi aktiviti jariahnya. Semoga semangat usahawan seperti Kak Chik ini dapat menjadi 'role model' kepada usahawan muda tempatan yang baru hendak berjinak-jinak dengan dunia perniagaan.



****Sumber gambar:** www.wanitakelantan.com

KAPTEN SYAHAROME: DARI KOKPIT KE PERNIAGAAN HOMESTAY AIRBNB

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan

Penulis: Putra Faizurrahman Zahid¹, Nurul Syaquirah Zulqernain² dan Nik Suriati Nik Hassan³

^{1,2,3}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan

Kebanyakan kisah kerjaya jarang berakhir dengan sesuatu perniagaan yang dikira sebagai kecil atau picisan. Kapten Syaharome Sameon seorang juruterbang AirAsia yang berjawatan tinggi diperingkat pengurusan kanan syarikat penerbangan tambang murah nasional telah membuktikan sebaliknya. Beliau juga merupakan seorang usahawan 'Homestay' Airbnb yang memiliki kisah yang menarik dan unik.

Perniagaan *homestay* ini biasanya dimiliki oleh pemain industri berskala kecil yang mengoptimumkan penggunaan rumah kedua dan ketiga untuk sistem perhotelan, memiliki aplikasinya tersendiri, dan mengambil kos pengurusan yang rendah sekitar 1%. Perniagaan *Airbnb* sangat sesuai kepada pemilik rumah yang ingin menyewakannya dengan kadar harian dan servis separa penuh bersesuaian dengan harganya. Ianya ibarat hotel tanpa bangunan yang besar, privasi dan lebih kos efektif. Apatah lagi dengan memiliki 20 buah rumah di Kuala Lumpur yang disewakan secara harian melalui *Airbnb*, beliau berhasil menjana jutaan ringgit setahun.

Bermula dengan 2 buah rumah sahaja, Kapten Syaharome bergerak memilih *Airbnb* sebagai permulaan perniagaannya. Oleh kerana rumah yang dibeli agak rendah harganya pada masa pembinaan, beliau menyewakan rumah

tersebut dengan menggunakan sistem Airbnb dengan murah dan menjana aliran tunai positif. Setelah 2 tahun berlalu, beliau menambah lagi 3 unit rumah 'apartment' di bangunan yang sama kerana terdapat lebih permintaan walaupun harga sewaan harian sudah dinaikkan. Disini beliau mendapat harga pembelian rumah yang lebih rendah secara signifikan kerana terdapat beberapa unit rumah yang masih tidak terjual.

Dalam perjalanan membina perniagaan *Airbnb* beliau juga telah memilih sasaran pasaran yang agak berbeza dengan pihak penyedia perkhidmatan yang sama. Beliau memilih pinggir bandar Kuala Lumpur yang pesat membangun dan bukan kawasan pelancongan dan pantai seperti kebanyakan penyedia *Airbnb* yang lain. Jika kita tafsirkan dengan istilah yang lebih moden, mungkin 'Staycation' adalah fenomena baru yang paling sesuai telah mengambil tempat di kalangan penduduk Malaysia. *Airbnb* juga agak berbeza dengan hotel bajet atau hotel dalam bandar kerana ianya pakej lengkap untuk kediaman rumah termasuk parkir kenderaan, dapur, perkhidmatan sekuriti, gymnasium dan kolam renang.

Namun, kejayaan tidak datang tanpa cabaran dan halangan. Pernah suatu ketika, Kapten Syaharome dikenakan denda cukai lebih RM200,000 oleh Lembaga Hasil Dalam Negeri kerana masalah kelewatan dan kesilapan dalam pengemukaan laporan cukai. Ya, ramai tidak mengetahui bahawa rumah yang disewakan perlu diakses untuk pelaporan cukai dengan beberapa pengecualian bayaran tertentu sahaja. Meskipun menghadapi cabaran ini, beliau tidak putus asa dan belajar dari kesilapan tersebut untuk memperbaiki proses kewangan perniagaannya dengan cara melantik seorang akauntan untuk membantu beliau menguruskan perniagaan *Airbnb*.

Selain itu, Kapten Syaharome juga menghadapi cabaran seperti persaingan daripada pemilik rumah-rumah lain di *Airbnb*, tetapi beliau sentiasa melihat ianya sebagai sesuatu yang positif. Kebetulan beliau berkesempatan mengenali pesaing-pesaing (yang beliau anggap kawan) dan memahami masalah mereka semua adalah sama, iaitu 'Servis' mengemas. Maka Kapten Syaharome menggunakan khidmat pekerja-pekerja beliau untuk membantu pesaing (kini pelanggan) dengan bayaran perkhidmatan. Kini beliau juga memiliki perkhidmatan servis kemas untuk semua rumah *Airbnb* beliau sendiri dan pesaing-pesaing beliau. Oleh kerana beliau memiliki unit yang lebih banyak, kos penyelenggaraan beliau semakin efektif. Akhirnya beliau berjaya mengatasi semua cabaran dan terus berkembang dalam perniagaan ini sehingga memiliki 20 buah rumah untuk AirBnB dan beberapa prasarana yang lain seperti kedai dobi dan pasaraya mini.

Kisah ini mengajar kita bahawa dalam dunia perniagaan, cabaran adalah sesuatu yang tidak dapat dielakkan. Namun, dengan keazaman, ketekunan, dan kebijaksanaan, kita boleh mengatasi cabaran tersebut dan mencapai kejayaan yang diimpikan.

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



NASI DAGING AYAQ ASAM TAPAH: ISTIMEWA DAN LAZAT

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan

Penulis: Farihana Abdul Razak¹ dan Nurul Hidayah Aziz²

¹Fakulti Undang-Undang, UiTM Cawangan Perak, ²Akademi Pengajian Islam Kontemporari, UiTM Cawangan Perak

'Nasi Daging Ayaq Asam Tapa' merupakan hidangan yang wajib dicuba dan dirasai keenakannya oleh pengunjung dan penduduk setempat di Tapa, Perak. Makanan yang berasal dari utara tanah air ini telah diperkenalkan oleh pasangan suami isteri yang bernama Puan Noor Azwin dan Encik Muhammad Zul Akmal. Makanan ini telah menjadi salah satu pilihan bagi menu tengahari.

Perniagaan 'Nasi Daging Ayaq Asam Tapa' telah bermula pada tahun 2018 bermula dengan penghantaran dari rumah ke rumah dan pejabat ("Cash on delivery"). Kemudian, lokasi perniagaan bertapak pula di pasar Ramadhan, di Pekan Langkap dan kini telah beroperasi sepenuhnya di dataran perniagaan Majlis Daerah, di Jalan Temoh, Taman Bukit Hijau, Tapa, Perak. Puan Noor Azwin. Apa yang istimewanya, nasi daging ayaq asam ini dihidangkan didalam talam dengan harga bermula daripada RM10. Tidak dinafikan, kelazatan nasinya seiring dengan kepedasan air asam yang memukau para penggemar makanan utara ini. Selain daripada daging, ayam juga turut tersedia. Selain itu, menu bahun sup utara dengan sambal merah juga antara menu yang diperkenalkan oleh usahawan muslim di kedai makannya ini.

Menceburi bidang perniagaan perlu bersedia menghadapi cabaran, rintangan dan halangan. Setiap keputusan yang ingin diputuskan perlu dipertimbangkan sebaiknya. Sikap berhati-hati juga adalah wajar memandangkan aktiviti perniagaan ini melibatkan kewangan dan ianya memberi kesan sama ada perniagaan ini dapat meraih keuntungan atau menanggung kerugian.

Kerja keras, perjuangan yang konsisten dan tidak mengenal erti putus asa merupakan pengorbanan yang perlu dibuat demi mencapai objektif dan impian. Keringat yang dikorbankan tidak akan sia-sia malah akan membuahkan hasil yang sungguh istimewa. Melihat perkembangan perniagaan usahawan muslim ini, daripada sebuah kereta yang dulunya digunakan untuk kegunaan harian dan berniaga, kini mereka telah berjaya membeli dua buah kereta baru hasil daripada kegigihan dan keringat yang telah mereka korbakan. Selain itu juga, mereka mampu membeli sebuah rumah yang masih lagi dalam proses pembinaan untuk kehidupan yang lebih baik bagi mereka seisi keluarga.

Waktu pagi merupakan waktu yang sibuk untuk menyediakan menu dari rumah dan dibawa pula ke kedai. Selain itu, masa pagi juga adalah waktu untuk mempersiapkan anak-anak ke sekolah. Pengorbanan yang dilakukan pastinya membuahkan hasil yang baik dan positif. Niat mengubah kehidupan juga menjadi faktor kepada kecemerlangan hidup seseorang individu.

Kesimpulannya, kerja keras, usaha yang berterusan dan keikhlasan dalam mengerjakan sesuatu pekerjaan pastinya membuahkan hasil yang setimpal dan menguntungkan. Kepada pengunjung yang mengunjungi daerah Batang Padang, Perak, jemputlah berkunjung ke kedai 'Nasi Daging Ayaq Asam Tapa' dan rasai keenakan santapan ini yang pastinya akan membuatkan penggemarnya teringat-ingat selepas pulang ke rumah nanti.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada akaun media sosial pemilik Nasi Daging Ayaq Asam Tapa**

RABIAH AMIT: PERINTIS SENI KEK LAPIS SARAWAK DI PERSADA DUNIA

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan

Penulis: Hjh. Nurnazirah bt. Jamadin¹

¹Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Sarawak

Puan Rabiah Amit, seorang ikon dalam dunia kulinari Malaysia dan diiktiraf sebagai individu pertama yang mencipta kek lapis Sarawak. Beliau dilahirkan pada 11 April 1956 di Kuching, Sarawak. Beliau telah menunjukkan minatnya yang mendalam dalam bidang masakan sejak daripada usia muda terutamanya dalam pembuatan kek dan kuih. Kegigihan dan kreativiti beliau dalam menghasilkan resepi baru telah membawa kepada inovasi dari segi rupa, warna, rasa, dan bentuk kek lapis Sarawak yang kita kenali hari ini.

Sebagai seorang anak kelahiran Kuching, Puan Rabiah sering menyertai pelbagai pertandingan masakan dan beberapa kali menjadi juara. Antaranya, beliau meraih kemenangan dalam pertandingan sempena Tahun Melawat Selangor 2000, serta pertandingan anjuran majalah-majalah tempatan, syarikat *Nestle*, dan juga *Shell Oil & Gas*. Penglibatan beliau yang aktif dalam perkumpulan wanita di Sarawak dan Brunei Darussalam turut memperkukuh kedudukannya dalam dunia masakan.

Puan Rabiah mempunyai minat yang mendalam terhadap kek lapis biasa dan kek yang mempunyai corak, motif, atau bentuk yang unik. Beliau dikenali sebagai pencipta kek lapis Sarawak moden dan penulis buku resepi kek dan biskut paling berjaya di negara ini. Rekod jualan buku beliau mengatasi mana-mana buku kek yang diterbitkan dalam bahasa Inggeris dan Mandarin, membuktikan populariti dan keaslian resipinya.

Keaslian resepi kek lapis Sarawak yang dihasilkan Puan Rabiah telah menjadikan beliau antara penulis tempatan yang menerima royalti tertinggi daripada jualan bukunya di pasaran terbuka. Namun, di sebalik kejayaan yang dikecapi, Puan Rabiah juga tidak terlepas daripada cabaran perniagaan. Salah satu cabaran terbesar adalah apabila kilang kek lapis beliau musnah dalam kebakaran, mengakibatkan koleksi buku resipi dari permulaan kerjayanya hangus terbakar. Walaupun menghadapi dugaan besar ini, beliau tidak berputus asa dan bertekad untuk bangkit semula. Dengan semangat yang kental, Puan Rabiah Amit memulakan semula empayar perniagaannya.

Kisah Puan Rabiah Amit bukan sahaja menginspirasi ramai manusia dalam dunia masakan, tetapi juga menunjukkan ketabahan dan kegigihan seorang wanita dalam mengharungi cabaran hidup. Kejayaan dan inovasi yang dibawa oleh Puan Rabiah dalam penciptaan kek lapis Sarawak akan terus dikenang dan dihargai oleh generasi akan datang.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada Facebook Rabiah Amit Cake House dan TVS.**

USAHAWAN PERMAIDANI: STATUS OKU BUKAN PENGHALANG

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan

Penulis: Mohd Aidil Riduan Awang Kader¹ dan Musramaini Mustapha²

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

Menjadi seorang usahawan yang berjaya bukanlah sesuatu perkara yang mudah. Apatah lagi bagi seseorang yang bergelar Orang Kelainan Upaya (OKU). Namun itu bukanlah penghalang untuk berjaya. Begitulah semangat yang ditunjukkan oleh Mohd Sukur Ibrahim seorang usahawan permaidani yang berjaya mengembangkan perniagaannya hingga kini walaupun beliau adalah seorang OKU. Beliau merupakan Tokoh Usahawan OKU Cemerlang Kebangsaan pada 2014 dan merupakan pakar motivasi dan juga kewangan. Berketinggian hanya kira-kira 100 sentimeter dan bersaiz kecil seperti kanak-kanak bukanlah menjadi penghalang untuk beliau berjaya.

Dilahirkan 40 tahun dahulu di Melaka dan berasal dari keluarga yang sederhana di mana bapanya merupakan pesara tentera dan ibunya seorang suri rumah sepenuh masa mendorong beliau bercita-cita tinggi untuk membantu keluarga. Minat berniaga yang mendalam sejak kecil menyebabkan beliau tidak serik untuk melakukan pelbagai jenis perniagaan walaupun acap kali mengalami kegagalan dalam perniagaan yang diceburi sebelum ini. Meskipun mempunyai Ijazah Sarjana Muda Sains Komputer dari Universiti Kebangsaan Malaysia, namun minat yang mendalam terhadap bidang perniagaan sejak kecil menyebabkan beliau memilih untuk berniaga daripada bekerja 'makan gaji'.

Sebenarnya bukan mudah untuk seseorang usahawan itu berjaya di dalam bidang perniagaan. Jatuh bangun di dalam bidang perniagaan itu adalah lumrah bagi seseorang usahawan sebelum mereka mengecapi kejayaan. Ini termasuk juga bagi diri beliau. Sebelum berkecimpung di dalam perniagaan permaidani ini, beliau telah menceburi pelbagai bidang perniagaan lain yang telah mengalami kegagalan. Ini termasuklah menceburi bidang usahawan MLM (*Multi-Level Marketing*) yang mampu bertahan selama 2 tahun, membuka perniagaan dobi yang bertahan selama 6 bulan dan menjadi rakan kongsi bagi perusahaan hiasan dalaman.

Namun kesemuanya mengalami kegagalan akibat kekurangan ilmu perniagaan dan keusahawanan termasuklah pengurusan kewangan yang lemah iaitu berbelanja melebihi pendapatan. Ini diakui sendiri oleh beliau yang mengatakan pentingnya mempunyai ilmu pengetahuan yang betul dalam bidang perniagaan sekiranya ingin menjadi seorang usahawan yang berjaya. Beliau juga banyak menghadapi cabaran untuk mendapat kepercayaan pelanggan di awal pembabitan beliau di dalam perniagaan ini. Kekurangan fizikal yang dimiliki menyebabkan beliau sukar mendapat kepercayaan dan keyakinan terutama di dalam bidang perusahaan yang beliau ceburi iaitu menjalankan perniagaan perkhidmatan membekal dan memasang permaidani 'wall-to-wall' untuk masjid, pejabat dan lain-lain yang memerlukan tenaga yang banyak. Beliau pernah dihalaui dan dianggap sebagai peminta sedekah apabila datang untuk membuat perundingan walaupun temujanji telah dibuat melalui telefon. Selain itu terdapat juga pelanggan yang membatalkan tempahan di saat akhir apabila melihat keadaan fizikal beliau kerana tidak yakin dengan kemampuan beliau menyiapkan projek tersebut. Malah ada juga pelanggan yang tidak membuat pembayaran sepenuhnya apabila permaidani siap dipasang. Namun semua itu tidak menjadi pematah semangat buat beliau untuk berjaya.

Berbekalkan modal pinjaman sebanyak RM15,000 daripada seorang rakan dengan hanya 'bercagarkan' surat tempahan daripada pelanggan dan 'janji' untuk membayar kesemua pinjaman itu dalam tempoh sebulan, kini beliau telah berjaya menjadi usahawan dan membuka empayar perniagaan sendiri di bawah nama syarikat *D-Strike Solution* yang beribu pejabat di Seri Kembangan Selangor sejak 2010. Syarikat ini menyediakan perkhidmatan membekal dan memasang permaidani bagi ruang pejabat, masjid, gymnasium, rumah dan sebagainya serta menyediakan perkhidmatan pemasangan kanopi, papan tanda dan "window blind".

Kejayaan perniagaan beliau kini juga banyak dibantu oleh isteri, keluarga dan para pekerja yang amanah yang bersama-sama memajukan *D-Strike Solution* dengan memberikan perkhidmatan terbaik kepada para pelanggan di seluruh Malaysia sehingga berjaya memperolehi pendapatan mencecah enam angka sebulan. Kesimpulannya, bukan mudah untuk beliau mengecapi kejayaan seperti hari ini. Pahit getir yang dilalui di dalam bidang perniagaan menjadikan beliau insan istimewa yang harus dijadikan contoh dan tauladan bagi mereka yang ingin menjalankan perniagaan. Semangat jitu, tahap kecekalan yang tinggi serta tidak mudah berputus asa menjadi faktor utama kejayaan beliau hingga ke hari ini.

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



KEK LAPIS HARGA KAYANGAN SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN

Jom Makan dan Jalan

Penulis: Hjh. Nurnazirah binti Jamadin¹

¹Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Sarawak

Jika berkunjung ke Kuching, Sarawak, anda harus singgah di kedai kek premium Abg K'ju *Cake House* yang terletak di Kota Samarahan, Sarawak. Kemunculan Kek Lapis *Baklava* yang bernilai RM650 untuk satu acuan hasil ciptaan Abg K'ju *Cake House* di pertengahan bulan Ramadan 2024 yang lalu, telah menjadi perbualan hangat di dunia nyata dan media sosial. Keterujaan orang ramai untuk mencuba resepi yang dikongsi oleh pemilik perniagaan ini disamping permintaan terhadap kek tersebut yang melonjak secara mendadak, telah menyebabkan bekalan kacang pistachio semakin berkurangan dan pembekal mengalami kehabisan stok. Fenomena ini bukan sahaja menggambarkan populariti kek, tetapi kesan tular di media sosial juga meningkatkan permintaan produk eksklusif ini. Bahkan, ada pelanggan yang datang dari jauh dan sanggup ke Kota Samarahan semata-mata untuk merasai kek ini.

Berbekalkan kreativiti dan bahan-bahan premium, Abg K'ju telah berjaya mencipta kek lapis premium yang bukan sahaja enak tetapi juga memukau pandangan, sehingga menjadi tular. Abg K'ju *Cake House*, yang sinonim dengan jualan Kek Lapis Sarawak, manisan, roti dan pastri, kini menambah satu lagi produk premium mereka. Kek Lapis *Baklava* ini disediakan dengan teliti menggunakan bahan-bahan berkualiti tinggi seperti kacang *pistachio* yang melimpah, menghasilkan tekstur lembab, dan rasa yang memikat tanpa menggunakan sebarang bahan pengawet.

Menyedari minat yang semakin mendalam daripada komuniti dalam talian, Abg K'ju *Cake House* telah berkongsi resepi kek lapis ini di laman media sosial mereka seperti *Facebook* dan *Instagram*. Langkah ini bukan sahaja menggalakkan ramai untuk mencuba sendiri resepi tersebut, tetapi juga telah menjadikan permintaan terhadap kek tersebut meningkat secara mendadak walaupun harga yang ditawarkan adalah sangat tinggi. Perkongsian resepi ini telah menerima ribuan '*shares*' dan komen dari seluruh pelusuk negara, dan menunjukkan betapa besarnya impak kek ini di media sosial.

Penawaran kek ini tidak berhenti di situ sahaja. Abg K'ju *Cake House* menyediakan beberapa pakej jualan yang sesuai untuk pelbagai bajet. Pakej ini memastikan setiap pelanggan dapat merasai keunikan Kek Lapis *Baklava* mengikut kemampuan masing-masing. Nilai Kek Lapis *Baklava* yang tinggi adalah setimpal dengan kualitinya. Penggunaan kacang *pistachio* yang mahal memberikan satu pengalaman istimewa kepada pembelinya. Bagi pecinta kek keju dan kacang *pistachio*, Kek Lapis *Baklava* adalah satu kemestian untuk dicuba.

Reaksi daripada orang ramai terhadap kek ini juga bercampur-baur. Ramai yang memuji kelazatan dan keunikan kek ini, terutamanya mereka yang meminati keju. Namun, ada juga yang merasakan gabungan keju dan kacang *pistachio* agak biasa dan kurang menarik. Walaupun begitu, kek ini tetap mencuri perhatian dan mencetuskan fenomena hangat di media sosial. Bagi yang ingin mencuba sendiri resepi ini atau mahu mendapatkan kek yang telah siap, anda boleh mengunjungi laman web rasmi Abg K'ju *Cake House* di <https://abgkjucakehouse.com/>. Dengan kemunculan kek lapis premium ini, Abg K'ju *Cake House* terus mengukuhkan reputasinya sebagai pengusaha kek lapis Sarawak yang sentiasa mempunyai permintaan dari pelanggan.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada media sosial Facebook Abg K'ju *Cake House*.**

KEMBARA DAN TEH!

Jom Makan dan Jalan

Penulis: Ts. Ainaa Maya Munira binti Ismail¹

¹Pusat Pengajian Kejuruteraan Mekanikal, UiTM Cawangan Johor

Jauh perjalanan, luas pemandangan, bagi individu yang gemar mengembara pasti sudah biasa mendengar peribahasa ini. Secara ilmiahnya memang ada benarnya bait-bait peribahasa ini. Pada yang gemar mengembara, menjelajah ataupun melancong pastinya mempunyai matlamat tersendiri sama ada suka menikmati keindahan alam, mempelajari kelainan adat resam setempat, mempelajari teknologi yang terdapat di negara lain dan tidak terkecuali bagi yang suka merasai ataupun menikmati makanan tempatan. Bagi penulis, peluang melancong di negara lain memberikan satu kepuasan serta pengalaman

manis yang tidak dapat diungkap dengan kata-kata zahir semata. Selain dapat meluaskan ilmu pengetahuan, penulis berpeluang meneroka minat tersembunyi. Penulis merupakan penggemar teh kosong atau dalam erti kata lain 'teh o'. Teh merupakan minuman kesihatan semulajadi tradisional, ia mengandungi katekin, kafein, protein, asid amino, vitamin, lipid dan sebatian organik lain. Cara penyediaan air teh sangat mudah iaitu menggunakan teknik rendaman bersama air mendidih. Teh sangat bermanfaat untuk tubuh manusia maka tidak hairanlah minuman ini menjadi salah satu daripada tiga minimum utama dunia.

Oleh demikian, penulis tidak melepaskan peluang merasai teh tradisi beberapa negara yang telah dilawati. Penulis pernah berkunjung ke Beijing, China, di mana penulis sempat merasai teh yang dihidangkan di sana. Terdapat enam jenis teh yang sempat dinikmati iaitu teh hijau, teh hitam, teh putih, teh kuning, teh gelap dan teh Oolong. Setiap jenis teh ini mempunyai perbezaan cara tapan, rasa dan khasiat tersendiri. Penulis memilih teh Oolong untuk dibawa pulang ke Malaysia kerana amat berminat dengan khasiatnya iaitu anti-penuaan, dan pemulihan alahan kulit. Teh Oolong mempunyai rasa kesegaran teh hijau dan kemanisan teh hitam, secara khusus rasa teh ini tidak terlalu pekat dan terbit rasa selesa ketika diminum secara panas mahupun suam.

Pada tahun 2024, penulis sekali lagi mengambil peluang merasai keunikan teh negara lain. Berkunjung ke Istanbul, Turki dan di sana penulis dihidangkan dengan teh tradisional yang juga dikenali sebagai 'Cay'. Teh Turki berwarna hitam dan dihidangkan dalam gelas kecil khas. Teh ini biasanya dihidangkan pada waktu pagi ataupun selepas makan malam. Dikatakan bahawa teh Turki merupakan penawar dan dapat meningkat sistem imunisasi. Penulis sempat merasai teh tradisional ini, dari segi rasa teh ini pekat, pedas dan kuat berbanding teh lain yang biasa diminum.



Terdapat beberapa lagi pengalaman penulis mengenai kembara dan teh, tetapi cukup sekadar ini sahaja coretan perkongsian buat kali ini. Persoalannya masih ramaikah warga UiTM yang mempunyai kegemaran yang sama iaitu minat terhadap 'teh o' dan merasakan setiap hirupan tersebut memberikan ketenangan jiwa?

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

PASAR NELAYAN SADONG JAYA: SYURGA PEMBORONG HASIL LAUT

Jom Makan dan Jalan

Penulis: Hjh. Nurnazirah binti Jamadin¹

¹Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Sarawak

Dalam situasi ekonomi yang terbeban dengan kenaikan harga barang mentah dan keperluan harian, terdapat satu destinasi yang tetap menjadi pilihan bagi penduduk Kota Samarahan iaitu Pasar Nelayan Sadong Jaya. Pasar ini menjadi mercu tanda kestabilan ekonomi dalam kalangan penduduk setempat, di mana mereka dapat terus menikmati kemudahan membeli barang dapur basah dengan harga yang berpatutan. Di sebalik cabaran ekonomi yang semakin mendesak, pasar ini terus menjadi sumber kelegaan dan ketenangan bagi mereka yang bergantung kepadanya untuk keperluan harian.

Pasar Nelayan Sadong Jaya terletak kira-kira 70 km dari bandar Kuching, Sarawak. Pasar ini menjadi destinasi popular bagi pemburu makanan laut segar dengan harga borong yang sangat murah. Perjalanan yang mengambil masa sekitar satu jam ini sangat berbaloi untuk mendapatkan pelbagai jenis hasil laut segar yang ditawarkan oleh nelayan tempatan.

Pasar ini mungkin kurang dikenali berbanding pasar-pasar utama di Kuching dan Kota Samarahan, namun bagi penduduk tempatan dan pemborong, ia adalah rahsia terbaik untuk mendapatkan makanan laut berkualiti tinggi dengan harga rendah. Pelbagai jenis ikan dan makanan laut segar dijual terus dari bot nelayan tanpa melalui orang tengah, menjadikan harganya jauh lebih berpatutan. Pasar Nelayan Sadong Jaya berfungsi sebagai platform bagi ahli Pertubuhan Nelayan Kawasan (PNK) untuk menjual hasil tangkapan mereka secara langsung. Ini memastikan harga yang ditawarkan kepada pengguna lebih rendah dan hasil tangkapan dijual segar. Pada musim tertentu, harga makanan laut menjadi sangat murah sehingga habis terjual dalam masa 1 hingga 2 jam sahaja. Operasi pasar bermula seawal jam 4:30 pagi, dengan pemunggahan hasil laut dari bot, dan orang awam biasanya mula berkunjung sekitar jam 8 pagi.

Selain makanan laut, pasar ini juga mempunyai pasar tani yang dikendalikan oleh Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA). Pasar tani ini menyediakan ruang untuk penjualan hasil pertanian dan produk kering, membolehkan penduduk luar bandar memasarkan produk mereka tanpa perlu bergantung kepada orang tengah. Kewujudan pasar ini telah merangsang ekonomi setempat dan meningkatkan pendapatan penduduk kawasan tersebut. Semua peniaga diingatkan untuk mengekalkan kebersihan kawasan perniagaan mereka untuk memastikan persekitaran yang bersih dan tidak tercemar.

Pasar Nelayan Sadong Jaya bukan sahaja menawarkan harga yang murah, tetapi juga pengalaman membeli-belah yang unik dengan hasil laut segar yang sukar didapati di tempat lain. Bagi mereka yang mencari makanan laut berkualiti tinggi pada harga berpatutan, pasar ini pasti menjadi pilihan yang tepat.

****Sumber gambar: Facebook Ikan Sadong Jaya**



PASAR PAYANG BUKAN SEKADAR PUSAT PERNIAGAAN

Jom Makan dan Jalan

Penulis: Dr Mohamad Hafiz Rosli¹

¹Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Johor

Pasar Payang yang terletak di Kuala Terengganu merupakan satu destinasi tarikan pelancong terutama bagi 'kaki shopping'. Bayangan pasar ini sentiasa berada dalam sanubari mereka yang mencintai barang-barang seperti batik Terengganu, kain sutera, kain brokat, kain dan sampung songket tenunan, barangan tembaga dan peralatan rumah. Menelusuri satu kedai dari baris pertama hingga ke berikutnya, dari tempat kain ke tempat barangan rumah sehinggalah ke kedai makan, berada di Pasar Payang umpama satu pengalaman yang sungguh mengujakan.



Kunjungan saya pada tahun 2023 mendapati Pasar Payang telah berubah wajah, tampak lebih selesa dan tersusun. Saya berkesempatan memilih sampung songket di Pasar Payang. Sampung songket di sini berbeza dengan tempat lain kerana ditunai dengan hasil buatan tangan yang halus, mengandungi motif serta corak yang terkini dan unik. Walaupun mencecah ribuan ringgit, namun berbaloi untuk dimiliki kerana songket merupakan satu warisan turun-temurun Malaysia dan telah diiktiraf oleh Pertubuhan Pendidikan, Saintifik dan Kebudayaan Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu (UNESCO). UNESCO telah menyenaraikan kain ini dalam kategori Warisan Kebudayaan Tidak Ketara pada 17 Disember 2021. Selain sampung songket, kain bercorak batik lukisan tangan turut dijual. Ini juga merupakan barangan yang mendapat permintaan tinggi kerana kualitinya. Selain itu, tiffin dan barangan tembaga turut dijual disini. Corak tiffin telah diberi nafas baru dengan pelbagai warna dan corak yang lebih kontemporari dan moden. Barangan tembaga seperti tepak sirih, acuan kuih, gobek mendapat permintaan yang tinggi sebagai barang hiasan dan kegunaan diri sendiri.

Tiadalah pasar tanpa makanan. Pasar Payang merupakan syurga bagi makanan tradisional warisan Terengganu dan sekitarnya. Sehinggakan saya sendiri tidak pernah jumpa makanan yang dijual seperti Nekbat, Pulut Lapa, Kuih Ba'it, Ketupat Sotong, Kuih Sagupal, Tok Aji Serban, Che Abas Demam, Mas Sejempit, Kuih Menganang dan Kuih Loklik. Kesemua kuih-muih ini sangat unik dan enak. Di samping itu, keropok ikan, keropok lekor, kekacang, dodol daun palas, lempok dan gula nisang asli Terengganu antara yang pilihan yang ada. Kepelbagaian pilihan ini pasti boleh menjadi buah tangan untuk dibawa pulang. Menjadi kewajipan setiap kali berkunjung ke Terengganu, saya akan menikmati Nasi Dagang Ikan Tongkol yang sedap lagi asli. Sesekali terungkap istilah 'sedak boh' yang merupakan pujian masyarakat tempatan terhadap kesedapan makanan yang ditawarkan.

Dapat disimpulkan, walaupun zaman berubah, namun warisan budaya yang ada di Pasar Payang ini masih kekal umpama 'tak lapuk dek hujan dan tak lekang dek panas'. Dari jualan tenunan, songket, makanan mahupun penghuninya, Pasar Payang bukanlah sekadar medan berniaga tapi satu perkampungan budaya yang kaya dengan warisan, adat resam dan kehidupan orang setempat yang dijelmakan melalui perniagaan. Benarlah sembilan persepuluh punca rezeki adalah dalam bidang perniagaan. Rakyatnya yang sopan-santun, berbahasa lemah-lembut dan sikap hormat-menghormati menjadikan Pasar Payang sebagai satu destinasi yang wajib dikunjungi tatkala anda ke Negeri Terengganu yang terkenal dengan jolokan negeri penyu bertelur. Hargailah warisan, jika bukan kita, siapa lagi mahu menangkat martabatnya.



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

TRAVELOG LAWATAN: WARUNG BIHUN SUP MAK ANI

Jom Makan dan Jalan

Penulis: Putra Faizurrahman Zahid¹, Norsilawati Hassan² dan Dr. Hasnun Anip Bustaman³

^{1,2,3} Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan

Di suatu sudut yang tenang di daerah Machang, Kelantan, terdapat sebuah warung kecil yang mencuri perhatian ramai dengan hidangan bihun supnya yang luar biasa. Warung ini, dikenali sebagai 'Warung Bihun Sup Mak Ani', telah menjadi destinasi wajib bagi penduduk tempatan dan pelancong yang mencari pengalaman kuliner yang autentik dan memuaskan. Warung Bihun Sup Mak Ani ditubuhkan oleh Puan Ani, seorang wanita tempatan yang mempunyai minat mendalam dalam bidang masakan. Puan Ani memulakan perniagaan ini dengan modal yang kecil, tetapi dengan semangat yang besar. Beliau percaya bahawa dengan usaha gigih dan dedikasi, beliau mampu mengubah minatnya menjadi sumber pendapatan yang stabil.

Pada awalnya, Puan Ani hanya menjual bihun sup dari rumahnya. Namun, sambutan yang menggalakkan daripada jiran-jiran dan rakan-rakan mendorong beliau untuk membuka warung sendiri. Dengan bantuan keluarga dan rakan-rakan, Puan Ani berjaya membuka Warung Bihun Sup Mak Ani di sebuah lokasi strategik di Machang. Salah satu faktor utama kejayaan Warung Bihun Sup Mak Ani adalah kesedapan hidangannya. Bihun sup yang disajikan di sini mempunyai rasa yang unik dan autentik, hasil daripada resepi turun-temurun yang diwarisi oleh Puan Ani daripada ibunya. Supnya yang kaya dengan rempah ratus dan daging yang lembut menjadikan setiap suapan satu pengalaman yang memuaskan.

Puan Ani sangat mementingkan kualiti bahan-bahan yang digunakan. Beliau hanya menggunakan bahan-bahan segar dan berkualiti tinggi untuk memastikan setiap hidangan yang disajikan memenuhi piawaian yang tinggi. Selain itu, beliau juga sentiasa berusaha untuk memperbaiki resipi dan teknik memasaknya untuk memberikan rasa yang terbaik buat pelanggannya. Selain kesedapan hidangan, harga yang berpatutan juga menjadi faktor penarik utama bagi pelanggan. Puan Ani memahami bahawa kebanyakan pelanggannya adalah penduduk tempatan yang mungkin mempunyai bajet yang terhad. Oleh itu, beliau memastikan harga bihun sup di warungnya adalah mampu milik tanpa mengorbankan kualiti.

Dengan harga yang berpatutan, warung ini berjaya menarik pelbagai lapisan masyarakat, dari pelajar hingga pekerja pejabat ke warungnya setiap hari. Ini bukan sahaja membantu meningkatkan jumlah pelanggan, tetapi juga membina hubungan yang baik dengan komuniti setempat. Sejak penubuhannya, Warung Bihun Sup Mak Ani telah menyaksikan peningkatan jumlah pelanggan yang ketara. Pada mulanya, warung ini hanya dikunjungi oleh penduduk tempatan. Namun, dari mulut ke mulut, berita tentang kesedapan bihun sup di warung ini mula tersebar ke daerah-daerah berdekatan.

Kini, Warung Bihun Sup Mak Ani bukan sahaja dikunjungi oleh penduduk Machang, tetapi juga oleh pelancong dari luar Kelantan. Setiap hari, warung ini dipenuhi dengan pelanggan yang datang untuk menikmati bihun sup yang terkenal ini. Puan Ani juga telah menerima banyak tempahan untuk majlis-majlis khas seperti kenduri dan jamuan. Kisah kejayaan Warung Bihun Sup Mak Ani adalah satu contoh yang jelas tentang bagaimana semangat dan dedikasi boleh membawa kepada kejayaan. Puan Ani telah membuktikan bahawa dengan usaha gigih, seseorang itu boleh mengubah minat menjadi perniagaan yang berjaya. Beliau juga menjadi inspirasi kepada usahawan-usahawan kecil yang lain. Puan Ani sering berkongsi pengalamannya dan memberikan nasihat kepada mereka yang berminat untuk memulakan perniagaan sendiri. Beliau percaya bahawa kejayaan boleh dicapai oleh sesiapa sahaja yang berani mencuba dan tidak mudah berputus asa.

Lawatan ke Warung Bihun Sup Mak Ani di Machang, Kelantan adalah satu pengalaman yang tidak akan dilupakan. Dari kesedapan bihun sup yang menggamit selera, harga yang berpatutan, hingga jumlah pelanggan yang semakin meningkat, semuanya mencerminkan kejayaan dan dedikasi Puan Ani dalam perniagaannya. Kisah Warung Bihun Sup Mak Ani adalah satu contoh yang menginspirasi tentang bagaimana semangat, dedikasi, dan usaha gigih boleh membawa kepada kejayaan. Semoga kisah ini menjadi motivasi kepada usahawan-usahawan kecil yang lain untuk terus berusaha dan tidak mudah berputus asa dalam mencapai impian mereka.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada Facebook Warung Mak Ani.**

FENOMENA KUIH PUTU HALBA

Viral Oh Viral

Penulis: Nurul Syaquirah Zulqernain¹, Nik Suriati Nik Hassan² dan Putra Faizurrahman Zahid³
^{1,2,3}Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan

Bila tibanya musim tengkujuh, juadah kuih putu halba pastinya dinanti-nanti oleh penduduk Kelantan. Boleh dikatakan kuih putu halba akan dijual di serata daerah di negeri ini. Kuih putu halba yang dibuat menggunakan ubi kayu yang di mesin halus dan dicampur dengan biji halba dan serbuk gula melaka sebagai bahan utama dan dimasak menggunakan kaedah kukus pastinya enak dinikmati sejouris ia siap dimasak di kala musim hujan.

Disebabkan oleh permintaannya yang tinggi, kebanyakan peniaga memerlukan di antara 15 ke 80 kilogram ubi kayu sehari untuk jualan mereka. Lebih menarik lagi, para penggemar kuih putu halba sanggup beratur sambil berpayung di dalam hujan di setiap lokasi gerai putu halba. Penggerai kuih putu halba juga tidak kisah menjual kuih ini sambil berhujan dan berbasah kuyup.

Walaupun fenomena ini tidak asing bagi penduduk tempatan Kelantan, namun suasana sebegini dilihat semakin meriah apabila terdapat sebilangan warganet memuat naik video ke media sosial menunjukkan kemeriahan dan keterujaan di kalangan pembeli yang sanggup beratur lama untuk mendapatkan kuih kegemaran mereka. Suasana sebegini menjadi semakin hangat apabila terdapat sebilangan peniaga pula yang mengadakan strategi promosi jualan di platform *TikTok*.

Inovasi makanan tercetus apabila terdapat penjual kuih putu halba menawarkan pilihan inti istimewa, iaitu kacang merah dan keju, selain daripada inti gula melaka, selari dengan citarasa terkini pelanggan. Peniaga juga berinovasi dengan menggunakan penapis teh sebagai alternatif teknik kukus. Ianya lebih mudah diuruskan, menjimatkan masa, mempercepatkan masak serta mampu meningkatkan pengeluaran kuih, berbanding menggunakan kon pengukus biasa sebelum ini.

Kuih putu halba ini dijual pada harga RM5 untuk 4 biji kuih putu halba biasa, manakala RM8 untuk 3 biji kuih putu halba keju. Industri ini mampu meningkatkan kompetensi serta pendapatan para peniaga Kelantan. Ini selari dengan pendapat *McClelland* dan *McBer* (1985) yang menyatakan bahawa kompetensi bagi seseorang usahawan itu terhasil dari individu yang mempunyai inisiatif, dimana mereka bertindak berdasarkan peluang yang ada.



****Sumber gambar:** <https://www.rasa.my/cara-masak-putu-halba-sedap-guna-acuan-lompang/>

****Sumber gambar:** <http://www.encikshino.com/resepi-putu-halba-kuih-paling-digemari-pada-waktu-musim-tengkujuh/cara-masak-kuih-putu-halba/>

FENOMENA VIRAL: KEJAYAAN PUTU BAMBU JURIAH

Viral Oh Viral

Penulis: Alizah Ali¹, Ahmad Nawawi Yaakob² dan Siti Nurmaisarah Fkhururazi³

¹Jabatan Undang-Undang, UiTM Cawangan Johor, ²Akademi Pengajian Islam Kontemporari, UiTM Cawangan Johor,

³Akademi Pengajian Bahasa, UiTM Cawangan Johor

Sebut sahaja Putu Bambu Juriah di Ayer Hitam, semua orang akan terliur membayangkan gulungan putu bambu yang disaluti kelapa. Putu bambu merupakan makanan tradisional turun temurun orang melayu. Perkataan 'bambu' bermaksud buluh. Kuih yang berasal dari Indonesia ini diperbuat daripada tepung beras yang dikukus dalam potongan buluh kecil, yang kemudiannya diisi dengan gula merah dan ditaburi kelapa parut. Rasanya yang manis dan teksturnya yang lembut menjadikan kuih ini enak dimakan panas-panas. Kuih yang mencetus fenomena viral ini wajib dibeli setiap kali menyusuri laluan Ayer Hitam menuju ke Jalan Kluang. Kedainya yang terletak di tepi jalan utama dan beroperasi setiap hari, kecuali pada hari Selasa. Ia mempunyai kawasan parkir yang luas dan sesuai untuk persinggahan mereka yang berkonvoi. Putu bambu ini dijual dengan harga RM4 bagi setiap bekas, yang mempunyai enam batang putu bambu.

Encik Mohammad Syafii bin Sopain, yang berasal daripada negeri Johor, telah memulakan perniagaan ini sejak tahun 1996. Resepi putu bambu ini merupakan air tangan daripada ibu beliau sendiri, dan perniagaan ini merupakan warisan turun temurun daripada arwah ibu dan bapanya. Dengan hanya berbekalkan modal sebanyak RM800, Encik Mohamad Syafii telah mengorak langkah berani dengan membesarkan perniagaan keluarga, dari jualan secara kecil-kecilan, sehingga mempunyai tapak perniagaan yang lebih besar dan selesa, iaitu sebuah rumah kedai di kawasan bandar baharu Ayer Hitam yang menjadi cawangan kedai Putu Bambu Juriah yang pertama. Ini merupakan kejayaan yang paling berharga buat Encik Syafii.

Tidak berasal dari keluarga yang senang, ibu bapa Encik Mohamad Syafii bekerja mengambil upah menoreh di kebun orang lain. Pun begitu, didikan ibu bapa beliau yang selalu berpesan supaya jangan lupa asal usul apabila sudah berjaya menjadi pegangan utama beliau dalam menjalankan perniagaan. Atas dasar ini, Encik Mohamad Syafii membuka peluang pekerjaan dan sentiasa membantu orang yang kurang bernasib baik.

Berkat sikap murninya, kejayaan terus dikecapi oleh beliau dengan menubuhkan 'Putu Bambu Juriah Canopy Stall', yang telah mula beroperasi pada 25 Januari 2024. Usahawan muda ini turut bercita-cita untuk mengembangkan lagi perniagaannya ke peringkat yang lebih tinggi, iaitu ke luar negeri Johor dan seterusnya ke luar negara. Apa yang diharapkan, usaha dan semangat beliau ini menjadi contoh teladan buat usahawan muda yang lain.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada Facebook dengan izin pemilik perniagaan**

KISAH VIRAL PERNIAGAAN 'COLEK BINI'

Viral Oh Viral

Penulis: Siti Maziah Ab Rahman¹ dan Adeeba Najihah binti Mohd Zaki²

^{1,2} Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan



Colek Bini, sebuah restoran yang terletak di Jalan Pasir Puteh-Machang-Jeli, menawarkan lebih dari 50 jenis menu, termasuk Colek Poligami dan Colek Bini Special. Ulasan positif dari pelanggan yang berkongsi pengalaman makan di Colek Bini, serta lokasi kedai yang mudah diakses menarik ramai pengunjung untuk datang menikmati masakan yang disediakan. Waktu operasi restoran ini adalah setiap hari dari 1.00 tengah hari sehingga 12.00 tengah malam. Berdasarkan sumber temubual beberapa orang pelanggan, sewaktu penulis berkunjung kesana, terdapat beberapa faktor yang menyebabkan Colek Bini menjadi tumpuan utama pengunjung:

1. Kedai Colek Bini menawarkan lebih dari 50 jenis menu, termasuk Colek Poligami dan Colek Bini Special.

2.Keunikan dan kepelbagaian menu yang ditawarkan dan masakan ala Thai yang sedap.

3.Lokasi yang berdekatan dengan Pejabat Tanah Daerah Machang dan Litar Memandu Machang membuatkan ia mudah diakses oleh pengunjung.

4.Perkongsian video dan ulasan positif pelanggan yang menunjukkan pengalaman makan di Colek Bini di platform seperti YouTube.

Populariti Colek Bini telah menarik ramai pengunjung untuk datang. Pada hari cuti umum atau hujung minggu, kedai ini biasanya penuh dengan pengunjung yang ingin menikmati masakan sedap ala Thai yang disediakan. Antara menu popular yang disediakan di Colek Bini adalah seafood celup tepung, daging danok, colek buah, popia, miang pia, somtam, jemput malas, dan asam boi. Secara kesimpulan, keunikan menu, kualiti makanan, lokasi yang strategik, sambutan hangat pengunjung, dan perkongsian di media sosial telah menjadikan Colek Bini di Machang sebagai kisah viral yang menarik perhatian ramai.



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

PUDING RAJA KELANTAN

Viral Oh Viral

Penulis : Muhaniza Zainal Ariffin¹

¹Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Kelantan

"From the Palace to Your Heart" merupakan 'tagline' bagi perusahaan Puding Raja Kelantan, yang menggambarkan keistimewaan hidangan ini. Puding ini diberi nama Raja sebagai tanda keagungan dan keunikannya. Dahulunya, ia merupakan pencuci mulut santapan diraja, tetapi kini semua lapisan masyarakat boleh menikmatinya pada bila-bila masa sahaja. Lebih-lebih lagi apabila tiba bulan Ramadhan, Puding Raja merupakan antara pencuci mulut yang popular di Kelantan.

Kebanyakan Puding Raja yang terdapat di pasaran mempunyai dua lapisan dan dimakan bersama kuah kastard cair yang disediakan secara berasingan. Tetapi Puding Raja Kelantan mempunyai tiga lapisan, di mana lapisan kedua terdiri daripada kastard pekat dan tidak berkuah.

Bahan-bahan utama untuk membuat Puding Raja Kelantan adalah pisang emas atau pisang lemak manis, jala mas, ceri, kismis dan kacang gajus. Manakala tepung kastard dan susu cair pula digunakan untuk membuat krim. Proses penyediaan Puding Raja Kelantan mungkin agak rumit, tetapi hasilnya amat memuaskan. Campuran bahan-bahan ini akan disediakan dengan teliti sehingga mencapai konsistensi yang tepat. Puding ini akan lebih sedap dinikmati apabila disajikan sejuk.

Puding Raja Kelantan ini bukan sahaja enak, tetapi juga menjadi sebahagian daripada warisan kuliner Malaysia yang kaya dan beraneka ragam. Setiap lapisan masyarakat haruslah berusaha memelihara kelestarian warisan pencuci mulut tradisional ini dan memperkenalkannya ke seluruh dunia pada masa akan datang.



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

USAHAWAN MAKANAN VIRAL: REALITI TREND BERMUSIM

Viral Oh Viral

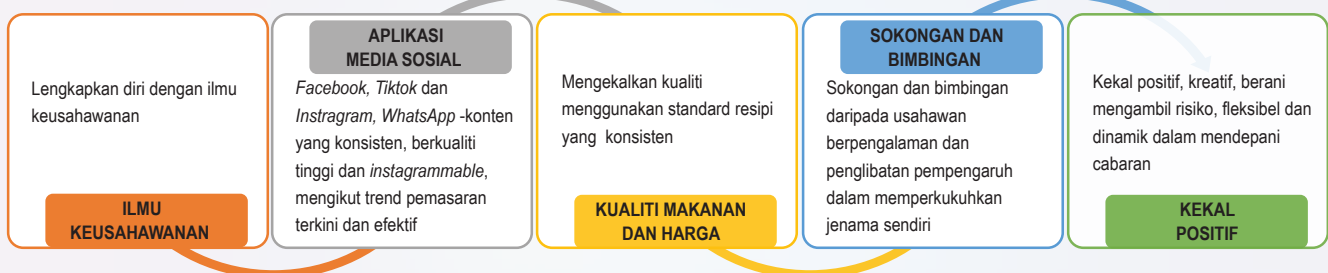
Penulis: Amanina Mat Ghani¹

¹Fakulti Pengurusan Hotel dan Pelancongan, UiTM Cawangan Terengganu

Penganjuran festival makanan menjadi *platform* yang berjaya menarik perhatian pecinta makanan daripada segenap lapisan masyarakat. Di samping mencipta peluang ekonomi, festival makanan ini juga mempromosi juadah di Malaysia. Bersesuaian dengan *trend* terkini, sajian makanan viral menarik minat masyarakat, terutamanya golongan muda, untuk menikmati simfoni rasa makanan tersebut. Penangan tularnya makanan ini menyebabkan pelanggan sanggup beratur panjang sehingga berjam-jam lamanya untuk menikmati makanan tersebut.

Kunjungan ke *Soho Food Festival* di Terengganu menarik minat penulis untuk berkongsi mengenai lima makanan viral yang sangat popular, iaitu tanghulu (buah-buahan bersalut sirap gula), kek tapak kuda (kek seakan 'swiss roll' berbentuk seperti ladam kuda, berinti Nutella atau inti yang lain, kunafa (manisan keju yang disira bersama sirap), cromboloni (olahan pastri gabungan *croissant* dan bomboloni) dan ubi lambung (ubi keledek goreng berbentuk bulat berwarna warni). Keunikan hidangan viral ini bukan hanya pada rasanya, tetapi juga daya tarikan visualnya, kreativiti yang luar biasa dalam penyediaannya serta teknik pemasaran, melalui aplikasi media sosial seperti *Facebook*, *TikTok* dan *Instagram*. Sambutan luar jangkaan terhadap penjualan makanan viral ini melahirkan usahawan-usahawan muda yang mampu meraih keuntungan berlipat kali ganda dan mempunyai empayar jenama sendiri.

Walaupun bagaimanapun, kelangsungan sambutan terhadap penjualan makanan viral ini tidak dapat diramalkan kerana ianya adalah trend makanan bermusim dan sentiasa berubah-ubah. Berikut adalah tips bagaimana usahawan makanan viral ini boleh kekal bersaing di pasaran industri makanan dan minuman:



Sebagai penutup, penganjuran festival makanan berfungsi sebagai kanvas dalam mewujudkan peluang ekonomi serta memperkenalkan inovasi kulineri di Malaysia, di mana makanan viral menjadi antara tumpuan utama. Penggunaan meluas media sosial juga membantu melahirkan golongan usahawan muda yang '*business minded*'. Usahawan bagaimanapun perlu melengkapi diri dengan ilmu perniagaan serta inovasi agar memastikan perniagaan berasas kuasa viral kekal relevan dan tidak lapuk dek perubahan trend dan zaman.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada Facebook Soho Festival**

Nama Program: Bootcamp Unicorn Scholar Programme (USP 2.0)

Tarikh: 24 - 26 Mei 2024

Tempat: ILD Kg. Gajah Perak

Ulasan: Program anjuran MASMED induk yang menawarkan geran kepada pelajar yang ingin menjadi usahawan. Geran yang ditawarkan sehingga RM5,000



Nama Program: Mini keusahawanan HPD235

Tarikh: 10 & 11hb Jun 2024

Tempat: Ruang Legar Speaker Corner

Ulasan: Jualan para pelajar yang mengambil subjek pengurusan kewangan untuk mengumpul dana bagi menjalankan program SULAM

Nama Program: Mesyuarat Bersama Rakan Kolaborasi: JKM Daerah Segamat

Tarikh: 28 Julai & 30 Julai 2024

Tempat: JKM Daerah Segamat

Ulasan: Sesi perbincangan bersama JKM untuk menjalankan projek CoSMos 2.0 menggunakan dana MOF.



Nama Program: Taklimat Geran MOF Bagi Program COSMOS 2.0

Tarikh: 18 Ogos 2024

Tempat: Dewan Seri Peria, UiTM Johor

Ulasan: Projek ni akan melibatkan 100 orang penyelia dan pelatih yang akan mengikuti 3 modul Fasa 1, iaitu modul rawatan bioelektrik sistem, modul rawatan guasa dan modul rawatan wajah.

SESI LATIHAN BES GENQI

19 - 21 OGOS 2024

Jabatan
KEBAJIKAN
Masyarakat



PERJAJARAN



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA



PELAKSANAAN PROJEK PROGRAM KOMUNITI @UniMADANI

Nama Program: ESI LATIHAN BES GENQI

Tarikh: 19-21 Ogos 2024

Tempat: PDK Segamat, PDK Bukit Siput, PDK Chaah

Ulasan: Rawatan BES GENQI ini menggunakan 4 kaedah urutan iaitu urutan biasa, akupunktur, urutan guasa dan teknik bekam

SESI LATIHAN GUASA

26 - 28 OGOS 2024

Jabatan
KEBAJIKAN
Masyarakat



PERJAJARAN



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA



PELAKSANAAN PROJEK PROGRAM KOMUNITI @UniMADANI

Nama Program: SESI LATIHAN GUASA

Tarikh: 26-28 Ogos 2024

Tempat: PDK Segamat, PDK Bukit Siput, PDK Chaah

Ulasan: Urutan Guasa ini amat berkesan bagi membuang toksik badan, melancarkan peredaran darah dan melegakan kesakitan.

SESI LATIHAN RAWATAN WAJAH

2 - 4 SEPTEMBER 2024

Jabatan
KEBAJIKAN
Masyarakat



PERJAJARAN



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA



PELAKSANAAN PROJEK PROGRAM KOMUNITI @UniMADANI

Nama Program: SESI LATIHAN RAWATAN WAJAH

Tarikh: 26-28 Ogos 2024

Tempat: PDK Segamat, PDK Bukit Siput, PDK Chaah

Ulasan: Selain kaedah rawatan wajah biasa, terdapat rawatan lain seperti rawatan resdung, rawatan totok wajah dan rawatan wajah menggunakan papan guasa.



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Akademi
Pembangunan PKS dan
Keusahawanan Malaysia
(MASMED)

ISSN 2682-7824



PARADIGMA JOHOR 2024
MASMED UITM CAWANGAN JOHOR