

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

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.**