

PARADIGMA JOHOR

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development

Edisi
11
JAN-JUN 2024



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Akademi
Pembangunan PKS dan
Keusahawanan Malaysia
(MASMED)



MS 17
KENAIKAN HARGA BARANG MENJADI CABARAN KEPADA
PENIAGA - PENIAGA KECIL



WARUNG OYSTER PAK NDAK MUARA

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

Rusnani Mohamad Khalid



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 melakar sepatah dua kata dalam Majalah Paradigma Johor Edisi Kesebelas. 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 kesebelas. Berdasarkan pemerhatian saya, majalah ini semakin berkembang baik dan terbukti apabila dalam tempoh 6 tahun, 11 penerbitan berjaya dihasilkan. Usaha ini harus mendapat pujian kerana majalah ini memfokuskan secara menyeluruh berkaitan keusahawanan, pembangunan perniagaan dan program pembinaan membentuk sendiri pelajar yang dilaksanakan bukan sahaja di UiTM Cawangan Johor, malah turut melibatkan kampus-kampus dari cawangan seluruh sistem UiTM.



Perubahan teknologi yang drastik dalam era digital pada masa kini serta peningkatan persaingan ekonomi global memerlukan perancangan yang lebih strategik dan berinovasi bagi mengharungi cabaran ini. Oleh itu, pelajar perlu bersedia dalam menempuh cabaran dunia pekerjaan sebenar yang berubah mengikut situasi semasa. Sebagai persediaan, di samping ilmu yang disampaikan di bilik kuliah, pelajar juga perlu dilengkapi dengan kemahiran-kemahiran lain antaranya ilmu keusahawanan. Pelbagai inisiatif dilaksanakan di UiTM Cawangan Johor dalam memberi pendedahan berkaitan bidang keusahawanan, antaranya melalui penganjuran pelbagai kursus dan program di peringkat Diploma mahupun Ijazah. Seterusnya, usaha yang diterajui oleh UiTM seperti penubuhan *Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development* (MASMED) dapat melahirkan pelajar yang profesional, berdaya saing, holistik, seimbang dan mempunyai minda keusahawanan yang berupaya bertindak sebagai penjana pekerjaan melalui Program Tunas Mekar, Program Latihan Keusahawanan Mahasiswa (PLKM), Enterprise Usahawan Muda (EGM), MASMED-UiTM *Social Entrepreneur* (MUSE) dan sebagainya.

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

Walaupun bagaimanapun, berniaga makanan dan minuman tidak semudah yang disangka. Persaingan yang terlalu sengit menyebabkan kita lihat kedai-kedai yang dibuka tidak dapat bertahan lama. Antara penyebab perniagaan gulung tikar adalah kos barang-barang yang semakin meningkat, rasa masakan yang tidak konsisten, harga makanan yang mahal, tidak berjaya menarik hati pelanggan dan lokasi perniagaan yang tidak strategik.

Cabaran yang paling utama bagi peniaga-peniaga masa kini adalah kos harga barang-barang mentah yang tinggi. Ini diakui oleh seorang peniaga yang menjalankan perniagaan makanan mee bandung di tepi Jalan Temenggong, Segamat. Menurut pemilik kedai tersebut, beliau sangat terasa dengan kenaikan harga barang mentah untuk perniagaan mee bandungnya. Bawang, lada kering, gula, sayur-sayuran, kerang dan daging semuanya sudah naik harga. Walaupun begitu, beliau masih mengekalkan harga yang sama iaitu sepinggan mee bandung daging RM10.00 dan mee bandung kerang RM12.00. Natijahnya, beliau terpaksa mengurangkan kandungan bahan-bahan dalam mee tersebut untuk mengelak kehilangan pelanggan. Selain menu mee bandung, kedai tersebut juga menjual masakan panas yang lain seperti mee goreng, nasi goreng, kuey teow goreng dan macam-macam menu lagi yang semuanya turut terkesan dengan kenaikan harga barang mentah.

Selain keluhan perniaga diatas, seorang lagi empunya kedai sarapan pagi yang membuka warung Jalan Kampung Paya Pulau turut berkongsi rasa yang sama. Semasa bersarapan, pemilik warung tersebut, seorang makcik yang agak berusia, sibuk bercerita tentang menu-menu yang tersedia di warungnya satu ketika dahulu. Menurutnya, dahulu warungnya ada menyediakan pelbagai lauk tambahan sarapan pagi seperti telur goreng, ayam goreng, paru goreng, paru sambal, ayam masak merah rendang ayam dan macam-macam lagi. Namun, kesan daripada kenaikan harga paru, ayam, lada kering dan barang-barang lain mem-buatkan beliau terpaksa berhenti daripada menyediakan lauk-lauk tambahan tersebut. Apa yang beliau mampu hanyalah mengekalkan telur goreng dan ayam goreng sahaja.

Pemerhatian yang dibuat mendapati rata-rata harga barangan mentah memang melonjak naik. Sebagai contoh beras tempatan yang dahulunya RM26.00 per 10 kg kini agak sukar untuk didapati dipasaran. Alternatifnya, peniaga perlu bertukar kepada beras import yang berharga RM36.00 untuk 10 kg, ini merupakan kenaikan harga sebanyak 50 peratus. Harga bawang besar juga mengalami kenaikan 30 peratus seperti yang dilaporkan oleh berita Harian pada 6 Januari 2024 daripada RM6.00 sekilo kepada RM8.00 sekilo. Harga susu pekat manis untuk membuat minuman yang dulunya boleh didapati dengan harga RM2.10 kini berharga RM3.20, dengan kenaikan sebanyak 52 peratus.

Sememangnya kenaikan harga bahan mentah ini menjadi cabaran bagi peniaga-peniaga makanan dan minuman. Apa yang diharapkan mereka sentiasa berlapang dada dan bijak menguruskan pengurusan kewangan agar modal yang ada dapat digunakan secara bijaksana.



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

HOBI KELUARGA : USAHAWAN MADU KELULUT ASLI

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan

Penulis: Nurulaini Zamhury¹

¹Fakulti Sains Pentadbiran dan Pengajian Polisi, UiTM Cawangan Kedah

Industri madu kelulut semakin mendapat perhatian di peringkat global dan tidak terkecuali di negara kita. Permintaan terhadap madu kelulut organik terus meningkat kerana keunikan dan khasiat yang terkandung di dalamnya. Madu kelulut semakin popular kerana kandungan uniknya yang berbeza daripada madu lebah lain. Ia dikenali kerana kekayaan nutrisi, enzim,

dan antioksidan yang tinggi. Kandungan antibiotik semula jadi juga membuatkan madu kelulut pilihan yang menarik bagi pengguna yang menghargai kesihatan dan kecantikan secara semulajadi.

Kesedaran akan kesihatan dan kepentingan pemakanan yang sihat semakin meningkat di kalangan masyarakat Malaysia. Pelbagai kajian saintifik yang menyokong khasiat madu kelulut juga membantu meningkatkan keyakinan pengguna. Ini telah mendorong permintaan terhadap produk kesihatan semula jadi seperti madu kelulut. Menyedari akan banyak khasiat untuk kesihatan dan kesukaran mendapatkan madu kelulut yang asli, kami suami isteri telah sepakat untuk menimba ilmu dan menceburi ternakan kelulut. Berbekalkan tanah kampung di Baling, Kedah kami memulakan projek madu kelulut ini dengan 10 log kelulut dan kini kami masih bertatih dalam mempelajari habitat kelulut dan kelestariannya.

Allah S.W.T. berfirman yang bermaksud: "Kemudian makanlah dari segala jenis bunga-bunga dan buah-buahan (yang engkau sukai), serta turutlah jalan-jalan peraturan Tuhanmu yang diilhamkan dan dimudahkannya kepadamu. (Dengan itu) akan keluarlah dari dalam badannya minuman (madu) yang berlainan warnanya, yang mengandungi penawar bagi manusia (daripada pelbagai penyakit). Sesungguhnya pada yang demikian itu, ada tanda (yang membuktikan kemurahan Allah) bagi orang-orang yang mahu berfikir." (Surah al-Nahl: 69)

Perkataan 'syifa' pada madu bersifat mengubati secara menyeluruh. Madu sebenarnya mempunyai glukosa dan fruktosa yang tinggi dan ia mudah diserap. Melalui penulisan Dr. Nur Huda Faujan dan Prof. Madya Dr. Zaiton Hassan didalam akhbar tempatan yang bertajuk 'Khasiat Madu Terbukti Menerusi Kajian Saintifik 2018', madu dikatakan mengandungi pelbagai jenis vitamin iaitu A, B1, B2, mineral seperti kalsium, natrium, kalium, magnesium, besi, garam iodin dan radium.

Di atas kesedaran dan peringatan daripada sumber Al-Quran dan kajian saintifik yang dilakukan, wujudlah produk madu kelulut asli (*Royal Trigona*) ini yang asalnya hanya untuk keperluan sendiri dan permintaan daripada saudara-mara dan rakan-rakan yang sukar mendapatkan madu kelulut asli.

Penglibatan dalam perniagaan ini masih baru dan lumrah dalam perniagaan sekiranya rebah, perlu bangkit dan teruskan berusaha. Mengambil inspirasi daripada falsafah lebah, lebah mengajarkan nilai-nilai kesabaran dan ketekunan sebagai kunci untuk mencapai kejayaan.

Antara cabaran yang dihadapi dalam industri ternakan kelulut dan produk madu ini ialah perubahan iklim di Malaysia. Pengeluaran madu dapat dipengaruhi oleh faktor iklim seperti curah hujan, suhu, dan cuaca. Keadaan ini dapat mempengaruhi simpanan oleh lebah untuk menghasilkan madu. Selain daripada itu, pemasaran madu memerlukan strategi yang efektif untuk menarik minat pelanggan. Penglibatan dalam pemasaran online, branding yang kuat dan pemahaman pengguna serta produk adalah penting bagi memastikan kelangsungan produk dipasaran. Menghadapi cabaran-cabaran ini memerlukan kesabaran, persediaan pengurusan perniagaan yang baik, inovasi dan konsistensi dalam membangun dan mempertahankan perniagaan madu.

Secara keseluruhan, madu kelulut organik bukan hanya menjadi pilihan yang popular di kalangan pengguna kesihatan, tetapi juga membuka peluang perniagaan yang menarik terutama bagi usahawan sambilan yang mahu menyertai industri ini dengan penuh semangat dan keazaman. Adalah diharapkan usaha yang kecil ini dapat membantu meningkatkan mutu kesihatan rakyat Malaysia.



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