

- ◆ KEUSAHAWANAN
ISLAM DARI
MENURUT
MAQASID
SYARIAH
- ◆ PERCETAKAN
RUMPUTERA III
SEGAMAT
- ◆ 2020 ENTREPRENEURS TREND
START RENTING
STOP BUYING

ISTIMEWA
ISU MAC 2020

- BAUNG POYOK' - 3
- RESIPI BERNILAI KOMERSIAL
- USAHAWAN SENI 5
KULINARI
- PASAR SELOKA DI NUSARASTA 2019 9
- CABARAN USAHAWAN MUSLIM 12
- TANAMAN TIN 15

INFO USAHAWAN

USAHAWAN PEMACU EKONOMI MAPAN

EDISI 15

I JAN - 31 MAC 2020

Berita MASMED UITMCT

PROJEK PENTERNAKKAN KELULUT UITM

CAWANGAN TERENGGANU

Bahagian Penyelidikan dan Jaringan Industri (PJI) UiTM Cawangan Terengganu memulakan projek penternakkan kelulut pada Januari 2016. Kos pelaburan permulaan adalah sejumlah RM32,225.00. Ia melibatkan pembelian log-log kelulut dan penyediaan pagar di kawasan penternakkan. Jenis kelulut yang diternak adalah spesis *Itama* kerana jenis tersebut sesuai dengan persekitaran kampus. Terdapat juga jenis lain seperti *Torasica* yang sesuai diternak dan dapat menghasilkan jumlah madu yang lebih banyak sehingga 3 kilogram untuk setiap kali tuaian. Namun begitu, kosnya adalah lebih tinggi dan boleh mencapai sehingga RM1,500 bagi setiap log. Menerusi kaedah penggandaan dan pemecahan koloni, jumlah log kelulut yang dimiliki pada masa kini adalah sebanyak 64 log. MASMED UITMCT menyasarkan pada penghujung 2020, pihak UiTM Cawangan Terengganu akan mampu memiliki 100 log kelulut. Namun, ianya adalah bergantung kepada sumber kewangan dan sumber makanan kelulut yang terdapat di sekitaran kampus. Aktiviti

tuaian madu lazimnya bermula pada bulan Mac sehingga Oktober setiap tahun. Purata hasil tuaian setiap bulan dalam tempoh tersebut adalah sekitar 20 kilogram sebulan. Kemuncak pengeluaran adalah pada bulan Mei dan Jun (mencecah sehingga 32 kilogram) iaitu pada musim bunga. Pengeluaran akan berkurang selepas bulan Jun terutamanya, disebabkan sumber makanan yang berkurangan dan musim hujan.

Pada 28 September 2019, penjenamaan semula taman kelulut yang dinamakan *UiTM MyHoney Trigona Farm* telah disempurnakan oleh Datuk Seri Syed Zainal Abidin Syed Mohamed Tahir, Pengerusi Lembaga Pengarah



Produk Kebanggaan
UiTM Cawangan Terengganu



Universiti Produk madu kelulut UiTM Cawangan Terengganu dipasarkan di atas jenama *UiTM Honey*. Jumlah pendapatan hasil jualan madu kelulut pada tahun pertama adalah sejumlah RM8,990.00. Pada tahun 2017 jumlah hasil jualan madu telah meningkat kepada RM12,500 dan seterusnya pada 2018 (RM13,200) dan 2019 (RM13,520). Permintaan terhadap madu kelulut keluaran UiTM Cawangan Terengganu semakin meningkat malah melebihi kemampuan pengeluaran yang ada.



Bersambung ke ms 7

CELOTEH EDITORIAL

Syukur Alhamdulillah di atas segala nikmat yang diberi oleh Allah SWT termasuklah nikmat bersua di arena penulisan ini iaitu di buletin Info Usahawan Edisi ke 15 (Jan-Mac 2020). MASMED UITM Cawangan Terengganu selaku tuan rumah amat berbesar hati menerima nukilan dari semua pelusuk Malaysia untuk dikongsikan menerusi penerbitan bullettin ini. Semoga artikel-artikel yang dipaparkan di sini dapat memberikan manfaat dan menambahkan ilmu para pembaca. MASMED, MASMED UITM Cawangan Terengganu juga amat mengharapkan agar sokongan sebegini berterusan demi kelangsungan bulletin ini. Tidak dilupakan, ucapan penghar-

gaan dan terima kasih kepada barisan editorial buletin Info Usahawan di atas kerjasama dan komitmen padu yang diberikan.

Jangan lupa hubungi pihak kami jika berminat dengan produk keluaran UITMCT.

Kita bersua di edisi akan datang, InshaAllah.

Oleh : EDITORIAL MASMED UITMCT



Puan Yau'Mee Hayati Hj Mohamed Yusof
(Ketua Editor)



En Wan Ahmad Khusairi Wan Chek
(Editor)



Pn Nik Fazlin Hiryati Nik Jaafar
(Editor)



Cik Najlaa' Nasuha Mohd Radin
(Editor)

MASMED- everything is enterprising.

Oleh: Aishah binti Mahat dan Maryam Haji Ahmad Shafie

Mereka perlu bangkit dan berusaha untuk menjana ekonomi sendiri bagi membantu anak-anak yatim di bawah jagaan mereka.

Realiti kehidupan pada masa kini amat mencabar. Tidak sama seperti 30 tahun yang lepas. Dahulu, sesebuah keluarga hanya mampu memiliki bilangan anak paling ramai iaitu seramai lima atau enam orang anak tetapi cuba bayangkan sekiranya anda memiliki seramai 60 orang anak yang diamanahkan kepada anda. Tentu sekali orang akan terfikir bahawa hartawan atau jutawan yang kaya raya sahaja yang mampu menanggung kos sara hidup seramai 60 orang anak-anak di bawah tanggungannya. Justerilah itu, bermulalah idea penubuhan Bakeri Nur Kasih yang dikelolakan oleh Puan Hajah Maryam. Kini beliau berusia 55 tahun dan telah memulakan perniagaan bakeri sejak tiga tahun yang lalu. Di samping itu beliau juga merupakan pengasas Rumah Anak Yatim yang dikenali sebagai Pertubuhan Nur Kasih. Di bawah pengelolaan beliau, terdapat seramai 60 orang anak - anak yatim yang terdiri daripada 40 orang kanak-kanak lelaki dan 20 orang kanak-kanak perempuan yang berusia di antara 3 tahun hingga 17 tahun. Memandangkan Pertubuhan Nur Kasih ini tidak mendapat mana-mana bantuan dari pihak luar temasuk Pusat Zakat mahupun Jabatan Kebajikan Masyarakat, maka Puan Hajah Maryam mengambil inisiatif untuk berusaha sendiri menjana ekonomi dan pendapatan bagi menampung keperluan 60 orang anak-anak yatim ini melalui perniagaan Bakeri Nur Kasih. Untuk



mendapatkan modal bagi menjalankan perniagaan sosial ini, pada awalnya beliau hanya mewar-warkan hasratnya untuk memulakan perniagaan secara kecil-kecilan demi menampung dana rumah kebajikan tersebut. Tanpa disangka-sangka, hanya mengambil masa selama satu bulan sahaja, ramai para dermawan yang sangat bermurah hati menderma peralatan bakeri seperti mesin penguli tepung, ketuhar, dulang pembakar roti, rak-rak untuk menyekujukan roti dan sumbangan tunai yang sekiranya dinilai dengan wang ringgit, ia berjumlah hampir RM40,000.00. Puan Hajah Maryam yakin bahawa ini merupakan keberkatan daripada anak-anak yatim yang dipeliharanya selama ini. Tidak hanya bertumpu kepada sumbangan mesin dan wang ringgit sahaja, malah ada antara mereka yang datang menghulurkan bantuan berkongsi ilmu seperti mengajar membuat pelbagai jenis roti dan bun. Antaranya seperti roti manis, chicken floss bun, bun kacang merah, bun kaya, pizza, family bun dan roti sandwich. Segala yang berlaku hanya mengambil masa selama satu bulan sahaja dan pada bulan Mac 2016, impian dan hasrat Puan Hajah Maryam terlaksana dengan wujudnya sebuah bakeri. Mulai dari hari itu, anak-anak yatim tersebut dapat merasai pelbagai roti di samping dapat membawa bekalan roti ke sekolah. Cabaran pertama bermula apabila Puan Hajah Maryam menghadapi masalah bagaimana hendak memasarkan roti-roti tersebut. Memandangkan masih tidak mempunyai ramai pekerja, Puan Hajah Maryam perlu mencari penaja atau para penyumbang bagi menghulurkan sumbangan dan wang tersebut digunakan untuk membeli bahan-bahan mentah untuk menghasilkan roti. Bagi mengatasi masalah tersebut, maka tercusulah idea Projek Roti Seringgit. Projek Roti Seringgit ini bermaksud Puan Hajah Maryam perlu mencari penyumbang yang ingin menderma roti kepada anak-anak yatim. Roti itu dijual dengan harga RM1.00 sahaja. Sekali lagi ia di war-warkan kepada semua penyumbang. Akhirnya berjaya mengumpulkan hampir beratus ringgit sehari dan roti itu dibuat mengikut keperluan dana yang diperolehnya. Apabila semakin banyak dana diperoleh, roti tersebut diagih-agihkan pula kepada rumah anak-anak yatim berhampiran, pusat tahliz berdekatan termasuklah disumbangkan kepada kanak-kanak pelarian Rohingya dan pelajar-pelajar sekolah yang miskin. Roti itu juga diedarkan kepada masjid-masjid pada waktu solat Jumaat dan dihulurkan juga kepada mereka yang memerlukannya seperti para ge-

landangan. Tahun kedua iaitu pada 2017, setelah semakin banyak tempahan diperolehi, maka Puan Hajah Maryam berhasrat untuk mengambil tiga orang pekerja serta seorang pegawai pemasaran. Mereka memasarkan roti ke kantin-kantin sekolah, koperasi sekolah dan juga menerima tempahan dari pekerja-pekerja pejabat bagi meraikan majlis-majlis tertentu. Mereka berjaya mengedarkan roti kepada 11 buah sekolah di sekitar kawasan Shah Alam dan Klang.

Sambutan dan permintaan roti semakin hari semakin bertambah dan amat menggalakkan. Puan Hajah Maryam mengorak langkah seterusnya dengan membuka kelas belajar membuat roti dan setiap orang yang hadir ke kelas dikenakan bayaran semurah RM79.90 untuk mempelajari kaedah penghasilan enam jenis roti. Pada tahun 2018 pula, bakeri ini berjaya mengeluarkan produk terbaru iaitu Do-

nut. Penghasilan donut ini bukan seperti mana donut tradisional iaitu donut kosong dan disaluti dengan gula, tetapi resepinya diolah seakan-akan sama seperti donut yang dijual di Kedai Dunkin Donut.

Alhamdulillah ia mendapat sambutan yang amat menggalakkan dengan mencapai target penjualan sebanyak 1000 biji donut sehari atau menyamai 20kg tepung gandum sehari. Atas sokongan daripada masyarakat yang amat menggalakkan ini, akhirnya Puan Hajah Maryam menyediakan servis penghantaran donut dari rumah ke rumah atau Donut Delivery Service. Selepas tiga tahun perjalanan sebuah bakeri, kini beliau berjaya membangunkan sebuah kedai kek dan roti beralamat di Lot 53958 Jalan Tanjung Shawal 41400 Klang. Inilah pembuktian sebuah usaha gigih Puan Hajah Maryam yang menjalankan aktiviti perniagaan berdasarkan kebajikan. Walaupun tidak mendapat bantuan kerajaan maupun pihak zakat namun beliau tidak sesekali patah semangat serta mampu membuktikan baha-

wa dengan adanya usaha dan kecekalan hati serta diiringi dengan niat yang baik dan ikhlas, beliau mampu merealisasikan hasrat murninya iaitu membangunkan sebuah perniagaan. Bak kata pepatah, hendak seribu daya, tidak mahu seribu dalih.

Bagi pandangan peribadi Puan Hajah Maryam yang telah hampir 12 tahun membangunkan rumah kebajikan secara persendirian ini, beliau mencadangkan bahawa pengusaha rumah kebajikan tidak perlu bergantung semata-mata kepada sumbangan dan simpati daripada masyarakat dan orang ramai. Mereka perlu bangkit dan berusaha untuk menjana ekonomi sendiri bagi membantu anak-anak yatim di bawah jagaan mereka. Dengan cara itu, sekaligus ia tidak menjelaskan keperluan anak-anak yatim dari segi makanan, pakaian serta keperluan harian.

Profil Usahawan

BAUNG POYOK' - Resipi Bernilai Komersial



nurdalila-
nurdalilaadenan©

Baung Poyok" atau ikan baung masak tempoyak tidak asing lagi di kalangan penduduk tempatan di sekitar Kampung Gaung, Kuala Berang, Hulu Terengganu. Masakan ini merupakan salah satu tarikan pelancong yang berkunjung ke bandar bawah tasik ini terutama

ma, mereka yang melawat tempat bersejarah iaitu monumen Batu Bersurat ataupun ke Tasik Kenyir. Keenakan resepi tradisi ini semakin menjadi carian pelancong setelah ia tular di laman sosial hasil perkongsian blogger terkenal, Mark Wiens dalam video 'food travel log' beliau yang mempunyai jutaan penonton.

Masakan ikan baung ini mempunyai keunikan rasa yang tersendiri berbanding masakan ikan patin tempoyak yang popular di Temerloh, Pahang. Istimewanya, di daerah ini juadah ikan baung tempoyak hanya RM4.00 – RM6.00 sepinggan mengikut bahagian seperti kepala ikan (RM6.00), badan ikan (RM4.00) dan ekor ikan (RM5.00). Bagi mereka yang pertama kali mencuba menu ini, perbezaan yang ketara dapat dirasai dengan keenakan kuah yang dilengkapi dengan helaihan daun kesum, kuriyt segar, asam keping dan cili kampung, pastinya menjanjikan aroma yang memikat selera sesiapa sahaja yang menikmatinya. Justeru, ketajihan kuahnya boleh dihirup begitu sahaja ataupun dicicipi roti kosong sebagai pengganti kepada nasi. Disamping itu, ulam-ulaman seperti petai, jering, pucuk gajus, timun, gerdas dan budu antara rahsia pembuka selera bagi hidangan bersama ikan baung tempoyak ini.

Nur Dalila Adenan
UiTM Cawangan Terengganu Kampus Dungun



Sementara itu, Puan Hajah Zaiton Abdul Latif, 56 tahun, seorang usahawana di Kampung Gaung, memaklumkan, permintaan terhadap masakan ikan baung tempoyak ini kian meningkat sejak beberapa tahun yang lalu dan beliau mengambil inisiatif dengan menawarkan sajian ikan baung tempoyak dalam setiap hidangan bagi perkhidmatan katering beliau termasuklah di majlis kenduri kahwin. Menurut beliau, masakan kampung seperti ini lebih digemari oleh pelanggan mahupun tetamu di majlis kenduri, khususnya bagi mereka yang datang dari luar daerah ini.

Bersambung pada ms 7

KEUSAHAWANAN ISLAM DARI MENURUT MAQASID SYARIAH

Daing Maruak Bin Sadek

Azyyati Binti Anuar

UiTM Kedah

Latar Belakang Keusahawanan Menurut Maqasid Syariah



Onsep keusahawanan dalam Islam amat mengambil berat akan setiap perkara yang dilakukan supaya dapat memenuhi matlamat dan objektif sosial umat Islam agar selari dengan tuntutan maqasid Syariah. Hal ini seiring dengan pendekatan kaedah fiqh yang dilaksanakan dan bersandarkan dengan al-Quran berserta al-Sunnah, sebagai contoh bahaya dan mudharat mesti dihapuskan, kesukaran membawa kemudahan, dan setiap perbuatan perlu bersandarkan pada niat. Jika dilihat pada keperluan keusahawanan hal ini tidak terhad untuk di dunia sahaja malahan juga di akhirat bagi mencapai keredhaan dan keberkatan Allah S.W.T. Keusahawanan yang bermatlamatkan Maqasid Syariah itu perlulah merangkumi dari segi lima aspek yang dititik beratkan oleh agama Islam iaitu menjaga agama, nyawa, akal, keturunan, dan harta. Umumnya, Islam amat menggalakkan golongan yang bergelar usahawan agar menjaga bataasan dalam aktiviti keusahawanan agar seiring dengan ciri-ciri keusahawanan yang ada pada diri Rasulullah S.A.W (siddiq, amanah, tabligh dan fatanah) dan sentiasa memastikan agar ciri-ciri ini selari dengan kehendak al-Quran dan al-Sunnah. Di samping itu juga, Islam menegaskan agar setiap usahawan perlu menjauhi dari segala unsur yang boleh memudaratkan iaitu perkara-perkara mungkar yang telah ditegah oleh Allah S.W.T sebagaimana firmanya:

"Dan hendaklah ada di antara kamu satu puak yang menyeru (berdakwah) kepada kebajikan (mengembangkan Islam), dan menyuruh berbuat segala perkara yang baik, serta melarang daripada segala yang salah (buruk dan keji). Dan mereka yang bersifat demikian ialah orang-orang yang berjaya" (Surah Al-Imran: 104)

Konsep Keusahawanan Menurut Maqasid Syariah

Terdapat 5 konsep keusahawanan yang dikenalpasti menurut Maqasid Syariah.

1. Menjaga Agama

Sebagai umat Islam, sudah menjadi suatu kewajipan ke atas diri mereka untuk memelihara agama dengan sebaik-baiknya iaitu dengan membebaskan fikiran manusia daripada dibelenggu taqlid dan khurafat. Sebagai contoh, menunaikan solat pada awal waktu dan berpuasa walaupun mereka perlu bekerja keras seperti bermiaga di pasar ramadhan dan sebagainya. Sememangnya, hal ini dapat menarik perhatian agama lain akan indahnya Islam kerana setiap perkara yang dilakukan adalah dengan mengutamakan kehendak Allah. Oleh itu, setiap perkara baik yang dilakukan akan menjadi sebagai satu ibadah

sekiranya seseorang itu melakukannya dan berniat kerana Allah.

Di samping itu juga setiap umat Islam haruslah menunaikan tanggungjawab untuk menjaga agama tidak kira dalam aktiviti perniagaan dan lain-lain.

2. Menjaga Nyawa

Setiap manusia di atas muka bumi ini telah ditakrifkan dengan tanggungjawab untuk menjaga diri dan nyawa orang lain. Bahkan Islam mlarang sekeras-kerasnya akan perbuatan membunuh kerana ia merupakan larangan Allah yang dikategorikan sebagai dosa besar, kesan lebih besar boleh dilihat apabila pelakunya boleh dijatuhkan dengan hukuman qisas (balas bunuh). Sebagaimana yang telah dijelaskan daripada firman Allah swt:

"Dan janganlah kamu membunuh jiwa yang diharamkan Allah melainkan dengan sesuatu sebab yang benar." (Surah Al'an am:151)

Berdasarkan kepada ayat di atas, Maqasid Syariah dalam penjagaan nyawa dapat dikaitkan dengan keusahawanan melalui industri makanan. Pada masa kini terdapat ramai usahawan yang mengeluarkan pelbagai jenis produk kosmetik bagi tujuan kecantikan dan kebanyakannya mengandungi bahan kimia serta racun yang boleh memberi kesan negatif dan serta tidak baik kepada manusia. Perkara ini dapat dilihat apabila ramai pihak mengakui dan mengetahui bahawa bahan yang digunakan bagi pembuatan kosmetik adalah terdiri daripada bahan yang terlarang dan boleh memudharatkan kesihatan manusia, dan yang lebih parah lagi apabila ia melibatkan nyawa manusia. Malangnya, masih ramai yang asyik dengan kecantikan dan mengambilnya tanpa memikirkan kesan sampingan yang boleh memudharatkan diri. Oleh itu, setiap usahawan haruslah bertanggungjawab dalam memasarkan segala produk dengan mempunyai ilmu pengetahuan tentang perniagaan yang diceburi, menggunakan bahan dan sukanan yang betul, halal dan baik. Ini adalah penting supaya selari dengan konsep Maqasid Syariah iaitu menjaga nyawa.

3. Menjaga Akal

Akal merupakan anugerah Allah SWT yang sangat istimewa kepada manusia, maka dengan itu wajiblah akal dijaga dan dipelihara daripada perkara yang merosakkan akal atau menghilangkan kewarasan seseorang. Segala perkara yang boleh menyebabkan kemusnahan akal perlulah dijauhi kerana akal yang rosak, hidup tidak bermakna lagi. Sebagaimana firman Allah SWT :

Bersambung pada m.s 6

"Dan hendaklah ada di antara kamu satu puak yang menyeru (berdakwah) kepada kebajikan (mengembangkan Islam), dan menyuruh berbuat segala perkara yang baik, serta melarang daripada segala yang salah (buruk dan keji). Dan mereka yang bersifat demikian ialah orang-orang yang berjaya" (Surah Al-Imran: 104)

Usahawan Seni Kulinari -

Bakeri & Pastri

Noorsa Riza Johari*, Khairil Anuar Bahari, Dahlan Abdullah¹¹Faculty of Hotel & Tourism Management, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Pulau Pinang,Malaysia

*noorsariza829@uitm.edu.my



Produk terbaru Chef Daniel

Pada masa kini, pembiagaan bakeri dan pastri telah menjadi salah satu trend terkini dikalangan usahawan tidak kira di bandar maupun di desa. Kepelbagaiannya produk bakeri dan pastri telah mendapat sambutan hangat dikalangan pengemar-penggemar produk ini. Usahawan yang ingin dikenangkan di dalam artikel pada kali ini merupakan salah seorang daripada alumni Fakulti Pengurusan Hotel dan Pelancongan, UiTM Pulau Pinang yang mengambil jurusan Diploma Seni Kulinari. Chef Daniel Hadi Faris merupakan anak jati dari Pasir Mas, Kelantan dan telah memulakan perniagaan sebagai usahawan bakeri dan pastri selama 4 tahun.

Chef Daniel Hadi Faris atau lebih mesra dikenali dengan panggilan ‘awe’ telah memulakan perniagaan **Daniel Bakery Project** di Pasir Mas , Kelantan. Beliau sebelum ini telah bekerja di Tanjung Jara Resort, Dungun Terengganu sebagai *commis cook*. Kemudian ditawarkan untuk melebarkan sayap bekerja di salah sebuah hotel 5 bintang iaitu Dusit Thani, Abu Dhabi kemudian di Café Rasa Malaysia di Westfield, Stratford London dan yang terakhir sebagai chef di Carigali – PTTEPI Operating Company Sdn. Bhd. (CPOC).

Meskipun berpengalaman luas dan pernah bekerja di hotel yang bertaraf 5 bintang sebelum ini, Chef Daniel nekad untuk memulakan perniagaan sendiri. Dengan pertumbuhannya perniagaan **Daniel Bakery Project**, produk-produk beliau banyak mendapat tempahan dikalangan pengemar bakeri dan pastry dan turut terpilih menjadi salah seorang tenaga pengajar di Empower ECER iaitu salah satu

program pembangunan modal insan , Wilayah Ekonomi Pantai Timur Negeri Kelantan.

Produk bakeri dan pastri hasil air tangan Chef Daniel sering mendapat tempahan yang begitu mengalakkan. Produk terbarunya adalah Kek Buah Kukus Legend dan Chilli Mango Cheesecake Flower yang menjadi pilihan ramai. Malah tempahan dari luar negara seperti dari UK dan Ireland turut diterima oleh beliau. Produk – produk bakeri dan pastri yang lain seperti cream puff, éclair, mirror cake, chocolate ganache dan aneka jenis roti turut menjadi pilihan pelanggan. Ini kerana medium pengiklanan melalui *facebook*, *instagram* dan *whatsapp* telah membantu usahawan ini untuk mempromosikan produk bakeri dan pastri ke peringkat yang lebih luas.

Oleh yang demikian, usahawan seperti Chef Daniel boleh dijadikan sebagai pemangkin kepada usahawan yang lain yang bermingat untuk memulakan didalam perniagaan bakeri dan pastri. Meskipun bertubuh kecil namun semangat dan ketabahan beliau boleh dijadikan inspirasi serta pencetus semangat untuk memulakan perniagaan. Semoga Chef Daniel Hadi Faris terus maju jaya di dalam bidang perniagaan bakeri dan pastri.



Peserta Program Modal Insan , ECER

Rujukan

- [1] <https://www.facebook.com/danialhadi91>



Produk yang dipelajari oleh peserta

Chef Daniel Hadi Faris atau lebih mesra dikenali dengan panggilan ‘awe’ telah memulakan perniagaan **Daniel Bakery Project di Pasir Mas , Kelantan.**

Konsep Maqasid Syariah adalah penting untuk diadaptasikan dalam diri seorang usahawan supaya usahawan dapat menitikberatkan baik dan buruk, dosa dan pahala dalam menjalankan sesebuah perniagaan.

Sambungan dari ms 4

"Dan sesungguhnya kami jadikan untuk isi neraka jahannam kebanyakannya dari jin dan manusia, mereka mempunyai hati, tetapi tidak dipergunakan nya untuk memahami (ayat-ayat Allah SWT). Mereka mempunyai mata tetapi tidak dipergunakan untuk melihat tanda-tanda kekuasaan Allah SWT dan mereka mempunyai telinga tetapi tidak dipergunakan untuk mendengar ayat-ayat Allah. Mereka itulah orang-orang yang lalai." (Surah Al-A'raf: 179)

Sebagaimana yang kita ketahui, industri dalam pembuatan arak adalah salah satu contoh punca kepada kerosakan akal. Hal ini berlaku, apabila ramai usahawan yang tidak bertanggungjawab dalam mengkomesialkan arak walaupun sudah jelas bahawa arak itu memabukkan dan merosakkan kewarasan akal fikiran. Justeru itu, semua pihak haruslah berhati-hati dalam memasarkan pelbagai produk dan haruslah memastikan bahawa produk yang dikeluarkan tidak lari dari konsep Islam, kerana setiap yang dilakukan pasti akan dinilai di akhirat kelak.

4. Menjaga Keturunan

Islam menerangkan bahawa hak kehormatan, atau maruah perlu dikawal, dan diawasi kerana status manusia adalah makhluk yang mulia di sisi Allah. Sebarang amalan yang dilakukan semata mata untuk menjatuhkan maruah sendiri atau orang lain adalah dilarang sama sekali dalam Islam. Pada zaman serba canggih ini, ramai usahawan moden yang menggunakan sosial media sebagai landasan perniagaan mereka. Namun begitu, terdapat segenap usahawan yang tidak menggunakan dan menguruskan sosial media ini sebagai platform untuk mempromosikan perniagaan mereka dengan sebaiknya. Malah, mereka telah menyalahgunakannya untuk kepentingan peribadi. Sebagai contoh, zaman kini ramai 'scammer' (penipu) yang menipu ketika bermiaga di laman sesawang dengan mengambil duit daripada pelanggan akan tetapi barang tersebut 'gagal' di hantar kepada pelanggan. Kesannya, hal ini akan menjadi buah mulut manusia sehingga membawa kepada generasi akan datang iaitu darah daging kita sendiri. Oleh itu, hendaklah seseorang manusia itu berfikir akan kaum keluarganya sebelum melakukan sesuatu yang boleh merosakkan keturunan.

5. Menjaga Harta

Harta yang baik akan diperoleh sekiranya tidak mengamalkan apa yang dilarang oleh Allah. Mempunyai harta secara haram sememangnya dilarang oleh Allah S.W.T. Contohnya sekiranya usahawan mempraktikkan riba dalam urusan jual beli dan hasil jualan digunakan untuk membeli harta peribadi atau perniagaan sudah tentu tidak akan mendatangkan barakah. Pengharaman riba jelas disebut di dalam al-Quran sebagaimana firmanNYA:

"Wahai orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba (yang belum dipunggut) jika kamu orang yang beriman. Maka jika kamu tidak melaksanakannya (meninggalkan sisa riba) maka ketahuilah bahawa Allah dan rasulNya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok asal hartamu,kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianaya (dirugikan)" (Al-Baqarah 278-279).

tidak (pula) dianaya (dirugikan)" (Al-Baqarah 278-279).

Justeru itu, segala perbuatan sama ada secara nampak maupun tidak, kita sebagai umat Islam haruslah mengingati bahawa segala yang kita lakukan di atas bumi Allah ini akan memberi kesan terhadap kehidupan kita dan akhirat kelak.

Secara kesimpulannya, konsep Maqasid Syariah adalah penting untuk diadaptasikan dalam diri seorang usahawan supaya usahawan dapat menitikberatkan baik dan buruk, dosa dan pahala dalam menjalankan sesebuah perniagaan. Oleh itu, jauhilah sebarang bentuk perniagaan yang menjurus ke arah maksiat dan menyumbang kepada kerosakan akidah diri sendiri maupun orang lain.

Wahai orang yang beriman!
Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba (yang belum dipunggut) jika kamu orang yang beriman. Maka jika kamu tidak melaksanakannya (meninggalkan sisa riba) maka ketahuilah bahawa Allah dan rasulNya akan memerangimu.
Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok asal hartamu,kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianaya (dirugikan)" (Al-Baqarah 278-279).

Sambungan dari ms 3

Masakan puau Zaiton tampil berbeza dengan bermodalkan ‘air tangan’, cara penyediaan serta ramuan yang digunakan mengikut keaslian resipi tersendiri malah tidak lokek untuk berkongsi dengan sesiapa sahaja yang bertanya tentang resepinya.

Beliau juga memastikan juadah tradisi ini turut diwarisi oleh anak-anak beliau supaya tidak hilang ditelan zaman. Nilai komersial bagi ikan baung juga semakin tinggi kerana isi dan lemaknya yang enak berbanding ikan patin. Ya, ini merupakan berita baik kepada penterak ikan air tawar seperti ikan baung, patin, lampam dan temoleh untuk meningkatkan pendapatan mereka terutama di musim tengkujuh seterusnya merancakkan lagi ekonomi setempat. Di Kuala Berang, ikan

baung boleh didapati dengan harga antara RM10.00-15.00/kg. Selain itu, penduduk tempatan juga berpeluang untuk mengeluarkan produk masakan asli tempatan seperti pes asli baung dan sebagainya bagi mendukung usaha kerajaan untuk mengetengahkan IKS.

Namun, disebalik kegemilangan juadah ikan baung tempoiak ini, penduduk juga bimbang jika harganya semakin mahal akan permintaan yang semakin tinggi. Mereka amat berharap agar pengusaha akan menawarkan harga yang berpatutan sehingga permintaan supaya dapat mengekalkan sambutan pelanggan untuk satu jangka masa yang panjang.

Sambungan dari ms 1

Sebahagian besar pasaran madu kelulut keluaran UiTMyHoney adalah untuk pasaran dalaman khususnya dalam kalangan kakitangan. Di samping itu UiTMyHoney juga di pasarkan menerusi KOSISWA Shah Alam dan secara Individu. Pemasaran yang terhad ini adalah disebabkan oleh jumlah pengeluaran yang masih terhad



Dengan sokongan pihak pengurusan, pihak PJI telah berjaya mewujudkan makmal khusus untuk memproses madu kelulut. Mesin yang digunakan merupakan teknologi MARDI yang bertujuan untuk menyahidrat air yang terdapat dalam madu. Makmal tersebut telah dirasmikan oleh mantan Rektor, Prof. Dr. Haji Abdol Samad Haji Nawi pada 5 Julai 2018. Dengan kemudahan yang ada, pihak PJI bukan sahaja dapat memasarkan madu mentah tetapi juga madu yang telah diproses yang lebih likat dan berkualiti.

Bagi tujuan pemindahan ilmu, pihak PJI UiTM Cawangan Terengganu juga telah mengadakan seminar penterakan kelulut pada 10 Mac 2019. Seramai 70 peserta telah mengadiri seminar tersebut di mana sebahagian besar merupakan penterak kelulut di seluruh Terengganu. Seminar tersebut dikendalikan oleh pegawai pertanian daripada Jabatan Pertanian Kelantan yang mempunyai kepakaran dalam penterakan dan pemindahan log kelulut. Di samping perkongsian mengenai cara-cara penterakan kelulut, peserta juga didekah dengan praktikal kaedah pemecahan dan penggandaan koloni. Pada masa hadapan seminar



kelulut akan diadakan dengan memberi fokus kepada proses hiliran yang melibatkan penghasilan produk berdasarkan kelulut.

Madu kelulut asli ini dihasilkan oleh *stingless bee* daripada sari bunga yang kaya dengan antioksidan dan sangat baik untuk kesihatan. Hasil kajian MARDI mendapati madu

kelulut boleh ditakrifkan sebagai superfood yang kaya dengan pelbagai kebaikan, termasuklah mencegah pembentukan sel kanser, mengatasi masalah batuk dan selsema, rawatan diabetes, darah tinggi, strok, hepatitis B dan mengubati radang sendi. Berdasarkan kelebihan tersebut pihak kami menjangkakan permintaan untuk madu kelulut akan terus meingkat pada masa hadapan.

Sehubungan dengan itu, pihak PJI UiTM Cawangan Terengganu akan terus mengembangkan industri penterakan kelulut menerusi strategi yang lebih berdaya maju. Ka-



wasan penterakan telah diperluaskan dan usaha untuk mengindahkan kawasan penterakan dengan penanaman pokok-pokok bunga yang menjadi sumber makanan kelulut seperti pokok air mata pengantin, bunga Porana, Jambu air, mata kucing, belimbing madu dan kelapa. Jumlah log kelulut juga akan ditambah menerusi kaedah penggandaan dan pemecahan koloni di samping pembelian tambahan log-log baru yang dibeli daripada pembekal. Kaedah pemasaran juga akan dipelbagai termasuklah menerusi media sosial. Kesemua perancangan tersebut dibuat bagi memastikan pengeluaran madu kelulut UiTMyHoney terus berkembang selari dengan perkembangan permintaan yang dijangkakan akan terus meningkat.

MAKMAL MADU KELULUT

Dengan sokongan pihak pengurusan, pihak PJI telah berjaya mewujudkan makmal khusus untuk memproses madu kelulut. Mesin yang digunakan merupakan teknologi MARDI yang bertujuan untuk menyahidrat air yang terdapat dalam madu. Makmal tersebut telah dirasmikan oleh mantan Rektor, Prof. Dr. Haji Abdol Samad Haji Nawi pada 5 Julai 2018. Dengan kemudahan yang ada, pihak PJI bukan sahaja dapat memasarkan madu mentah tetapi juga madu yang telah diproses yang lebih likat dan berkualiti.

Percetakan Bumiputera di Segamat

Noorita bt Mohammad¹,
Alia Farhana binti Md Yasak²

¹Faculty Of Business Management UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Segamat, Segamat , Johor,
Malaysia

*Email Penulis: noori545@uitm.edu.my

*Sehingga
hari ini, Ak
Maju
Resources
merupakan
tempat
percetakan
yang
terbaik dan
berpatutan
untuk anda
kunjungi
sekiranya
anda
tinggal di
sekitar
daerah*

Jika anda merupakan penduduk di kawasan sekitar bandar Segamat,sudah tentu anda tahu tentang kewujudan syarikat ini. AK Maju Resources Sdn Bhd merupakan sebuah syarikat percetakan dan penerbitan yang terletak di Jalan Utama Segamat Johor. Syarikat ini telah ditubuhkan pada tahun 2008 dengan status perkongsian. Pemiliknya, Encik Noor Azam bin Khalid pada asalnya memulakan perniagaan ini secara kecil kecilan dengan bantuan modal daripada diri sendiri,keluarga dan sanak saudara. Pada awal penubuhan perniagaan,beliau hanya menawarkan servis percetakan dan fotostet dokumen. Beliau yang berkelulusan dalam bidang kejuruteraan elektrik daripada Universiti Tun Hussein Onn Malaysia (UTHM) telah berusaha mengembangkan perniagaan tersebut dengan menawarkan pelbagai servis lain seperti percetakan tshirt dan 'button badge'. Dalam usaha untuk meningkatkan lagi perniagaan ke arah yang lebih baik, beliau mengambil inisiatif untuk memohon pinjaman daripada SME Bank dan MARA (Majlis Amanah Rakyat).

Seterusnya pada tahun 2014, syarikat ini telah mengubah status perniagaan kepada sebuah syarikat sendirian berhad. Sehingga ke tahun ini 2020, AK Maju Resource telah berjaya membuka cawangan perniagaan di beberapa negeri seperti Johor, Melaka, Negeri Sembilan dan Selangor. Ini merupakan salah satu usaha mereka untuk menambahkan keuntungan perniagaan dan memperkenalkan syarikat kepada pelanggan. Terdapat pelbagai produk dan servis yang ditawarkan untuk menarik perhatian pelanggan. Antaranya ialah perkhidmatan percetakan dan fotostet, membuat banting, kad kahwin, penjilidan buku, percetakan tshirt dan servis penyewaan mesin fotostet. Harga yang ditawarkan untuk semua produk dan servis sangat berpatutan dan sesuai mengikut keadaan

pasaran semasa.

Lebih membanggakan, ibu pejabat AK Maju Resources yang terletak di bandar Segamat merupakan lokasi utama di mana semua aktiviti percetakan dan penghasilan sesuatu barang dilakukan. Ia diketuai oleh seorang penolong pengurus iaitu Puan Siti Fatimah yang bertanggungjawab memantau semua penghasilan kerja dan memastikan segala urusan berjalan lancar. Syarikat ini mempunyai beberapa bahagian seperti bahagian seni reka, bahagian pentadbiran dan bahagian perkhidmatan pelanggan. Di ibu pejabat ini, mereka mempunyai tenaga kerja seramai 9 orang dan untuk keseluruhan cawangan ialah 20 orang. Para pekerja ini mempunyai kepakaran dan skop kerja tersendiri dan akan memastikan perniagaan berjalan lancar setiap hari.

Syarikat yang dimiliki oleh 100% Bumiputera ini mensasarkan golongan seperti warga sekolah, warga universiti, insititusi kerajaan dan swasta sebagai sasaran utama pelanggan yang menggunakan servis dan produk mereka. Dari segi cara pemasaran produk pula, mereka melakukan promosi melalui laman sosial Facebook dan aplikasi membeli belah dalam talian, Shopee untuk menarik lebih ramai pelanggan.

Sehingga hari ini, Ak Maju Resources merupakan tempat percetakan yang terbaik dan berpatutan untuk anda kunjungi sekiranya anda tinggal di sekitar daerah Segamat. Meskipun terdapat banyak halangan yang dihadapi selama 9 tahun penubuhan syarikat namun itu bukanlah penghalang untuk pemilik syarikat ini ini untuk membina jaringan perniagaannya sehingga ke tahap sekarang. Sifat kesungguhan dan kegigihan beliau perlu dijadikan contoh untuk usahawan lain dalam mencapai impian dalam sebuah perniagaan.

Pasar Seloka di NusaRASTA 2019

Keusahawanan Sosial

Oleh : RUWAIDAH BORHAN , MARINA ABDULLAH

UiTM Perak



PENGENALAN

Program 'NusaRASTA' di bawah naungan Program Rimba Alam Sekitar Tanggungjawab Anda (RASTA) diadakan bersempena menyambut hari Landskap Negara 2019. Program RASTA ini adalah yang kali ke-3 di bawah anjuran Jabatan Senibina Landskap, UiTM Cawangan Perak, Kampus Seri Iskandar. NusaRASTA2019

membawa konsep berbeza berbanding program RASTA sebelum ini dengan menampilkan aktiviti bercorak festival berinspirasikan apresiasi alam sekitar dan landskap budaya Nusantara yang melibatkan keusahawanan komuniti di Pasar Seloka, pertandingan "Environmental Art", permainan tradisional serta pendidikan alam sekitar. Pasar seloka telah memuatkan lebih kurang 15 pengerai yang terdiri daripada pelajar, pensyarah, alumni dan juga komuniti setempat.

LOKASI DAN SUASANA DI PASAR SELOKA

Pasar Seloka merupakan satu platform bagi usahawan tempatan sekitar Seri Iskandar serta usahawan muda yang terdiri daripada pelajar dan juga pensyarah untuk mengetengahkan produk masing-masing yang berkoncepcian nusantara. Pasar seloka ini telah diadakan di kawasan hadapan Tasik UiTM Perak, Cawangan Seri Iskandar. Landskap di Tasik UiTM yang di kelilingi oleh pokok-pokok hutan dan juga badan air yang memberi kesegaran kepada pengunjung telah memberi impak kepada suasana Pasar Seloka secara keseluruhannya. Demi memperkasakan konsep NusaRASTA, usahawan yang terdiri daripada komuniti setempat, pelajar mahupun pensyarah telah ditempatkan di celahan pokok-pokok hutan dan beratapkan kanopi pokok dan berdindingkan batang-batang pokok yang sedia ada. Objektif yang ingin dicapai adalah membangkitkan suasana pasar dahulu kala yang tiada perimeter yang jelas mahupun keseragaman yang teratur dan berkelompok. Elemen yang lebih menarik adalah papan tanda yang digunakan oleh setiap usahawan ataupun pengerai berkoncepcian tulisan jawi dan berpakaian tradisional seperti berkain batik ataupun berpelikat.

USAHAWAN MUDA DAN USAHAWAN DESA

Dengan keluasan 1,040 kaki persegi dari keseluruhan tempat telah dijadikan sebagai platform jualan bagi usahawan-usahawan yang terlibat. Terdapat 15 usahawan termasuk daripada komuniti setempat yang menjual pelbagai produk makanan tradisional dan juga usahawan muda yang terdiri daripada pelajar. Antaranya adalah, Bubur Perak, Putu Mayam, Opak Perak, Nasi Lemak, keropok Lekur, Goreng Pisang serta kuih muah tradisional yang jarang dijumpai oleh generasi sekrang. Selain itu, produk – produk yang diketengahkan oleh para usahawan muda iaitu pelajar dan pensyarah adalah dari segi seni kraftangan dan juga makanan serta minuman. Antara produk yang terdapat di Pasar Seloka adalah Seni kraftangan batik oleh Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia (PKKM), labu Sayung, hasil jahitan tangan seta mengait, batu seremban, lukisan, buku motivasi, lokcing, pelbagai minuman, lempeng sambal tumis, seni inai tangan, serta produk- produk cenderhati berkaitan NusaRASTA 2019. Program Pasar Seloka yang berlangsung selama 2 hari iaitu dari 18hb September 2019 sehingga 19hb September 2019 telah memberi peluang kepada usahawan setempat untuk mengetengahkan produk dan gerai mereka kepada pengunjung yang hadir lebih kurang 1000 hingga 1500 orang pengunjung selama 2 hari.

MANFAAT BERSAMA

Aktiviti seperti ini telah memberi manfaat kepada institusi dari segi 'visibility' dan juga komuniti setempat. Walaubagaimanapun, dari segi impak terhadap komuniti setempat menampakkan keberhasilan dari segi hubungan dan juga kerjasama yang terjalin. Tambahan lagi, aktiviti keusahawanan ini telah membuka ruang kepada usahawan desa di dalam memperkenalkan produk-produk makanan mereka khususnya dan juga memperkasakan nama-nama gerai mereka. Menurut kata salah seorang usahawan tempatan, Encik Sahrul Nizam b. Hashim , 43, program ataupun platform keusahawanan seperti ini sedikit sebanyak dapat membantu mereka menjana lebih pendapatan berbanding hari biasa dan juga secara tak langsung dapat menarik pelanggan khususnya pelajar ke gerai yang terletak di hadapan BSN di Dataran LA21. Sidec, Seri Iskandar. Malahan , apa yang menarik di Pasar Seloka ini adalah konsepnya yang memperkenalkan makanan tradisi seperti Opak Perak yang jarang kita temui dan juga permainan tradisi yang kian lapuk dek arus peredaran zaman. Selain itu, ada beberapa usahawan yang mengetengahkan seni kraftangan seperti canting batik dan juga penjualan labu sayung yang begitu sinonim dengan negeri Perak.

Secara keseluruhannya, Program keusahawanan bersama komuniti setempat ini dapat membantu khususnya mereka yang berada di dalam lingkaran 'sub-urban' untuk menjana lebih pendapatan sekaligus memberi ruang juga kepada pembangunan kendiri pelajar di dalam memupuk semangat berniaga dan menjana pendapatan.

Sinopsis Gambar :

Gambar 1 : Suasana sekitar Pasar Seloka

Gambar 2 : Gerai- Gerai di Pasar seloka di kunjungi oleh Ybhg. Sr Dr Md Yusof Hamid, Rektor UiTM Cawangan Perak

Gambar 3: En.Sahrul Nizam sedang berkongsi maklumat berkaitan makanan tradisi perak, iaitu Opak Perak.

Gambar 4 : Suasana dan aktiviti jual beli berlaku antara usahawan kecil dengan pengunjung di tapak Pasar Seloka.

Gambar 5: Antara produk yang dipasarkan oleh Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia (PKKM), labu sayong

Gambar 6: Pemakaian busana tradisional yang dipakai oleh usahawan dan juga pengunjung.

Gambar 7-10 Jenis – jenis perniagaan yang dijalankan oleh usahawan muda iaitu pelajar mahupun pensyarah. Produk-produk yang dipasarkan oleh mereka lebih kepada seni kreatif seperti baju, hasil seni jahitan dan juga ada antara mereka menjual produk makanan seperti air dan kudapan..

Gambar 11-13 Antara usahawan – usahawan desa dari komuniti setempat yang turut sama didalam menjayakan Pasar Seloka. Kebanyakan usahawan dari komuniti setempat, mereka menjual pelbagai jenis makanan tradisional antaranya, Opak Perak, Putu Mayam, Nasi lemak daun pisang, Lempeng Sambal tumis dan juga kuih muah tradisional.



Para pengunjung menikmati juadah makanan yang dibeli seperti nasi lemak daun pisang dan juga kuih muih tradisional.



Kemeriah pengunjung di Pasar Seloka yang berkonsep an nusantara





7



8



9



10



11



12



13

Cabaran Usahawan Muslim

Mahasin binti Mearaj¹

¹ Akademi Pengajian Islam Kontemporari (ACIS)

UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA JOHOR, Segamat Johor, Malaysia

Email Penulis: mahas220@uitm.edu.my

Seringkali kita membaca artikel tips untuk menempuh cabaran dalam perniagaan. Antara cabarannya berpuncak daripada keluarga, rakan dan masyarakat. Memikirkan strategi meningkatkan jualan serta mengembangkan perniagaan khususnya peniaga makanan. Bagi kita yang biasa membeli makanan di kedai makan, keberkatan, halal dan bersih perlu dicari untuk sesuaikan makanan. Makanan yang akan menjadi darah daging kita kelak akan memberikan kesan kepada tubuh badan secara batin dari aspek akhlak dan ibadah. Agak mudah untuk memilih pengusaha makanan yang menutup aurat kerana terlihat dari zahirnya, tetapi sukar untuk mencari pengusaha kedai makan yang mengerjakan solat.

Cabarannya getir bagi usahawan muslim adalah mengekalikan potensi ibadah terutamanya solat. Dalam pemerhatian penulis, khususnya pada waktu maghrib, masa yang terlalu singkat, tidak banyak permis makanan yang meletakkan tanda 7.15-7.45 malam menghentikan urusniaga untuk melakukan solat. Kebiasaan kita lihat adalah pada waktu solat Jumaat atau bagi permis perniagaan yang mempunyai bangunan waktu zohor dan asar. Bagi peniaga pasar malam pula tidak kelihatan tanda tersebut. Kesedaran ini masih kurang kerana tidak banyak permis perniagaan melakukan sedemikian. Sewaktu penulis belajar disebuah universiti tempatan, waktu kuliah adalah pada jam 7.00 hingga 9.00 malam. Pensyarah memberi laluan solat hanya 20 minit. Sekitar 20 minit itu sempat berjamaah, zikir dan berdoa serta melakukan solat sunat. Ini bererti dengan kiraan 20 minit tersebut, peniaga mampu melakukan solat pada waktunya.

Pengalaman penulis sewaktu musafir seringkali terlihat peniaga makanan dibuka pada waktu maghrib termasuklah peniaga pasar malam. Kelihatan orang ramai masih menyembang, makan, dan bersantai-santai dengan gelak ketawa dan sebagainya. Peniaga juga bertungkus lumus menyediakan hidangan yang dipesan oleh pelanggan. Pernah juga kelihatan ketika selesai makan disebuah kedai makan bersama keluarga, waktu maghrib hampir berkumandang, pengurus makanan tersebut nampak gelisah dan siap sedia memegang kain teleung untuk mengerjakan solat. Di dalam kedai tersebut juga terdapat surau kecil di suatu sudut. Walaupun kedai kelihatan kecil namun mampu menyediakan tempat beribadah dan ruang penyediaan makanan sangat bersih. Kedai makan seperti inilah yang sepatutnya menjadi pilihan bagi para pelanggan. kerana keberkatan menjaga solat dan menutup aurat dengan sempurna. Peniaga yang meletakkan keyakinan kepada Allah SWT dan menyerahkan urusan sebulat-bulat kepadaNya dengan menutup seketika permis perniagaan untuk menunaikan kewajibuan melaksanakan

tuntutan wajib akan memperoleh rezeki yang barakah. Apakah lagi sekiranya pengurus dan pekerja melakukan solat secara berjamaah.

Penulis juga pernah dimaklumkan oleh seorang peniaga yang dikenali rapat. Beliau merupakan peniaga yang sentiasa menjaga waktu solat. Ketika azan berkumandang beliau akan meninggalkan gerai untuk melaksanakan solat. Beliau menceritakan tok imam menyuruhnya mengajak peniaga lain untuk mengerjakan solat. Ini kerana peniaga bermiaga depan Kawasan masjid namun masih menyibukkan diri bermiaga. Inilah dakwah yang harus dimiliki oleh para usahawan Muslim. Antara tips untuk solat bagi usahawan muslim:

- i) Menyediakan kemudahan surau di permis perniagaan
- ii) Mencari tapak untuk bermiaga di kawasan berhampiran surau atau masjid
- iii) Menutup aurat dengan pakaian muslim atau muslimah sempurna agar dapat digunakan untuk solat tanpa kain pelek atau teleung.
- iv) Membawa sejadah ke mana-mana (bagi yang bermiaga di pasar malam)
- v) Sentiasa membawa bekalan air wuduk
- vi) Bersedia sekurang-kurangnya 15 minit awal dengan mengambil wuduk
- vii) Melakukan solat di ruangan terbuka contoh seperti peniaga pasar malam atau bazar.
- viii) Membuang perasaan malu untuk melakukan solat di tempat jualan (ruang terbuka). Tingkatkan perasaan berdosa dan malu tidak mengerjakan solat ini kerana rezeki yang diperoleh adalah ketentuan Allah SWT yang akan dinikmati dan disyukuri.
- ix) Memilih waktu untuk bermiaga

Oleh itu, lebih-lebih lagi di bulan Ramadan akan datang, peniaga perlu tingkatkan setrategi aspek ibadah sempena azam tahun baru. Bazar Ramadan menjadi pesta juadah berbuka mudah-mudahan dapat dicorak menjadi pesta beribadah. Pihak berwajib atau pengangur juga boleh menyediakan tempat solat di bazar jualan bagi kemudahan solat untuk peniaga muslim. Begitu juga pengangur-pengangur yang menganjurkan jualan bermusim.

INSPIRASI TOKOH USAHAWAN (SIRI II)

Shashazrina Roslan, Nur'Asyiqin Ramdhani, Nur Liyana Mohamed Yousop, Zuraidah Ahmad, Norhasniza Mohd Hasan Abdullah, Roslina Mohamad Shafi (PhD)
UiTM Cawangan Johor

Siri I inspirasi tokoh usahawan dan pakar ilmuwan kurang upaya telah memaparkan tiga (3) orang tokoh iaitu Lee Thiam Wah, Muhammad Zahrin bin Ahmad dan Prof. Dr. Ismail bin Salleh. Menerusi Siri II ini, dua (2) usahawan orang kelainan upaya (OKU) akan diketengahkan bagi menjadi inspirasi serta pembakar semangat kepada usahawan-usahawan lain di luar sana.

HAZIQAH NURUL HUDA



Pada pengetahuan umum, kuih bulan adalah makanan tradisi masyarakat kaum Cina di Malaysia. Namun seorang gadis Melayu kelainan upaya berjaya membuktikan kejayaannya dalam perusahaan membuat dan menjual makanan tradisi tersebut. Berasal dari Kemaman, Terengganu, Haziqah Nurul Huda Harun, 20, atau lebih mesra dengan panggilan Yaya, beliau berjaya melebarkan empayar syarikatnya dengan menjual kuih bakul dan kuih bulan.

Yaya berkata, beliau melabur sebanyak RM150,000 dengan menggunakan wang simpanan hasil perniagaan selama ini bagi membantu kos operasi kilang barunya yang terletak di Bukit Kuang, Kemaman. Kini beliau dalam proses mendapatkan Sijil Pengesahan Makanan Selamat Tanggungjawab Industri (MeSTI) daripada Kementerian Kesihatan Malaysia dan juga Sijil Pengesahan Halal daripada Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM).

Beliau yang merupakan orang kelainan upaya lumpuh dan perlu bergerak menggunakan kerusi roda juga berhasrat dengan adanya kedua-dua sijil tersebut membolehkan syarikat perusahaan beliau berjaya menembusi pasaran halal dunia. Kini perniagaan beliau mempunya lapan orang pekerja bagi membantunya menyiapkan tempahan dan pembungkusan.

Setakat hari ini, permintaan terhadap kuih bakul dan kuih bulan keluaran syarikat beliau sangat memberansangkan. Purata permintaan terhadap kedua-dua produk tersebut mencecah sehingga 40,000 hingga 60,000 unit sebulan. Yaya juga turut berusaha menjadi usahawan yang berilmu dengan mendalami ilmu pemasaran di sebuah akademi pengiklanan di laman sosial Facebook dan mendaftar kelas bersama mentor usahawan yang terkenal.

"Selepas balik daripada kelas, jualan memang melonjak naik hampir lima kali ganda dan Yaya akan terus meningkatkan kemahiran ini untuk mencapai cita-cita Yaya menjadi usahawan muslimah yang disegani."

Yaya

Lautan mana yang tidak diduga ombak, begitu juga dengan Yaya, beliau cekal mengharungi 1001 cabaran dan dugaan sepanjang bergelar usahawan kuih bakul dan kuih bulan.

Beliau juga merupakan penerima anugerah Ikon Belia Terengganu 2017 kerana menjadi contoh atas kegigihan beliau dalam bidang usahawan kuih bulan yang dipasarkan hingga ke negeri China sewaktu sambutan Hari Belia peringkat negeri Terengganu 2017 di Kampung Kuala Menjing, Hulu Terengganu. Inisiatif beliau dalam penghasilan kuih bulan buatan orang Islam agar umat Islam dapat menikmati kuih tradisional masyarakat Cina itu tanpa rasa ragu merupakan jihad kecil beliau disamping memberikan peluang pekerjaan kepada masyarakat Islam setempat.

Terkini, Yaya telah boleh berjalan dan menjalani kehidupan seperti insan normal yang lain.

MOHD SUKUR IBRAHIM



Mohd Sukur Ibrahim merupakan nama yang pernah viral dalam kalangan anak muda pernah merangkul pemenang Anugerah OKU Cemerlang Kebangsaan (Keusahawanan). Beliau merupakan ikon usahawan yang berjaya meskipun diri serba kekurangan namun semangat untuk maju adalah menjadi inspirasi kepada usahawan di Malaysia. Memiliki perniagaan D Strike Solution sejak 2010, bekas graduan Ijazah Sarjana Muda Teknologi Maklumat dari Universiti Kebangsaan Malaysia ini juga merupakan penceramah motivasi dan penasihat kewangan.

Mengakui pencapaian beliau tidaklah semudah yang dikecapi sehingga hari ini. Bermula dengan perniagaan MLM (multi-level marketing) yang hanya bertahan selama dua tahun, seterusnya beliau membuka kedai dobi yang hanya bertahan enam bulan sahaja dan membuka syarikat hiasan dalaman. Tidak pernah kenal erti kegagalan, D Strike Solution merupakan perniagaan ke-empat setelah bangkit dari kegagalan perniagaan beliau sebelum ini.

Melalui perniagaan ini, beliau menyediakan perkhidmatan membekal dan memasang permaidani dari dinding ke dinding (wall-to-wall) untuk masjid, pejabat dan lain-lain. Beliau juga berani menanggung risiko memulakan perniagaan sendiri tanpa bantuan tabungan OKU walaupun acap kali di minta bekerja di dalam sektor awam oleh ibu bapanya. Kejayaan dan pencapaian beliau ini menunjukkan bahawa kekurangan bukanlah penghalang untuk kita mencapai kejayaan dari pelbagai bidang. Semangat dan jiwa yang besar di tonjolkan oleh beliau adalah bukti kepada pepatah "Di mana ada kemauan, di situ ada jalan" dan semestinya perlu diterapkan dan dicontohi oleh seluruh masyarakat.

*Perjalanan setiap kita berbeza-beza,
Kemampuan kita juga tidak sama,
Mungkin mudah bagi kita, payah buat orang lain,
Jika tidak mampu menolong, janganlah menyusahkan,
Jika tiada daya untuk membantu, teruslah mendoakan,
Jika ada kuasa ditanganmu maka gunakanlah dengan penuh
saksama.*

Dipetik dari: Sukur Ibrahim, facebook



Pelajar Kolej Komuniti Pasir Gudang menjual pelbagai cenderahati berbentuk gubahan bunga dan coklat di gerai jualan program INATEX 2017 di UTM, Skudai Johor.

Pelajar Kolej Komuniti Pasir Gudang membuka gerai menjual air minuman



SEMARAKKAN PROGRAM KEUSAHAWANAN

Program Hari Keusahawanan di sekolah dan Institut Pengajian Tinggi (IPT) adalah aktiviti yang menyeronokkan dan menarik perhatian pelajar. Aktiviti ini memberi peluang kepada pelajar untuk membuka pelbagai gerai jualan seperti makanan, minuman dan pelbagai produk terkini.

Pelanggan yang datang juga terdiri dari rakan sekelas, guru-guru dan ibu bapa yang datang pada hari tersebut. Program akan menjadi semakin menarik dengan adanya pertandingan gerai dengan jumlah jualan tertinggi. Maka para pelajar akan berusaha bersungguh-sungguh untuk mendapatkan jualan tertinggi mengikut daya kreativiti masing-masing.

Aktiviti Hari Keusahawanan dapat menyemarakkan semangat keusahawanan dalam diri pelajar. Aktiviti ini bersesuaian dengan sifat semulajadi remaja yang energetik, banyak tenaga dan kreatif. Aktiviti ini juga mampu membina rasa percaya diri dan keyakinan pelajar untuk bercakap di depan orang ramai semasa menjalankan aktiviti jualan. Pelajar akan dapat pengalaman dalam membina keyakinan kepada pelanggan untuk membeli produk jualan mereka. Antara strategi keusahawanan yang boleh digunakan oleh pelajar semasa menjalankan aktiviti jualan di Hari Keusahawanan adalah :

1. Membuat kajian awal dalam mencari idea inovatif untuk menjana lebih banyak wang daripada modal yang sedikit.
2. Pensyarah dan guru boleh membimbing pelajar untuk merancang strategi perniagaan dalam menjayakan aktiviti jualannya.
3. Memastikan pelajar fahami konsep asas pengurusan kewangan dan simpan kira-kira dalam perniagaan.
4. Memastikan pelajar meletakkan target jualan tertinggi supaya mampu

Saasobah @ Nor Adibah Binti Ali
Ketua Unit Penyelidikan Inovasi & Komersilan
Kolej Komuniti Pasir Gudang
Kementerian Pendidikan Malaysia

menjana pendapatan dengan daya saing yang sihat.

5. Mengasah bakat pelajar supaya kreatif dalam mempastikan produk yang dijual mempunyai kelebihan dan mempunyai daya penarik.

Lima strategi ini boleh dijadikan panduan supaya anjuran Hari Keusahawanan lebih berkesan dalam usaha menyemarakkan semangat keusahawanan dalam kalangan pelajar untuk mudah dimanfaatkan .

Terapkan juga dalam diri mereka bahawa kerjaya makan gaji bukanlah pilihan utama kerana peluang amat terbuka luas dalam bidang keusahawanan. Anak remaja yang merupakan generasi pelapis masa depan mempunyai banyak cabaran. Kemahiran keusahawanan sepatutnya diterapkan ke semua pelajar supaya ia menjadi pilihan alternatif selain daripada kerjaya makan gaji. Siapa tahu pelajar yang pernah menyertai aktiviti berniaga gerai di Hari Keusahawanan sekolah ataupun IPT ini bakal menjadi seorang pengurus besar syarikat pada masa akan datang.



Pelajar Kolej Komuniti Pasir Gudang mempromosikan pelbagai cenderahati berbentuk gubahan bunga dan coklat di gerai jualan

TANAMAN TIN

Pokok tin nama saintifiknya ialah Ficus Carica. Berasal dari Asia Barat dan dikatakan mempunyai ratusan baka. Ia merupakan makanan yang mengandungi hampir semua gizi diperlukan tubuh manusia. Ia juga merupakan tanaman dan buah yang disebut didalam Al-Quran. Allah SWT bersumpah sesuatu yang agung dengan memakai nama buah Tin. Surah At-Tin (95:1) berbunyi "Demi (buah) Tin dan (buah) Zaitun".

Tanaman ini mudah untuk dijaga. Ia boleh ditanam dalam pasu jika dijaga dengan baik dan mampu mengeluarkan hasil tanpa musim seawal tiga bulan pertumbuhannya. Mohamad Hafidz Arifin, 32 biarpun ketika itu pendapatan sudah lebih RM15,000 sebulan, namun ia tidak menghalang beliau untuk meletakkan jawatan sebagai pegawai di syarikat minyak dan gas di Iraq. Menyedari potensi pokok buah tin, beliau mengambil keputusan untuk mengusahaan tanaman ini di Janda Baik, bentong Pahang.

Beliau berkata, "Menariknya pokok ini tidak memerlukan kawasan yang luas dan masa yang lama untuk memperoleh hasil yang lumayan kerana ia sudah mula membahikan hasil pada bulan keempat hingga keenam penanamannya. Mengulas mengenai pasarananya, Mohamad Hafidz berkata setakat ini beliau memang tidak menang tangan untuk memenuhi permintaan baik daripada pengusaha hotel maupun pengusaha produk jus kesihatan."

Rasanya yang lemak manis, dan berair menyebabkan, buah ini amat diminati selain disebabkan khasiatnya yang mengandungi zat anti oksidan, vitamin A, vitamin B1, vitamin B2, kalsium, zat besi, fosforus, mangan, sodium, potassium dan klorin serta fiber serta boleh membantu mengatasi masalah usus dan kolestrol.

Di Tawau, seorang pegawai Telekom Malaysia Muliansah Masrie berjaya meraih keuntungan dengan menanam pokok tin. Pada awalnya ia merupakan hobi sahaja namun ia bertukar menjadi sumber pendapatan keluarga. Sehingga kini beliau mengumpul sebanyak 67 jenis anak pokok tin daripada pelbagai negara termasuk Sepanyol, Greece, Turki, Portugal, Jepun dan China. Anak pokok ini boleh dijual dengan harga mencecah RM100 sehingga RM2,000.

Zulkafli Yasman, 57, merupakan bekas pengurus kanan sebuah syarikat berkaitan kerajaan (GLC) kini beralih arah mengusahaan tanaman pokok tin sepenuh masa. Beliau yang juga antara pengusaha tanaman tin secara komersial terawal di Johor, menjadi rujukan penanam kecil di negeri berdekatan.

Timbul minat untuk menanam pokok ini selepas beliau melawat Pameran Pertanian, Hortikultur dan Agro Pelancongan Malaysia (MAHA) di Serdang, Selangor, beberapa tahun lalu. Zulkafli mengusahakan tanaman tin secara fertigasi yang diletakkan di dalam rumah hijau bagi menghalang serangan serangga dan haiwan perosak, termasuk monyet.

Beliau berkata anak benih pokok tin bernilai tinggi kerana boleh dijual bermula dari harga harga RM100 hingga RM250. Ada juga pokok tin yang mencecah RM10,000 hingga RM50,000 berdasarkan jenis dan kualitinya. Buah tin yang segar pula mampu mencecah RM80 hingga RM160 sekilogram. Setakat ini, permintaan terhadap anak benih pokok tin agak tinggi, terutama dalam kalangan pengusaha kecil dan purata beliau menjual antara 30 hingga 80 anak benih sebulan. Melihat kepada permintaan dan harga pokok tin ini, ia

merupakan peluang kepada rakyat Malaysia untuk menjana pendapatan sekaligus menaikkan taraf hidup mereka terutama anak-anak muda masa kini.

Usahawan Muslim

Buah tin yang segar pula mampu mencecah RM80 hingga RM160 sekilogram.



Kelebihan Pemasaran Digital Berbanding Konvensional

Ahmad Khudzairi Khalid¹

¹Faculty of Computer & Mathematical Sciences, Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor, Kampus Pasir Gudang, Johor, Malaysia.

*Email Penulis: ahmad4829@uitm.edu.my

Kelebihan Pemasaran Digital Berbanding Konvensional

Pemasaran digital memberikan banyak manfaat bukan sahaja kepada perusahaan besar, malah perusahaan kecil turut dapat merasai kelebihan daripada aktiviti pemasaran secara atas talian. Banyak manfaat pemasaran digital yang tidak mampu disaingi oleh pemasaran produk secara konvensional.

Kelebihan Pemasaran Digital Berbanding Konvensional

Pemasaran digital memberikan banyak manfaat bukan sahaja kepada perusahaan besar, malah perusahaan kecil turut dapat merasai kelebihan daripada aktiviti pemasaran secara atas talian. Banyak manfaat pemasaran digital yang tidak mampu disaingi oleh pemasaran produk secara konvensional. Kita sebagai bakal usahawan perlu peka dan bijak menghadapi situasi semasa agar perniagaan yang akan diusahakan tidak menghadapi masalah dan mengalami kerugian. Untuk pengetahuan bakal usahawan, pemasaran digital tidaklah serumit yang kita fikirkan. Pengetahuan tentang pemasaran digital boleh dipelajari dalam masa yang singkat. Kita sebagi bakal usahawan tidak boleh meletakkan alasan untuk tidak mahu mempelajari ilmu pemasaran digital. Para bakal usahawan perlu segera mendalami ilmu menggunakan segala medium pemasaran secara digital seperti *Facebook*, *Google*, *Youtube*, *Instagram* dan *Website*. Yakinlah, pemasaran secara digital mampu membantu kita mengembangkan perniagaan yang kita usahakan. Persoalannya, apakah kelebihan pemasaran digital ini? Pada penulisan kali ini, saya En AKK akan kongsikan kepada semua pembaca tentang kelebihan pemasaran digital untuk manfaat bersama. Berikut merupakan kelebihan menggunakan platform digital bagi tujuan pemasaran.

1) Pemasaran Digital Murah dan Menjimatkan

Sebelum ini, para usahawan perlu mengeluarkan bajet yang besar untuk tujuan pemasaran produk mereka. Kos perbelanjaan untuk aktiviti pemasaran secara konvensional seperti pengiklanan di televisyen, radio, risalah iklan, dan papan iklan memerlukan belanja yang besar. Kini, kos bagi tujuan pengiklanan dapat dikurangkan sekiranya para usahawan melakukan aktiviti pengiklanan secara digital. Contohnya, dengan penggunaan platform *Facebook*, para usahawan perlu hasilkan *Page Facebook* syarikat. Jikalau mereka ingin tingkatkan pengunjung *Page Facebook* syarikat mereka, mereka diberi pilihan untuk menggunakan *Facebook Ads*. Bayaran *Facebook Ads* jauh lebih murah daripada pemasaran secara konvensional.

Terdapat pelbagai platform pemasaran digital yang boleh dicuba oleh para usahawan dengan kos yang berpatutan dan sistem yang mudah. Kelebihan seperti kos yang rendah dan mampu menyediakan data serta laporan yang tepat membolehkan para usahawan untuk membuat keputusan dengan lebih baik

2) Pemasaran Digital Mampu Memaparkan Laporan yang Tepat

Para usahawan tidak mempunyai cara yang efektif untuk mengenal pasti jumlah bilangan orang yang melihat iklan produk mereka di papan iklan ataupun jumlah sebenar individu yang membaca risalah iklan mereka. Akan tetapi, pemasaran digital mampu menghasilkan data dan laporan yang tepat dan boleh dipercayai oleh para usahawan. Secara tidak langsung, para usahawan dapat mengenal pasti pandangan pelanggan-pelanggan tentang perniagaan mereka.

3) Para Usahawan Boleh Bereksperimentasi

Salah satu kelebihan digital marketing ialah para usahawan boleh mencuba hampir semua aspek dalam kempen pengiklanan mereka. Para usahawan boleh menentukan cara yang paling efektif dan sesuai digunakan oleh mereka dalam aktiviti pemasaran mereka. Bukan itu sahaja, para usahawan dapat merancang strategi yang lebih baik dalam pemasaran perniagaan mereka bagi meningkatkan pendapatan syarikat yang diusahakan.

4) Target Audien Besar

Ketika ini sekurang-kurangnya 85% pelanggan menggunakan Internet untuk mendapatkan informasi mengenai produk atau perkhidmatan. Memandangkan pemasaran digital berlaku secara atas talian, iklan tersebut lebih mudah untuk diakses kepada kelompok audien yang lebih besar. Berbanding dengan pemasaran secara tradisional yang kebiasaannya terhad kepada satu kawasan, pemasaran digital membolehkan para usahawan untuk mengiklankan produk jualan mereka secara global.

Natijahnya, pemasaran digital ini boleh membantu para usahawan untuk memajukan lagi perniagaan mereka. Terdapat pelbagai platform pemasaran digital yang boleh dicuba oleh para usahawan dengan kos yang berpatutan dan sistem yang mudah. Kelebihan seperti kos yang rendah dan mampu menyediakan data serta laporan yang tepat membolehkan para usahawan untuk membuat keputusan dengan lebih baik.

*Sekurang-kurangnya 85%
pelanggan menggunakan
Internet untuk
mendapatkan informasi
mengenai produk atau
perkhidmatan*

Surirumah Bergaji

Musramaini Mustapha¹ Suhanom Mohd Zaki¹

Fakulti Pengurusan dan Perniagaan

UiTM Cawagan Pahang

*Bidang perniagaan
dilihat sebagai satu
cabang pendapatan
yang boleh dimiliki
dan dikendalikan
oleh setiap
individu, tidak
terkecuali wanita
yang bergelar
surirumah*



emodenan dan kepesatan teknologi mutakhir kini dilihat banyak mengubah gaya hidup sesebuah masyarakat. Kesannya dapat dilihat di kalangan wanita yang bernama surirumah. Perkataan surirumah dari segi istilah bermaksud status seorang wanita bergelar isteri yang tidak memiliki pekerjaan. Secara umumnya, surirumah menumpukan sepenuh masa menguruskan rumah dan menyediakan makanan, minuman serta segala keperluan seisi keluarga. Tiada pendapatan yang dijana oleh surirumah , namun ia mampu menjimatkan kos sekeluarga di mana anak-anak dijaga dan diuruskan sepenuhnya di samping makanan yang disediakan sendiri di rumah adalah lebih menjimatkan. Namun begitu, seiring dengan kemajuan teknologi, surirumah dilihat mempelbagaikan skop tugasannya dengan tidak hanya menguruskan rumah dan ahli keluarga, tetapi turut menceburkan diri di dalam bidang perniagaan.

Bidang perniagaan dilihat sebagai satu cabang pendapatan yang boleh dimiliki dan dikendalikan oleh setiap individu, tidak terkecuali wanita yang bergelar surirumah. Kepesatan teknologi dilihat membuka ruang kepada surirumah untuk menambah pendapatan tanpa perlu meninggalkan tugasannya di rumah dan yang lebih penting adalah untuk seorang wanita bernama ibu untuk melihat perkembangan anak-anak mereka di hadapan mata mereka sendiri. Walau berada di rumah, surirumah mampu menjana pendapatan khususnya melalui perniagaan atas talian yang memerlukan mereka berada di hadapan komputer atau meleret skrin telefon pada waktu tertentu dan fleksibel untuk menguruskannya. Ada di antara mereka yang bukan hanya memiliki perniagaan sendiri malah menyediakan pekerjaan kepada individu lain untuk mendapatkan pendapatan. Kumpulan surirumah juga aktif menjalankan perniagaan dengan mempromosi barang jualan melalui media sosial kerana tidak terikat dengan waktu bekerja. Selain itu, mereka bijak mencari mencari rakan niaga untuk memperluaskan lagi empayar perniagaan masing-masing.

Dengan kuasa membeli pengguna kini hanya di hujung jari, ditambah pula kuasa membeli turut dimiliki oleh kaum wanita, sudah tentu perniagaan kendalian surirumah kini mampu menjana pendapatan lumayan kepada mereka, khususnya dalam penjualan makanan, pakaian serta produk kecantikan dan kesihatan. Perbezaan di antara surirumah bergaji dan wanita bekerja ialah waktu mereka yang lebih fleksibel untuk bekerja dan tidak perlu memakai pakaian seragam atau terikat dengan etika berpakaian yang ditetapkan oleh sesebuah organisasi. Selain itu, perniagaan atas talian tidak memerlukan ruang kerja atau pejabat yang khusus, waktu beroperasi yang mutlak dan ketua untuk dirujuk. Keadaan ini dapat menjimatkan kos operasi perniagaan sekaligus memberi ruang seluas-luasnya kepada surirumah untuk menjalankan perniagaan dengan usaha dan kreativiti masing- masing. Kesimpulannya, surirumah di zaman milenial ini tidak hanya memperuntukkan masa mereka melakukan tugasannya seorang isteri dan ibu, tetapi turut membantu keluarga menambah pendapatan dan ini secara tidak langsung akan meningkatkan kualiti kehidupan masyarakat.

E-Usahawan makanan

Norrina Din¹, Mohd Subri Tahir², Rizalyani Abdul Razak³, Nur Aliah Mansor⁴ & Bustaman Bonari⁵

¹Fakulti Pengurusan Hotel dan Pelancongan, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Cawangan Pulau Pinang, Malaysia

²Fakulti Pengurusan Perniagaan, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Cawangan Pulau Pinang, Malaysia

³Fakulti Pengurusan Perniagaan dan Kewangan, UNIVERSITI TUNKU ABDUL RAHMAN, Perak, Malaysia.

⁴Fakulti Hospitaliti, Pelancongan dan Kesejahteraan, UNIVERSITI MALAYSIA KELANTAN, Kelantan, Malaysia.

Industri perkhidmatan makanan boleh dikatakan sedang berkembang dengan pesat di seluruh negara. Menurut laporan statistik pada tahun 2019, hasil bagi industri makanan dan minuman merangkumi RM 1,057,030,000 pada tahun 2019 dan dijangka berkembang sehingga tahun 2030 atas permintaan pengguna (Euromonitor, 2019). Oleh kerana gaya hidup yang sibuk, lebih ramai wanita bekerja dan kos bahan mentah yang semakin meningkat tinggi maka pengguna memilih untuk membeli makanan yang telah siap untuk di makan berbanding memasak sendiri di rumah. Oleh itu, industri ini telah mencatatkan prestasi yang kukuh disebabkan permintaan yang tinggi daripada para pengguna (Euromonitor, 2019).

Industri ini turut berkembang pesat dengan kemajuan teknologi dan wujudnya sosial media seperti *Facebook*, *Twitter* dan *Instagram* yang digunakan sebagai platform untuk mempromosikan produk makanan dan minuman. Antara pengusaha penghantaran makanan yang terkenal di media sosial ialah *Dapur Mak O*, *Moustache*, *Mum's Recipe* dan *Sarawak's Bowl*. Perniagaan makanan dan minuman melalui atas talian ini disebut sebagai e-Usahawan Makanan. Selain itu, wujudnya aplikasi seperti *Grab-food*, *FoodPanda*, *DeliverEat*, *Whatsapp* dan *Telegram* juga giat digunakan bagi memenuhi permintaan dan untuk terus kekal maju dalam industri makanan. Antara makanan yang disediakan ialah masakan Melayu, Western, Cina, Punjab dan lain-lain lagi. Para pelanggan boleh memilih metod pembayaran secara tunai, e-dompet atau sebagainya.

Kemajuan dunia masa kini di tambah pula dengan kehidupan yang terlalu sibuk dengan pekerjaan dan aktiviti harian, namun, disebalik semua ini tersingkap satu hikmah yang amat besar. Benarlah firman Firman Allah SWT : "فَإِنَّ مَعَ الْغُسْرِ يُسْرًا . Maksudnya : "Maka sesungguhnya bersama kesusahan itu ada kemudahan" (Surah Al Insyira ayat 5). Kesusahan yang diberikan telah membuka peluang pekerjaan seperti menjadi usahawan makanan, penghantar makanan, berkerjasama dengan vendor makanan terkemuka seperti Nandos dan Oldtown White Coffee dan sebagainya. Penghantaran dibuat begitu cepat dan pantas. Para pelanggan tidak perlu membayar tol, membayar tempat letak kereta serta menjimatkan masa dan tenaga.

Sehubungan dengan itu, para pelajar dan orang ramai berpeluang untuk menjadi e-Usahawan makanan yang berjaya dengan latihan yang disediakan oleh Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia atau Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) di bawah rancangan Malaysia ke 11. Pendedahan kepada teknik pemasaran yang efektif dan efisien dengan perkembangan digital masa kini diberikan kepada para peserta. Secara keseluruhannya, 30 peratus daripada 51,000 peserta eUsahawan dalam pelbagai bidang telah berjaya menjana pendapatan sampingan sehingga mencecah RM48 Juta pada tahun 2016 (eUsahawan, 2020). Ianya memberi impak kepada rakyat dengan mewujudkan lebih banyak peluang pekerjaan dan dapat mengurangkan kadar pengangguran serta membaiki taraf ekonomi sesebuah isi rumah.

Rujukan

[1] Euromonitor (2019). Retrieved from <https://www.euromonitor.com/100-home-delivery-takeaway-in-malaysia/report>.

[2] eUsahawan (2020). Retrieved from <https://www.malaysia.gov.my/portal/content/30644>.



Airbnb yang berasal daripada perkataan “Air Bed and Breakfast” adalah satu perkhidmatan yang diasaskan pada tahun 2008 oleh Brian Chesky, Joe Gebbia dan Nathan Blecharczyk

Contoh Penginapan



Hos Rumah Percutian: Peluang Individu Menjana Pendapatan

Wan Nazriah Binti Wan Nawawi

Fakulti Pengurusan Hotel dan Pelancongan

UiTM Cawagan Terengganu

Peningkatan jumlah residen membuka peluang setiap hos unit untuk menjana pendapatan pasif daripada aktiviti sewaan. Kewujudan platform terkemuka seperti Airbnb, Agoda dan booking.com menjadi pemangkin dalam aktiviti sewaan penginapan yang menjadi alternatif lain selain daripada hotel dan resort yang sedia ada. Pesaingan positif ini dapat memberi ruang kepada setiap sektor dalam peningkatan kualiti penyediaan perkhidmatan.

Airbnb yang berasal daripada perkataan “Air Bed and Breakfast” adalah satu perkhidmatan yang diasaskan pada tahun 2008 oleh Brian Chesky, Joe Gebbia dan Nathan Blecharczyk di mana pemilik rumah atau hos boleh menyewakan unit kediaman mereka kepada pelancong yang mahu mencari tempat penginapan dalam jangka masa singkat. Menyenaraikan penginapan di Airbnb boleh dilakukan dengan mudah dengan beberapa langkah untuk memperoleh wang dan mencapai jutaan pelancong global. Menurut portal antarabangsa travelandleisure.com lebih 80 peratus daripada mereka yang menjadi hos untuk Airbnb mendapat pulangan yang agak lumayan.

Agoda dan booking.com pula merupakan platform yang telah lama wujud dengan memasarkan penginapan di hotel dan resort. Melihat kepada permintaan terhadap residen semakin meningkat, platform ini juga membuka ruang kepada hos untuk menjana pendapatan dengan memasarkan unit residen mereka melalui platform ini. Komisyen atau yuran yang dikenakan adalah berpatutan dengan keberkesanan pemasaran yang diperolehi.

Hos tidak perlu risau dengan isu keselamatan kerana platform-

platform ini ada menyediakan perlindungan dan peraturan bagi memastikan aktiviti sewaan ini berjalan dengan selamat. Pihak pengurusan Airbnb, Agoda mahupun booking.com berusaha untuk memastikan hos dilindungi jika berlaku sesuatu yang tidak dijangkakan. Dengan bekerjasama dengan syarikat insurans utama di seluruh dunia, mereka akan pastikan hos mendapat sokongan termasuk perlindungan liabiliti dan perlindungan penginapan.

Selain itu, langkah-langkah keselamatan seperti semakan latar belakang tetamu diadakan dengan menggunakan model pembelajaran mesin untuk mengesan kes penipuan apabila tetamu buat tempahan. Penilaian bagi penipuan dilakukan dengan cara sekatan tetamu. Walaupun tetamu sudah buat tempahan, pihak pengurusan masih membuat semakan tambahan dan mengambil tindakan terhadap sebarang tempahan berisiko dengan cara pembatalan tempahan.

Hos diberikan kelonggaran menetapkan peraturan sendiri dan mendapat jaminan tetamu telah membaca dan mengesahkannya sebelum mereka boleh buat tempahan. Hos juga dapat mengawal tempahan-tempahan mereka untuk menerima tetamu yang mereka rasa selesa untuk menampung di penginapan mereka. Platform ini juga membolehkan hos mendapat informasi sekiranya tetamu pernah melakukan salah laku bersama hos lain. Tetamu berisiko yang dilaporkan oleh hos dengan segera akan ditahan daripada membuat tempahan dengan mana-mana hos lain pada masa hadapan.

Dengan kiraan ringkas bagi tempahan penginapan RM 250.00 semalam bagi premis nilai RM 350,000 :

Bersambung pada ms 23

Usahawan Muda di Universiti: Kenali Potensi Perniagaan



Barangan yang boleh dijual pelajar

Sumber: <https://www.usahawan.com/perniagaan/perniagaan-yang-menguntungkan-pelajar.html/>

Bagi menyahut seruan kerajaan yang mahu melahirkan graduan berkebolehan menjalankan perniagaan, UiTM dalam Perancangan Strategik (2020-2025) telah meletakkan elemen entrepreneur sebagai sebahagian keperluan asas pelajar. Kelab atau persatuan dan fakulti dimestikan untuk mengadakan aktiviti berunsurkan perniagaan. Selain itu, subjek 'Entrepreneurship (ENT)' juga dimasukkan dalam silibus pelajar. Rata-rata pelajar menyatakan keseronokan serta keterujaan mereka menerokai bidang perniagaan di peringkat universiti.

Tinjauan penulis di fakulti sendiri sebenarnya telah menyaksikan ramai pelajar yang sudah mula berkecimpung dengan bidang perniagaan seawal mereka di semester satu. Antara produk yang dijual mereka ialah makanan yang sudah dimasak seperti nasi lemak, kuih-muih, roti sosej, 'sandwich', keropok lekor dan sebagainya. Tidak dinafikan, makanan mendapat sambutan yang laris di kalangan pelajar, mungkin atas faktor jadual pelajar yang padat sehari suntuk dengan kuliah dan aktiviti luar yang menyebabkan mereka cepat lapar. Ada juga pelajar yang menjual makanan sejuk beku yang mana ianya lebih sesuai bagi pelajar yang tidak menginap di kolej. Tidak kurang juga makanan manis seperti pelbagai jenis biskut, kek, coklat, 'brownies' dan lain-lain yang mempunyai permintaan tinggi.

Usaha pelajar-pelajar mencari duit poket atau pendapatan sampingan ini amat dipuji dan tidak boleh diambil remeh. Selain mengasah bakat berniaga, mereka juga boleh menjana pendapatan, membina rangkaian perniagaan, mengasah cara komunikasi yang lebih berkesan, menambah

Sairah Saien¹, Jazira Anuar², Shareenie Shera Abdul Hamid³

¹Faculty of Hotel & Tourism Management, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Sabah, Malaysia

²Faculty of Hotel & Tourism Management, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Dungun, Terengganu Malaysia

³Faculty of Hotel & Tourism Management, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Sabah, Malaysia

*Penulis utama:saira917@uitm.edu.my

pengetahuan, lebih matang dan berdikari serta tidak mengharapkan ibu bapa untuk mendapatkan barang keperluan mereka. Pelajar-pelajar UiTM sebenarnya tidak asing dengan entrepreneur ini. Di UiTM Terengganu contohnya di bawah kepimpinan MASMED, pelajar banyak terlibat dengan aktiviti perniagaan seperti menjual jambangan bunga dan coklat di hari konvokesyen. Selain itu, bagi kelab dan persatuan atau sesetengah keperluan subjek, pelajar membuat aktiviti jualan sebagai sebahagian usaha mencari dana atau 'fundraising' bagi menampung keperluan kos subjek. Ada sesetengah pelajar yang sangat berminat untuk meneruskan aktiviti keusahawanan ini sendiri sebagai pendapatan sampingan mereka.

Terdapat pelbagai peluang perniagaan yang memerlukan kos/modal yang kecil serta berrisiko rendah. Selain menjual makanan, pelajar juga boleh berjinak-jinak dengan servis perkhidmatan. Contohnya: menyediakan 'Proof read services', servis membuat resume dan memasukkan data statistik menggunakan SPSS dan Atlas.ti bagi projek akhir pelajar. Pelajar juga boleh mengambil upah membuat video pembentangan yang menarik menggunakan perincian Powtoon. Bagi mereka yang mempunyai bakat dalam mereka bentuk logo atau poster, pelajar juga boleh mengambil upah melakar poster menarik. Servis percetakan juga mempunyai prospek yang luas kerana pelajar perlu mencetak 'assignments' dan projek akhir mereka di akhir semester.

Selain itu, pelajar juga boleh menjual barang 'pre-loved' yang masih berkondisi baik. Contohnya baju terpakai, beg, kasut, payung dan sebagainya. Barang keperluan lain seperti pakej pelan mudah alih telefon serta barang kecantikan, wangian, 'skincare' dan peralatan solek juga mendapat

sambutan pelajar. Kumpulan sasaran golongan anak muda ini tidak tertakluk kepada pelajar lain semata-mata, malah ianya meliputi golongan pensyarah, pentadbiran serta komuniti setempat.

Akhir kata, bagi memastikan UiTM melahirkan kebolehpasaran graduan yang bukan sahaja cemerlang akademik, pelbagai program telah diadakan dan dirancang bagi memupuk nilai tambah lain seperti keusahawanan dalam diri pelajar. Justeru, pelajar perlu bijak menggunakan ruang daan peluang yang diberikan.

Rujukan

- [1] <https://www.usahawan.com/perniagaan/perniagaan-yang-menguntungkan-pelajar.html/>
- [2] <https://www.hmetro.com.my/bestari/2018/12/403960/keusahawanan-siswa>
- [3] <https://www.lunaria.com.my/bisnes-sesuai-untuk-pelajar-sekolah-jadi-usahawan-muda/>

Selain itu, subjek 'Entrepreneurship (ENT)' juga dimasukkan dalam silibus pelajar.

2020 Entrepreneurs Trend: Start Renting Stop Buying



Jazira bt Anuar¹, Sairah Saien², Shareenie Shera Abdul Hamid³

¹Faculty of Hotel & Tourism Management, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Dungun Terengganu, Malaysia

²Faculty of Hotel & Tourism Management, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Sabah, Malaysia

³Faculty of Hotel & Tourism Management, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Sabah, Malaysia

Baby Products for Renting

Sources: <https://vulcanpost.com/685162/entrepreneurship-trend-predictions-malaysia-2020>

Environmental awareness has encouraged many people to adopt recycling practices in daily life

Camera available for rent



Environmental awareness has encouraged many people to adopt recycling practices in daily life. This can be seen in varieties of product such as clothing, handbags, plastic items, books, magazines, electronic items, clothing and many more. This recycling habit is good in terms of preserving the environment, increasing awareness and showing small effort that in a long run, will save the environment. The best part of it, it can generate income to people. Newspapers and plastic bottles for instance, can be sent to recycling centres in exchange for money. In this article, the authors would like to share tips on how the readers can generate money/income by renting out your belongings or selling them at cheaper price.

First and foremost, look out for items that you seldomly use, yet are still in good condition. For example, as shown in picture 1 below, baby equipment such as car seat, stroller, baby carriers and baby chairs. The selling price for a brand new car seat and stroller for babies are quite expensive. Hence, certain people prefer to rent or purchase a preloved item at affordable prices. Baby carriers are also in demand for parents especially when they want to travel domestic or abroad. Besides the safety of the child, it is an advantage to have a baby carrier that is lighter and easy to carry. This would be a great way to help eliminate stress of traveling with kids. Thus, this development of rental ideas

will definitely cover the purchase cost of the product in the long run. It can generate extra money and income when you start renting out items. Maybe there are items that you had never used at all from the moment you purchased it. So by renting it out, probably you would not feel guilty to not using the items at all. :)

In addition, once you already identified your items for rent, you can categorize them. For instance, electronic items, GoPro cameras, projectors, cooking utensils such as slow juicer, air fryer, toaster, coffee maker, Kitchen Aid stand mixer, Electrolux induction cooker, gaming products, fishing rod & rails and many more. Babybear.com is among the pioneer in this rental business. It was initiated by siblings, Brendan and Bryan that basically offered varieties of items to be rented at their websites at affordable prices. Starting from renting their own items, now they have expanded the business to find other owners that would like to provide rental items as well. They will provide advice and assist owners to run the business in a way that works for customers and owners. Customers can rent a branded and high quality bag pack for only RM60 per day. Picture 2 and 3 below show the examples of items being rented at the website.

Nevertheless, you do not have to worry on the condition of the items being rented, as it will require deposit from the those who would like to rent them. The deposit will be fortified if the condition of the

rented item is damaged upon return. On the community perspectives, it gives a great benefit since customers do not have to place a huge amount of money for the items they wanted to rent/purchase. It is a win-win situation for both parties ~owner who are renting their items and community/people that would like to use the services. It can enhance and stimulate economic growth in the long run. This is supported by Sundararajan (2014) who highlighted that the peer-to-peer business are experiencing higher quality and greater variety that establish economic growth developed by the online platforms.

Last but not least, is the promotional methods. You can use your social media accounts such as Instagram, Facebook and WhatsApp as the platforms to promote your rental services. You can also use an establish website such as Babybear.com and Mudah.com, to assist you in promoting your items or you can develop a website of your own. Just remember, besides being an environmental friendly associate, you are also bringing joy to people who need it and travelling families. And of course the best part of it is it provides a good hourly income.



Bag pack available for rent
Sources: <https://borobear.com>

References

- [1] Sade Dayangku, '<https://vulcanpost.com/685162/entrepreneurship-trend-predictions-malaysia-2020/>', 2019.
- [2] <https://borobear.com/>



Start Renting Stop Buying

In this article, authors would like to share some tips on how readers can generate money/income by renting out your belongings or selling at cheaper price.

Sambungan dr ms 20

RM 250 x 20 hari (purata)	=	RM 5,000.00
Pembayaran pinjaman	=	RM 1,600.00
Servis Cuci	=	RM 1,000.00
Utiliti	=	RM 100.00
Yuran Penyelenggaraan	=	RM 200.00
Pendapatan Sebulan Satu Unit	=	RM 2,100.00

Sekiranya hos adalah pemilik atau uruskan sendiri aktiviti sewaan ini, pendapatan yang diperolehi akan lebih tinggi daripada contoh yang dinyatakan. Sekiranya ingin menjadi hos tanpa memiliki unit residen, hos perlulah mendapatkan persetujuan menguruskan unit dengan mengambil komisyen atau upah menguruskan unit. Hal ini boleh dilakukan dengan perjanjian sublet (sewa unit dengan pemilik) atau perjanjian pengurusan. Aktiviti sewaan sebegini dilihat mendarangkan keuntungan kepada individu yang merebut peluang dan berusaha ke arahnya. Seramai 800 warga emas tempatan yang berusia lebih daripada 60 tahun di Malaysia berjaya menjana pendapatan sebanyak RM5.6 juta dalam tempoh setahun lepas melalui Airbnb. Permintaan terhadap rumah percutian di Malaysia semakin berkembang dengan pembangunan residen sama ada di kawasan bandar atau luar bandar. Dengan platform yang tersedia, pilihan bergantung kepada kaedah yang bersesuaian dengan keperluan hos dan situasi menang-menang antara pihak terlibat.

Rujukan

- [1]<https://kapital.my/2018/10/800-warga-emas-di-malaysia-jana-rm5-6-juta-melalui-airbnb/>
- [2]<https://bukanaku.com/teknologi/2241/bagaimana-seorang-lelaki-menjana-lebih-15juta-dengan-menjadi-host-airbnb/#.XUkhWugzaUv>
- [3]<https://www.agoda.com/homes/ms-my?cid=1828701>
- [4]https://join.booking.com/homeowners/?aid=1187360&utm_source=joinapp&utm_medium

UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA
ISSN: 1823-6421

CAWANGAN TERENGGANU
23000 DUNGUN
TERENGGANU DARUL IMAN
0984001000

PENAUNG

PROF MADYA TS DR MAZJDAH PUTEH

DR ROSMAN MAHMUD

EDITORIAL MASMED UITMCT

YAW'MEE HAYATI HJ MOHAMED YUSOF

NJK FAZIJN HJRYATI NJK JAAFAR

WAN AHMAD KHUSAIRI WAN CHEK

NAJLA' NASUHA MOHD RADJIN

Sumbang artikel anda ke pautan ini :-

<https://tinyurl.com/INFOUSAHAUITMCT2020>

PRODUK MASMED UITMCT

Ingin dapatkan produk MASMED,
hubungi

Unit MASMED UIITMCT : 09-8400281



Madu Kelulut Asli

RM39 - madu tanpa proses
RM50 - madu proses

Dituai dari ladang selian UiTM Cawangan Terengganu sendiri iaitu MyHoney Trigona Farm. Ia juga diproses di makmal kelulut UiTM utk menambahbaik kualiti madu keluaran MASMED.

Keropok Ikan Tamban Pilihan

RM10 400g

Keropok merupakan makanan tradisi kegemaran semua. Ia juga melambangkan identiti Terengganu. Oleh itu, MASMED mengambil peluang utk meluaskan pasaran produk ini. Pengeluar dipilih dengan teliti bagi memastikan kualiti produk dan memenuhi keperluan pelanggan.