



اوتيم تكنولوجي مارا
UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Cawangan Terengganu

Info

USAHAWAN

Usahawan Pemacu Ekonomi Mapan

Edisi 30

ISSN 1823-6421

BULETIN ADALAH HAK MILIK KEKAL MASMED UiTM CAWANGAN TERENGGANU

Belajar atau Berniaga: Di Persimpangan Dilema?

Wan Maisara Wan Mohamad¹, Umol Syamsyul Rakiman²

^{1,2} Department of Business Management, Universiti Teknologi MARA, Cawangan Perak, Kampung Tapah

*Email Penulis: wmaisara@uitm.edu.my

Menyambung pengajian di peringkat yang lebih tinggi seperti di universiti merupakan pencapaian membanggakan bagi kebanyakan individu. Namun, sejak negara dan dunia dilanda wabak Covid-19 pada tahun 2019, pelbagai perubahan dapat dilihat terutama dari aspek ekonomi. Pandemik Covid-19 telah memberi kesan besar terhadap ekonomi Malaysia termasuk penurunan nilai ringgit Malaysia (MYR) dan penurunan keluaran dalam negara kasar (KDNK). Ini memberikan impak negatif dari sudut pendapatan isi rumah dan kenaikan harga barangan.

Menyambung pengajian di universiti merupakan cita-cita yang dihayati sejak sekian lama, namun sumber kewangan juga amat penting demi kelangsungan hidup. Untuk memulakan perniagaan, kebanyakan mahasiswa tidak mempunyai latar belakang dan pengalaman mencukupi dalam bidang ini kerana di usia yang muda, kebanyakan masa terisi dengan aktiviti pembelajaran. Sekiranya mahu memulakan perniagaan, mereka perlu memulakannya dari bawah. Berbekalkan minat dan keperluan untuk menambah pendapatan semata-mata, menyebabkan timbul keraguan untuk menghadapi risiko pada masa hadapan.



Rajah 1 : Mahasiswa Menceburi Bidang Perniagaan

terdapat pelbagai kemudahan perniagaan termasuk platform digital dan perniagaan atas talian. Selain daripada itu, terdapat juga pelbagai kemudahan serta bantuan dari segi modal bagi memulakan perniagaan, dan insentif dari pihak Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) yang tidak mengenakan bayaran bagi pelajar yang ingin mendaftar perniagaan baharu.

Universiti Teknologi MARA (UiTM) sendiri telah mengadakan pelbagai galakan kepada para pelajar untuk terlibat dalam bidang perniagaan. Pihak UiTM telah menandatangani perjanjian persefahaman (MOU) dengan beberapa syarikat global dan tempatan untuk menggalakkan pelajar menerokai bidang keusahawanan iaitu Shopee Mobile Malaysia Sdn Bhd, Xinn Global Sdn Bhd, dan Simply SS Trading Sdn Bhd. Ini merupakan kesinambungan Pelan Strategik UiTM 2025 yang membuka peluang pelajar menceburi bidang keusahawanan semasa pandemik Covid-19 yang menyukarkan mereka mendapat pekerjaan. Kepakaran daripada syarikat ini dapat membantu, mendidik, melatih dan memberi bimbingan kepada pelajar UiTM untuk menjadi usahawan sama ada dalam talian atau kiosk. Akademi Pembangunan Perniagaan Kecil dan Sederhana dan Keusahawanan Malaysia (MASMED) sebagai pusat pembangunan usahawan di kalangan mahasiswa UiTM telah memainkan peranan penting dalam merealisasikan hasrat universiti dan Kementerian Pengajian Tinggi untuk melahirkan usahawan dengan DNA UiTM. Antaranya dengan menyediakan dana melalui Tabung Keusahawanan Siswa dengan jumlah ansuran balik yang rendah dan tanpa faedah, serta menjalin kerjasama dengan pelbagai pihak.

Dengan pelbagai bantuan dan kemudahan untuk mahasiswa menerokai bidang perniagaan, ia mampu mendorong mereka menceburi bidang ini. Berikut merupakan contoh mahasiswa yang boleh dijadikan inspirasi dalam bidang perniagaan.

Namun demikian, terdapat juga faktor positif yang dapat menyumbang kepada minat pelajar untuk terlibat di dalam bidang perniagaan seperti



Rajah 2 : Ahmad Aufirhan Rosland (Pengasas Auditra Trading)

Ahmad Aufirhan Rosland merupakan pengasas kepada Auditra Trading. Beliau menceburkan dirinya di dalam dunia perniagaan ketika bergelar sebagai mahasiswa Jurusan Kejuruteraan Awam di UiTM Puncak Alam. Perniagaannya bermula dengan perniagaan percetakan (printing), khususnya baju, namun kini telah mempunyai jenama baju sendiri, iaitu Identitees. Pada peringkat permulaan, perniagaannya hanya memfokuskan jualan jersi tiruan dari Rantau Panjang kepada rakan-rakan di universiti. Namun beliau kemudian berjinak-jinak dalam bidang percetakan dengan menjadi wakil kelas di UiTM untuk membuat tempahan baju kelas. Sebagai orang tengah, beliau melihat terdapat peluang perniagaan yang menguntungkan dengan menjadi orang tengah atau agen. Perniagaannya terus berkembang setelah membuka akaun di Facebook dan mengambil tempahan. Setelah berjaya berniaga secara atas talian, beliau kemudian mengambil risiko untuk membuka kedai miliknya sendiri. Kini, perniagaannya terus berkembang dan sedang berusaha untuk membuka kilang printing sendiri pada masa hadapan.

Kesimpulannya, berniaga sambil belajar kini bukan lagi sesuatu yang luar biasa. Mahasiswa perlu bijak dalam menangkis kekangan masa dengan penyusunan jadual dengan lebih teliti. Dengan pembahagian masa yang efektif, ia mampu memberikan impak yang positif dalam bidang perniagaan yang diceburi. Selain itu, disiplin yang tinggi diperlukan agar produktiviti sentiasa diberikan sama ada semasa belajar mahupun menjalankan perniagaan. Justeru, kecenderungan untuk menangguh tugas yang diberikan oleh pensyarah dapat dielakkan. Kesihatan juga merupakan elemen penting. Mahasiswa tidak seharusnya melakukan sesuatu pekerjaan di luar kemampuan diri. Justeru itu, tidur yang cukup dan pemakanan yang seimbang harus dititikberatkan agar

pembelajaran dan perniagaan tidak tergendala. Oleh yang demikian, mahasiswa seharusnya bijak mengenalpasti peluang-peluang yang ada di sekeliling, melihat segala sumber yang ada dan bertindak mengikut kapisiti yang dimiliki sebelum berjinak-jinak dalam dunia perniagaan, agar mampu beroleh kejayaan sebagai peniaga dan mahasiswa pada masa yang sama.

Rujukan :

[1] <https://sifufbads.com/blog/kisah-inspirasi/saya-buat-bisnes-sambil-belajar/>

[2] <https://sinarbestari.sinarharian.com.my/gen-z/berjaya-pada-usia-muda-ini-rahsia-dua-gadis-universiti-dalam-perniagaan-online/>