



LAWATAN PENOLONG NAIB CANSOLOR (KEUSAHAWANAN)
DAN SESI LIBAT URUS BERSAMA MASMED UTM JOHOR



ANAK JOHOR IKON USAHAWAN

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor © 2025

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

Encik Irwan Ismail
Timbalan Rektor Hal Ehwal Pelajar



SETIAUSAHA 1

Aidarohani Samsudin



SETIAUSAHA 2

Diana Mazan



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 TREK HEP
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

Keusahawanan dan Kepimpinan
Siti Nordiyana Isahak



EDITOR

Viral oh Viral
Rosnani Mohd Salleh



TUGAS-TUGAS KHAS

Sarina Kudin

ISI KANDUNGAN

II

Sidang
Redaksi

III

Bila
Rektor
Berbicara

IV

Kata Aluan
Timbalan
Rektor HEP

V

Nota
MASMED

1

MASMED
Sana Sini

6

Dari Kedai
Kopi Ke Bursa
Malaysia

11

Dan
Kenangan
Bermula...

16

Inspirasi
dan Motivasi
Keusahawanan

21

Viral
Oh Viral

26

Keusahawanan
dan
Kepimpinan

31

Berita
Bergambar

BILA REKTOR BERBICARA

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh. Salam sejahtera, salam UiTM Di Hatiku dan salam Malaysia MADANI.

Segala puji bagi Allah atas limpah kurnia-Nya saya berpeluang mencoretkan sepatah dua kata dalam Majalah Paradigma Johor edisi keempat belas ini. Setinggi-tinggi penghargaan dan ucapan tahniah saya rakamkan kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor, di bawah Unit Keusahawanan MASMED, Bahagian Hal Ehwal Pelajar UiTM Cawangan Johor atas kejayaan menerbitkan edisi ini.

UiTM Cawangan Johor dapat terus melangkah maju dalam memperkukuh ekosistem keusahawanan kampus yang menyeluruh, inklusif dan mampan. Keusahawanan pada hari ini bukan lagi dilihat sebagai aktiviti tambahan, tetapi merupakan agenda strategik universiti dalam membentuk graduan yang berdaya tahan, inovatif serta mampu menyumbang secara signifikan kepada pembangunan negara.



Pembangunan ekosistem ini selari dengan Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030) dan Pelan Induk Keusahawanan IPT (PIK IPT 2021–2025) yang menetapkan hala tuju jelas dalam membudayakan keusahawanan sebagai pemacu ekonomi negara. Pendekatan ini diperkukuh dengan kerangka Malaysia MADANI yang menekankan kesejahteraan, kreativiti dan inovasi berterusan, serta tadbir urus berintegriti.

UiTM Cawangan Johor turut menyahut aspirasi GRU2025 (Globally Renowned University 2025) yang meletakkan penekanan kepada Pengantarabangsaan, Jaringan Strategik, Penyelidikan Berimpak, Keusahawanan, dan Pembangunan Modal Insan Berkualiti. Melalui agenda ini, ekosistem keusahawanan kampus di UiTM Cawangan Johor diperkasa dengan pelbagai inisiatif seperti program inkubasi digital, program inovasi, perlindungan harta intelek, bimbingan mentor industri serta jaringan pasaran global yang membolehkan mahasiswa menukar idea kepada penyelesaian bernilai tinggi.

Seiring dengan agenda MyDIGITAL dan Matlamat Pembangunan Mampan (SDG), pendekatan ini memperkukuh peranan UiTM sebagai hab ilmu, bakat dan inovasi. Dengan sokongan semua pihak, UiTM Cawangan Johor yakin mampu melahirkan graduan bukan sahaja pencari kerja, tetapi juga pencipta peluang, pemacu ekonomi dan pemimpin berintegriti di pentas global.

Sekian, wabillahi taufiq walhidayah. Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

PROF MADYA DR SAUNAH ZAINON

Menjalankan Fungsi Rektor

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

TAK NAK BISNES SENDU? AMALKAN 5 RAHSIA ONLINE INI!

Penulis: Siti Nor Hafiza Mohd Yusoff¹ dan Asmawati @ Fatin Najihah Alias²

^{1,2} Fakulti Sains Gunaan, UiTM Cawangan Johor Kampus Pasir Gudang

Pada era digital yang serba pantas ini, perniagaan secara online semakin menjadi pilihan utama usahawan kecil mahupun syarikat besar. Platform digital membuka peluang lebih luas tanpa had sempadan geografi. Namun persaingannya juga semakin sengit. Berikut adalah 5 tips berguna untuk membantu anda mengurus dan mengembangkan perniagaan online dengan lebih berkesan.

Langkah yang paling penting ialah memahami siapa pelanggan anda. Lakukan kajian pasaran dengan mengenal pasti umur, lokasi, minat dan keperluan mereka. Gunakan data ini untuk menghasilkan produk, kandungan atau promosi yang lebih relevan dan menarik minat pelanggan.

Dalam dunia online, pelanggan tidak dapat melihat anda secara fizikal. Oleh itu, jenama anda adalah 'wajah' utama. Gunakan logo yang menarik, warna yang konsisten dan mesej yang jelas di semua platform laman web, media sosial dan iklan. Kepercayaan pelanggan terbina melalui identiti jenama yang profesional.

Media sosial seperti *Facebook*, *Instagram*, *Tik Tok*, *Threads* atau *X (Twitter)* bukan sekadar tempat beriklan. Ia juga medium untuk berinteraksi dan membina komuniti. Kongsi kandungan yang bermanfaat, adakan dengan lebih kerap sesi 'live', dan galakkan pelanggan memberi maklum balas. Algoritma media sosial lebih mengutamakan kandungan yang mendapat respon tinggi.

Selain media sosial, manfaatkan pemasaran melalui email, pengiklanan berbayar (*Google Ads*, *Facebook Ads*, *Instagram Ads*) dan *Search Engine Optimization (SEO)*. Usah bergantung pada satu saluran sahaja kerana pelanggan wujud dalam pelbagai medium. Oleh itu, pelbagaikan strategi supaya jenama anda mudah ditemui di pelbagai platform.

Perkhidmatan pelanggan yang pantas dan mesra akan memberi kelebihan kepada anda berbanding pesaing. Balas pertanyaan dengan segera, berikan maklumat yang jelas dan selesaikan masalah pelanggan secepat mungkin. Pelanggan yang berpuas hati berpotensi menjadi agen promosi percuma melalui testimoni positif.

Perniagaan online bukan sekadar memuat naik gambar produk dan menunggu pelanggan datang. Ia memerlukan perancangan, kreativiti dan komitmen berterusan. Dengan strategi yang betul, perniagaan anda bukan sahaja mampu bertahan, malah berkembang maju menembusi pasaran lebih luas.

Selamat berjaya membina empayar perniagaan dalam talian anda!

7 TIPS DALAM PERNIAGAAN RETORT: PANDUAN USAHAWAN MUDA

Penulis: Muhamad Ismail Pahmi¹ & Ros Hasri Ahmad²

¹Fakulti Sains Maklumat UiTM Cawangan Johor, ²Fakulti Pegurusan dan Perniagaan
UiTM Cawangan Johor

Perniagaan berasaskan makanan retort semakin mendapat perhatian di Malaysia. Ia pesat berkembang selepas atau semasa Covid-19 melanda negara. Ini ekoran keterbatasan pergerakan serta isu penghantaran barangan yang mengambil masa yang lama semasa itu. Teknologi ini membolehkan makanan dimasak dan dibungkus dalam keadaan steril, tanpa pengawet, dan tahan lama tanpa perlu disimpan dalam peti sejuk. Perniagaan ini sangat sesuai untuk gaya hidup moden, terutamanya bagi pelanggan yang mahukan makanan ready to eat (RTE), mudah, cepat dan tahan lama.

Jika anda usahawan muda atau baru mahu menceburi bidang ini, berikut adalah 7 tips penting untuk membantu anda memulakan dan mengembangkan perniagaan retort dengan lebih yakin:

1. **Fahami “Apa itu teknologi retort?” dan apa keperluannya.** Jangan memulainya tanpa ilmu. Pelajari dahulu bagaimana retort berfungsi. Ia melibatkan pemanasan makanan dalam bungkusan kedap udara pada suhu tinggi untuk membunuh mikroorganisma. Ini menjadikan makanan tahan lebih lama dan selamat dimakan.
2. **Pilih menu yang sesuai.** Tidak semua jenis makanan sesuai untuk retort. Pilih menu seperti rendang, kari, sambal tumis atau sup pekat yang tahan haba dan tidak berubah rasa atau tekstur selepas diproses. Uji resipi berkali-kali sehingga stabil.
3. **Ikuti kursus dan latihan.** Pelbagai agensi kerajaan seperti MARDI, FAMA, PUJB atau institusi pengajian tinggi ada menganjurkan kursus berkaitan retort. Anda akan belajar tentang suhu pemprosesan, kawalan kualiti, pembungkusan, dan keselamatan makanan.
4. **Mulakan secara kecil dahulu.** Uji pasaran. Jangan terus buat dalam skala besar. Jual dahulu kepada kenalan dan rakan handai di sekeliling kita. Dapatkan maklum balas mereka.
5. **Rancang strategi pemasaran.** Gunakan platform media sosial sebagai permulaan. Jika dah stabil, gunakan platform e-dagang seperti *Shopee, Lazada, TikTok* dan lain-lain untuk meluaskan pasaran.
6. **Rancang kewangan dengan baik.** Kos awalan serta bajet perlu realistik. Cari sokongan dan bantuan serta khidmat nasihat daripada pakar. Bantuan dari agensi kerajaan seperti MARA, TEKUN atau Agrobank sedia untuk mengembangkan perniagaan.
7. **Cipta identiti sendiri.** Ia akan menggambarkan keaslian dan kualiti produk. Bina jenama yang mampu diingat oleh pelanggan.

Perniagaan retort adalah gabungan antara tradisi makanan tempatan dan inovasi terkini serta moden. Ia bukan sekadar menjual makanan tetapi menjual kemudahan, kualiti dan kebolehpercayaan. Dengan ilmu dan strategi yang betul akan membuahkan hasil yang lumayan. Usahawan muda perlu berani menceburi perniagaan ini dan menjadikan perniagaan retort sebagai sumber pendapatan yang mampan dan berdaya saing.



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