

PARADIGMA JOHOR

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development



Projek Kebun Angkat Penanaman Nanas MD2 Kerajaan Negeri Johor – UiTM CJ – MASMED UiTM

ms
01



Majlis Perasmian dan Penyerahan Mock Cheque Projek Kolaborasi Fertigasi Cili UiTM CJ.

ms
03



Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor © 2021

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



PENAIUNG
Prof. Dr. Haji Ismail Ahmad
Rektor



PENASIHAT
Prof. Madya Dr. Saunah Zainon
Timbalan Rektor Penyelidikan, Jaringan Industri & Alumni



PENJELARAS
Siti Nordiyana Ishak



KETUA EDITOR
Prof. Madya Dr. Raja Adzrin Raja Ahmad



SETIAUSAHA
Aidarohani Samsudin



EDITOR
MASMED Sana Sini
Siti Nordiyana Ishak



Berita Bergambar
Nurul Aien Abd Aziz



EDITOR UTAMA
P.M. Hj. Ahmad Nawawi Hj. Yaakob, Zuraidah Sipon
Azlina Jumadi



EDITOR
Dari Kedai Kopi Ke Bursa Malaysia
Siti Farrah Shahwir



Husnizam Hosin



EDITOR
Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan
Hajah Alizah Ali Hajah Noraini Ismail



EDITOR
Dan Kenangan Bermula
Dr. Siti Nuur-Ila Mat Kamal Nor Fauziah Abu Bakar



EDITOR
Viral oh Viral
Suhaila Osman



EDITOR
Jom Makan Dan Jalan
Rosnani Mohd Salleh



PENGIKLANAN
Pn. Hjh Noraini Ismail



REKA BENTUK DAN GRAFIK
En. Nurul Amin Norudin

ISI KANDUNGAN

ii

Sidang
Redaksi

iii

Bila Tuan
Rektor
Berbicara

1

MASMED
Sana Sini

5

Dari Kedai
Kopi Ke Bursa
Malaysia

22

Viral oh
Viral

iv

Kata Aluan
Timbalan
Rektor
PJIEA

v

Nota
MASMED

14

Dan
Kenangan
Bermula...

16

Inspirasi dan
Motivasi
Keusahawanan

26

Jom Makan
Dan Jalan

30

Berita
Bergambar

BILA TUAN REKTOR BERBICARA

Assalamualaikum wbt dan Salam Sejahtera.

Segala pujian bagi Allah Yang Maha Esa. Alhamdulillah, saya bersyukur kerana diberikan sedikit ruang untuk menitipkan sepatah dua kata dalam Majalah Paradigma Johor Edisi Kelima. Tahniah dan syabas diucapkan kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor di bawah Unit Keusahawanan MASMED, Bahagian Penyelidikan, Jaringan Industri & Alumni UiTM Cawangan Johor di atas kejayaan sekali lagi menerbitkan majalah untuk edisi kelima. Saya melihat majalah ini semakin berkembang dan mendapat penerimaan yang baik dari pelbagai pihak apabila menerima banyak artikel dari kampus cawangan di seluruh sistem UiTM. Tentunya majalah ini memberi liputan menyeluruh dalam bidang keusahawanan, pembangunan perniagaan dan program-program pembinaan sendiri pelajar untuk bergelar usahawan kelak.



Bidang keusahawanan merupakan salah satu indikator penting dalam menyokong usaha kerajaan untuk mencapai sasaran sebagai sebuah negara maju, inklusif dan berpaksikan inovasi. Memetik Lonjakan 1, Pelan Pembangunan Pendidikan Malaysia 2015-2025 (Pendidikan Tinggi) atau PPPM(PT), Institusi Pendidikan Tinggi (IPT) perlulah proaktif dalam mentransformasi sistem penyampaian mereka agar lebih bersifat fleksibel dan entrepreneurial, serta menepati kehendak lokal, namun bersifat global untuk melahirkan insan yang holistik, seimbang dan mempunyai minda keusahawanan yang berupaya bertindak sebagai penjana pekerjaan. UiTM Cawangan Johor Kampus Segamat telah lama berperanan dalam memberikan pendedahan dan latihan berunsurkan keusahawanan melalui penganjuran pelbagai kursus dan program tidak kiralah di peringkat diploma mahupun ijazah. Projek-projek khas universiti juga turut menekankan elemen keusahawanan dan penglibatan pelajar dalam membina keyakinan serta memupuk budaya berniaga di kampus. Malahan program yang dibangunkan oleh keseluruhan sistem UiTM melalui *Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development* (MASMED) telah terbukti apabila UiTM beberapa kali meraih status Universiti Keusahawanan pada tahun 2012, 2013, 2014 dan 2015 oleh Kementerian Pengajian Tinggi Malaysia. Pelbagai usaha yang dilaksanakan MASMED termasuklah Program Tunas Mekar, Program Latihan Keusahawanan Mahasiswa (PLKM), Enterprise Usahawan Muda (EGM), MASMED-UiTM *Social Entrepreneur* (MUSE) dan sebagainya telah membuahkan hasil yang lumayan.

Dalam merangka dan menerbitkan majalah ini, ramai pihak yang telah memberi sumbangan, masa, tenaga dan ilmu. Dedikasi dan sumbangan yang dizahirkan ini adalah berteraskan matlamat yang sama iaitu memastikan penyampaian ilmu sampai kepada segenap peringkat usia. Semangat yang ditunjukkan ini, sekaligus mampu membuktikan kewujudan (*Visibility*) UiTM Cawangan Johor dan MASMED amnya, dalam menyumbang impak yang positif kepada masyarakat setempat dan UiTM seluruh sistem melalui aktiviti penulisan berteraskan keusahawanan.

Dengan tulus ikhlas, saya mendoakan agar usaha ini diberkati Allah SWT. Semoga sumbangan ini dapat melahirkan lebih ramai pelajar yang bukan sahaja berketerampilan dari sudut ilmunya, tetapi mampu menjadi penjana pekerjaan. Ingatlah, pengalaman dan ilmu keusahawanan harus diterokai serta dibukukan agar generasi akan datang mendapat pengajaran dan ilmu secara berterusan.

Sekian, wassalam

PROF DR HAJI ISMAIL AHMAD,
Rektor,
Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

KATA ALUAN TIMBALAN REKTOR PJI&A

Assalamualaikum wbt dan Salam Sejahtera.

Terlebih dahulu syabas dan tahniah diucapkan kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor Edisi Kelima atas kejayaan menerbitkan majalah yang istimewa ini. Terima kasih yang tidak terhingga kerana saya diberi kesempatan untuk mencoretkan sepatah dua kata dalam majalah ini. Saya melihat perkembangan dan penerbitan edisi kelima ini sebagai salah satu bentuk kejayaan buat Unit Keusahawanan MASMED kerana mampu mengembangkan penyampaian ilmu keusahawanan ke seluruh sistem UiTM. Ini terbukti apabila majalah ini mula menerima banyak bahan penulisan dari kampus-kampus lain.

Malaysia Academy of SME & Entrepreneurship Development (MASMED) telah diwujudkan sebagai penanda aras pencapaian keusahawanan pelajar, penjanaan pendapatan universiti, mewujudkan jaringan industri dan kepelbagaian aktiviti lain dari peringkat kebangsaan hinggalah ke peringkat antarabangsa. Penglibatan MASMED adalah seiring dengan agenda utama kerajaan dalam memacu pembangunan modal insan dan pertumbuhan ekonomi negara secara amnya. Bagi menterjemahkan visi Kementerian Pengajian Tinggi (KPT), universiti perlulah mempunyai kurikulum bersepadu untuk menjamin ekosistem keusahawanan dapat diterapkan dengan baik. Justeru, bahan rujukan serta garis panduan perlu diterbitkan bagi memastikan setiap hala tuju program dan aktiviti keusahawanan yang dilaksanakan sesuai dengan aspirasi kementerian demi melahirkan graduan yang holistik dan seimbang.



Perubahan lanskap sosial dan ekonomi negara ekoran pandemik COVID-19 juga memberi impak kepada sistem pendidikan negara. Oleh itu, menjadi keperluan untuk bahan-bahan bacaan dibekalkan di atas talian seiring dengan perubahan dalam revolusi industri masa kini. Kepesatan teknologi ini mendorong perubahan berlaku dengan pantas, pelajar-pelajar perlu dibekalkan dengan ilmu keusahawanan yang tepat dan juga asas kepada penerokaan media sosial terkini. Melalui Majalah Paradigma Johor, semua aktiviti dan kegiatan keusahawanan atau apa sahaja yang berkaitan dengannya dapat direkodkan. Malahan projek-projek universiti yang melibatkan keusahawanan pelajar seperti Projek Kolaborasi Keusahawanan Kebun Angkat Penanaman Nanas MD2, Projek Fertigasi Cili (Kolaborasi bersama Kelab MyAgrosis dan FAMA Negeri Johor) dan juga Projek *Accelerated Entrepreneurship Development Program* (ACE Program) turut mendapat liputan majalah ini. Tahniah diucapkan buat semua penulis. Bagi semua pembaca, setiap karya penulisan dan aktiviti bergambar yang dimuatkan akan menjadi kenangan indah di samping peningkatan kepada bilangan penulisan karya dan penerbitan di UiTM Cawangan Johor (UiTM CJ).

Sekali lagi, tahniah dan terima kasih diucapkan kepada jawatankuasa serta sidang redaksi majalah. Semoga usaha menerbitkan Majalah Paradigma Johor diteruskan pada masa mendatang. Kepada pembaca majalah ini, semoga ianya memberikan manfaat yang tidak terhingga.

Sekian, terima kasih.

PROF. MADYA DR SAUNAH ZAINON
Timbalan Rektor Bahagian Penyelidikan, Jaringan Industri & Alumni
Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

NOTA MASMED

Alhamdulillah, bersyukur ke hadrat Ilahi kerana dengan izin dan limpah kurnia-Nya saya diberikan kesempatan untuk merakamkan sepatah dua kata dalam penerbitan Majalah Paradigma Johor Edisi Kelima. Selawat dan salam juga buat junjungan kita Nabi Muhammad SAW, utusan rahmat sekalian alam. Setinggi-tinggi tahniah dan syabas diucapkan kepada Sidang Redaksi atas usaha gigih dan khidmat yang tidak mengenal erti jemu bagi menyiapkan sekaligus, merealisasikan penerbitan edisi kelima ini. Majalah Paradigma Johor merupakan satu platform terbaik untuk mengumpul maklumat serta pelaporan yang lengkap mengenai aktiviti keusahawanan bagi Kampus Segamat selain mampu memperkenalkan lagi UiTM Cawangan Johor (UiTMCJ) kepada komuniti luar di samping dapat mencungkil bakat-bakat penulisan dalam kalangan warga UiTM secara amnya.

Kelongsoran yang diberikan oleh pihak kementerian ekoran pandemik COVID-19 awal tahun 2021, memberikan sedikit ruang kepada aktiviti keusahawanan secara bersemuka. Namun masih terhad ekoran jumlah kemasukkan pelajar terpaksa dikurangkan bagi memenuhi *Standard Operating Prosedur* (SOP) yang telah ditetapkan oleh pihak kementerian. Mengambil langkah proaktif, MASMED UiTMCJ melaksanakan aktiviti secara atas talian sahaja bagi pelajar manakala program-program untuk warga UiTMCJ dilaksanakan melalui dua medium iaitu atas talian dan bersemuka dalam kuantiti yang sedikit sahaja (tidak melebihi 30 orang dengan penjarakan fizikal yang ditetapkan oleh pihak universiti). Tahun 2021 projek-projek khas universiti masih lagi diteruskan bagi Projek Kolaborasi Keusahawanan Kebun Angkat Penanaman Nanas MD2, Projek Fertigasi Cili (Kolaborasi bersama Kelab MyAgrosis dan FAMA Negeri Johor) dan juga Projek *Accelerated Entrepreneurship Development Program* (ACE Program). UiTMCJ juga turut menerima beberapa dana dan sumbangan daripada agensi seperti Jabatan Pertanian Negeri Johor untuk Projek Kolaborasi Penternakan Kelulut bagi penghasilan madu berjumlah RM12,000 dan Sumbangan Mini Fertigasi dan Nutri Pot bernilai RM2500 serta dana dari Jawatankuasa Pendidikan, Penerangan, Warisan dan Budaya, Yayasan Warisan Johor sebanyak RM5,000 bagi Projek UsahaNiti@Johor (Usahawan Komuniti) yang bakal bermula Jun 2021. MASMED UiTMCJ juga menerima beberapa lawatan delegasi dari agensi kerajaan ke UiTMCJ seperti Lawatan Rasmi Pengarah FAMA Negeri Johor dan Pengarah LPNM Negeri Johor untuk melihat perkembangan projek. Beberapa aktiviti melibatkan pelajar dan warga UiTMCJ turut dilaksanakan seperti MASMED UiTMCJ Agropreneur Upskilling Program, Perbincangan Atas Talian Bersama Industri Bagi Pembangunan Modul ACE 2021 dan sebagainya. Tahniah diucapkan buat semua dan teruskan kecemerlangan di tahun mendatang.

Akhir kata, sekali lagi saya mengambil peluang untuk mengucapkan tahniah kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor 2021 dan Jawatankuasa Unit Keusahawanan MASMED 2021 amnya di atas komitmen yang telah diberikan. Marilah kita bersama-sama membudayakan keusahawanan dalam kalangan pelajar.

Sekian, wassalam.

SITI NORDIYANA ISAHAK
Koordinator Unit Keusahawanan MASMED
UiTM Cawangan Johor.

Penulis: Siti Nordiyana Isahak, Rosmah Abd Ghani@Ismail dan Prof Madya Dr Saunah Zainon
Unit Keusahawanan MASMED, UiTM Cawangan Johor

UiTM Cawangan Johor (UiTM CJ) melalui Unit Keusahawanan MASMED telah melaksanakan tanaman rintis nanas spesies MD2 melalui Projek Kolaborasi Keusahawanan Kebun Angkat Penanaman Nanas UiTM Cawangan Johor – Kerajaan Negeri Johor – MASMED dengan kerjasama LPNM Negeri Johor dan Jabatan Pertanian Negeri Johor. Projek ini telah mendapat perhatian dan sumbangan daripada LPNM yang membekalkan sulur, Jabatan Pertanian Negeri Johor menyumbangkan benih pokok kelapa pandan, MASMED UiTM Shah Alam dan Kerajaan Negeri Johor melalui Pejabat Jawatankuasa Pertanian, Industri Asas Tani dan Kemajuan Luar Bandar Negeri Johor.

Tanaman rintis seluas 1 ¼ ekar ini telah memuatkan 20,660 sulur dengan 100 pokok kelapa pandan sebagai tanaman selingan. Kawasan lapang di belakang Kolej Sempana Alam Buana, UiTM CJ dijadikan lokasi ladang. Nanas dikenal pasti berpotensi besar untuk menjana pendapatan dengan permintaan yang tinggi di pasaran dalam dan luar negara. Projek ini dilihat menjadi perintis kerjasama LPNM dan UiTM CJ bagi menjana pendapatan dan peluang pekerjaan untuk pelajar.



Projek ini juga telah dibentang dan di bawah pengetahuan Pengerusi Jawatankuasa Pendidikan, Penerangan, Warisan dan Budaya Yayasan Warisan Johor, Yang Berhormat Tuan Haji Mazlan bin Bujang dan Pengerusi Jawatankuasa Pertanian, Industri Asas Tani dan Kemajuan Luar Bandar Negeri Johor, Yang Berhormat Datuk Hj Samsolbari Jamali.



Nanas MD2 ialah varieti baru nanas hybrid yang lebih manis rasanya, dengan kulit berwarna keemasan setelah masak. Nanas ini dikatakan mempunyai permintaan tinggi pasaran dunia yang berasal dari Costa Rica, berbentuk silinder dengan berat buah 1.3 – 2.5 kg, nilai kemanisan melebihi 14 °Brix dan nilai asidnya 0.4 – 0.45%.

Kutipan hasil dijangka selepas 13-14 bulan bagi penanaman di kawasan tanah mineral dan 13 - 15 bulan di tanah gambut. Nanas dikenal pasti menjadi sumber kekayaan baharu yang menjadi permintaan tinggi di pasaran dengan pulangan harga yang agak lumayan. Selain daripada buah, pokok induk yang ditanam juga boleh menghasilkan sulur untuk tujuan pasaran benih. Biasanya satu pokok boleh menghasilkan 5 -10 sulur pada harga RM1.50 – RM2.50 untuk satu sulur.

Pihak LPNM juga menganjurkan bengkel penanaman nanas selain khidmat nasihat berterusan di bawah seliaan pakar. Kos pembersihan kawasan, proses penanaman dan sumber air serta elektrik ditanggung oleh pihak kampus cawangan. Cik Siti Nordiyana Isahak, Koordinator Keusahawanan MASMED menerajui projek ini bersama 10 ahli projek staf akademik dan pentadbiran serta 16 orang pelajar terpilih bertungkus lumus menjayakan projek. Dengan kapasiti pelajar melebihi 6000 orang dan 500 orang staf dijangkakan projek ini mampu memenuhi pasaran dalaman kampus sahaja dengan sasaran jualan buah segar. Melalui pemerhatian dan kajian pasaran, jangkaan untung bersih bagi satu ekar dalam tempoh 16 bulan (13 ke 14 bulan bagi tanah mineral) adalah sekitar RM15 – RM20 ribu bagi pasaran buah dan RM30 – RM35 ribu untuk jualan sulur (anak benih). Menjelang Februari 2022, diharapkan projek ini dapat menjana pendapatan kepada universiti dan kemahiran keusahawanan yang tidak ternilai kepada warga kampus.

Pada 24 Mac 2021 yang lalu UiTM CJ telah menerima Lawatan Kerja Pengarah LPNM Negeri Johor, Yang Berbahagia En Hisham Tohak bersama-sama 5 orang pegawai LPNM negeri dan daerah. Ketibaan rombongan disambut Yang Berbahagia Rektor, Prof Dr Hj Ismail Ahmad dan barisan Jawatankuasa Eksekutif Negeri (JKEN) serta Jawatankuasa Unit Keusahawanan MASMED. Kedua belah pihak merancang usahasama mewujudkan ladang nanas pada skala yang lebih besar pada masa akan datang. Lawatan ke kebun turut diadakan bagi melihat perkembangan projek yang telah mendapat liputan akhbar The Star bertarikh 23 Oktober 2020.



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

Penulis: Siti Syaida Sirat dan Aishah Nadirah Mohamed Alauddin
UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Unit Keusahawanan (MASMED) di bawah Pejabat Penyelidikan, Jaringan Industri, Masyarakat dan Alumni (PJIM & A), UiTM Cawangan Negeri Sembilan telah menganjurkan Kursus Asas Keusahawanan *StartupBiz@Siswapreneur* pada 14 Mac 2020 bertempat di UiTM Kampus Kuala Pilah. Program berbentuk ceramah dan bengkel secara praktikal ini, telah dirasmikan oleh Dr. Noorlis Ahmad, Timbalan Rektor PJIM & A serta melibatkan seramai 106 pelajar daripada pelbagai kursus pengajian. Program ini bermatlamat bagi memberi bimbingan asas pengurusan perniagaan untuk pelajar memulakan langkah dalam perniagaan di samping meningkatkan kemahiran dan pengetahuan ilmu keusahawanan digital. Usahawan jemputan, Puan Aini Marhanna Mohd Nour Azlan, alumni UiTM dan pengasas kepada PlannerAna hadir berkongsi pengalaman dan nasihat kepada siswa siswi.



Melalui program ini, pelajar didedahkan dengan teknik asas keusahawanan digital dalam pasaran atas talian dan media sosial. Pelajar juga berpeluang berinteraksi secara langsung dengan penceramah dan mendengar perkongsian kisah inspirasi kejayaan beliau sebagai usahawan muda, walaupun bermula secara sampingan semasa belajar di universiti. *StartupBiz@Siswapreneur* juga merupakan satu usaha merealisasikan matlamat UiTM untuk membudayakan keusahawanan dalam kampus dan alam kerjaya. Ia seiring dengan hasrat kerajaan memperkasa bidang keusahawanan siswa.



Peserta turut menerima satu set PlannerAna sebagai cenderahati daripada penceramah. Seorang peserta, Nur Amira Amerudin, Semester 4, Ijazah Sarjana Muda Kimia, menjelaskan program ini memberi input positif kepada beliau. *StartupBiz@Siswapreneur* ini sangat bermanfaat untuk pelajar yang ingin memulakan perniagaan. Saya berharap program ini dapat diteruskan lagi pada masa akan datang bagi memantapkan ilmu yang dipraktis dalam perniagaan serta dapat mengembangkan potensi perniagaan sedia ada ke tahap yang lebih tinggi lagi” katanya.

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

ETC OPEN PUBG TOURNAMENT CARA BARU TAMBAH DANA KELAB

Penulis: Siti Nordiyana Isahak dan Umi Najwa Rosli
Unit Keusahawanan MASMED, UiTM Cawangan Johor
Pelajar, Fakulti Perakaunan UiTM CJ

Pandemik COVID-19 yang melanda negara awal 2019 yang lalu menyebabkan banyak perubahan berlaku dalam sistem pembelajaran dan pengajaran di peringkat sekolah mahupun di institusi pengajian tinggi. Di universiti, aktiviti berpersatuan secara fizikal tidak dapat dilaksanakan dan menyebabkan pelajar terpaksa mencari alternatif lain bagi memastikan libatsama mereka dengan program-program universiti serta kekal aktif dalam persatuan dan kelab masing-masing. Kesemua sesi pembelajaran telah dilaksanakan secara atas talian (*Open Distance Learning*), begitu juga untuk semua aktiviti persatuan dan kelab di UiTM CJ. Menyedari hakikat ini, Kelab Keusahawanan UiTM CJ atau lebih kenali sebagai ETC Club bertindak aktif bagi melaksanakan program yang dirancang. Pemilihan program yang melibatkan medium dalam talian telah dilaksanakan antaranya, *EnTiktokpreneur Challenge*, *ETC Open PUBG (Player Unknown Battleground Mobile) Tournament* dan sebagainya.

Penganjuran *ETC Open PUBG Tournament* pada 6 hingga 16 Januari 2021 yang lalu diketuai oleh saudara Muhammad Shafique Nasir dan dikendalikan oleh 33 orang exco kelab. Pertandingan akhir sukan ini telah dilaksanakan pada 16 Januari 2021 dan disiarkan secara langsung di Facebook dengan melibatkan Encik Adnan daripada Adnan *Gaming*, sebagai pengulas. Antara lain, program ini mampu membina kemahiran komunikasi secara berkumpulan dengan lebih baik serta melatih pelajar membuat keputusan dengan pantas bagi merancang strategi dan juga memahami taktik permainan. Malahan pelajar mampu mempelajari ilmu kemahiran teknologi dengan lebih baik serta meningkatkan daya keyakinan mereka apabila berdepan dengan pasaran kelak.

Sambutan yang menggalakkan melalui penyertaan hampir 30 pasukan membuahkan hasil buat *ETC Club*. Yuran penyertaan berpatutan yang dikenakan kepada setiap pasukan menyumbang kepada dana kelab dan seterusnya mampu meningkatkan kemahiran keusahawanan pelajar. Pelajar juga mampu membina jaringan yang lebih baik dengan

universiti-universiti tempatan sekaligus meningkatkan kualiti pengurusan kelab. Terima kasih diucapkan kepada Bahagian Hal Ehwal Pelajar, UiTM CJ atas kebenaran yang diberikan dan semoga program *E-Sport* seperti ini dapat diketengahkan lagi pada masa mendatang. Mendepani era teknologi yang kian bergerak pantas, pendedahan dan peluang perlu diberikan kepada mahasiswa/wi kita agar lebih banyak usahawan teknologi muda mampu dilahirkan.



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

MAJLIS PERASMIAN DAN PENYERAHAN *MOCK CHEQUE* PROJEK KOLABORASI FERTIGASI CILI UiTM CJ.

Penulis: Siti Nordiyana Isahak dan Shahira Abd Jabar
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

Kelab Usahawan Siswazah Tani atau lebih dikenali sebagai Kelab MyAgrosis UiTM Cawangan Johor (UiTM CJ) telah menjalankan Projek Kolaborasi Fertigasi Cili di Laman Tani MyAgrosis dan turut dibantu oleh beberapa orang pensyarah yang bertindak sebagai penasihat projek. Sebanyak 400 pokok cili spesies centil telah ditanam lengkap dengan set fertigasi bernilai RM10,000.00 sumbangan *Federal Agriculture Marketing Authority* (FAMA) Negeri Johor. Projek ini merupakan kesinambungan hubungan baik antara UiTM CJ dan FAMA Negeri Johor setelah beberapa projek telah dilaksanakan sebelum ini. Projek sebegini akan menjadi platform yang baik buat pelajar mengasah “soft skill” mahupun mengaplikasikan “hard skill” dalam diri masing-masing bagi mendalami lagi ilmu pertanian untuk kegunaan pada masa hadapan.

Pada 7 Januari 2021, Unit Keusahawanan MASMED UiTM CJ telah menerima delegasi lawatan dari FAMA Negeri Johor untuk Majlis Perasmian dan Penyerahan *Mock Cheque* Projek Kolaborasi Fertigasi Cili UiTM CJ. Delegasi dari FAMA telah diketuai oleh pengarahnya En Shahrizan Sudiman dan turut hadir tiga orang pegawai FAMA dari Negeri Johor dan Daerah Segamat. Delegasi ini telah disambut oleh Yang Berbahagia Tuan Rektor, Prof Dr Hj Ismail Ahmad dan barisan Jawatankuasa Eksekutif Negeri (JKEN), Jawatankuasa Unit Keusahawanan MASMED dan penasihat Kelab MyAgrosis.

Simbolik perasmian projek ini dilaksanakan oleh Pengarah FAMA dengan memetik buah cili dan memasukkan ke dalam plastik pembungkus yang telah dilengkapi dengan label projek. Pihak FAMA juga bermurah hati menyerahkan mock cheque bernilai RM1000.00 bagi membiayai dana pengurusan dan pengoperasian projek.. Lawatan ini antara lain juga bertujuan untuk melihat sendiri perkembangan projek kolaborasi dan turut membincangkan peluang projek kolaborasi seterusnya. Pihak FAMA sememangnya mendokong penuh hasrat UiTM CJ untuk membekalkan pelajar dengan ilmu keusahawanan berasaskan pertanian dan memberi galakan kepada pelajar untuk menceburi bidang ini.

Diharapkan dengan terlaksananya program ini, pendedahan dan pembelajaran melalui pengalaman dapat diberikan kepada semua warga UiTM CJ khasnya pelajar. Tanaman cili secara fertigasi sememangnya mampu memberikan pulangan yang menarik buat pengusahanya, kerana harga barangan keperluan ini mampu mencecah RM27 sekilo jika kena pada musimnya. Dengan kapasiti 400 pokok cili, UiTM CJ dijangkakan mampu menjana pendapatan sekitar RM10,000 semusim. Program ini juga turut mendapat liputan dari akhbar *The Star* bertarikh 15 Januari 2021 dengan tajuk *Growing Chilli on Campus to Gain Income, New Skills*.



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

AGROPRENEUR UPSKILLING PROGRAM: KURSUS ASAS PENANAMAN NANAS MD2

Penulis: Siti Nordiyana Isahak
Unit Keusahawanan MASMED, UiTM Cawangan Johor

Bertempat di Bilik Seminar UiTM Cawangan Johor (UiTMCJ) dan tapak kebun Angkat Penanaman Nanas MD2, Unit Keusahawanan MASMED dengan Kerjasama Lembaga Perindustrian Nanas (LPNM) Negeri Johor telah berjaya menganjurkan Kursus Asas Penanaman Nanas MD2 pada 5 April 2021. Kursus ini merupakan siri pertama di bawah program 'Agropreneur Upskilling Program' yang dirancang khas bagi membantu Unit Keusahawanan MASMED UiTMCJ untuk mencapai sasaran 'educator expert' yang telah digariskan dalam *Strategic Action Plan UiTM* (SAP) 2021. Antara lain, objektif utama kursus ini adalah bagi membekalkan ilmu asas penanaman nanas spesis MD2 yang bersesuaian dengan tanah mineral. Para peserta juga didedahkan dengan teknologi terkini tanaman nanas, ilmu teknikal dan juga pengiraan kos yang sebenar sekiranya mereka berminat menjadi usahawan nanas. Umum mengetahui tanaman nanas telah diwartakan sebagai salah satu tanaman sumber kekayaan baru negara yang mampu menjana pendapatan pengusaha melalui jualan buah dan juga sulur nanas. Potensi tanaman ini tidak perlu dipertikaikan lagi kerana kesesuaiannya dengan pelbagai jenis tanah serta bersifat tahan lasak, tidak perlu banyak air dan amat sesuai dengan iklim di Malaysia.



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

Kursus ini telah disampaikan oleh En Shahrom Aris, Penolong Pegawai Ehwal Ekonomi Kanan, LPNM Negeri Johor dibantu oleh tiga (3) orang staf sebagai fasilitator. Seramai 26 orang peserta telah menyertai kursus ini dari kalangan warga UiTMCJ. Majlis perasmian penutup dan penyampaian sijil untuk kursus ini telah disempurnakan oleh Yang Berbahagia Rektor UiTMCJ, Prof Dr Hj Ismail Ahmad dan turut dihadiri oleh Timbalan Rektor BPJIA, Prof Madya Dr Saunah Zainon. Terima kasih diucapkan kepada kesemua Jawatankuasa Unit Keusahawanan MASMED yang telah berjaya menganjurkan kursus ini. Semoga jasa baik anda semua membuahkan hasil dalam melahirkan usahawan nanas yang berjaya kelak.

SUMBANGAN SET MINI FERTIGASI CILI DAN NUTRI POT OLEH PEJABAT PERTANIAN DAERAH SEGAMAT

Penulis: Siti Nordiyana Isahak
Unit Keusahawanan MASMED, UiTM Cawangan Johor

Pada 16 Mac 2021, UiTM Cawangan Johor (UiTMCJ) menerima delegasi dari Jabatan Pertanian Daerah Segamat, diketuai Tuan Haji Ibrahim Siman, Pegawai Pertanian Daerah diiringi tiga orang pegawainya. Kunjungan ini membawa tuah kepada UiTMCJ kerana pihak jabatan bermurah hati menyumbang Set Mini Fertigasi bagi tanaman cili spesis centil dan nutri pot bagi tanaman terung. Ia adalah hasil hubungan erat antara Jabatan Pertanian Daerah Segamat dan Unit Keusahawanan MASMED.

Pihak jabatan pertanian amat mengalu-alukan usaha UiTMCJ membangunkan aktiviti berasaskan pertanian dan menerapkan nilai keusahawanan kepada pelajar. Sumbangan ini merupakan salah satu bentuk latihan secara praktikal kepada pelajar dalam menjaga dan memastikan sistem fertigasi berjalan dengan baik.

Projek ini ditempatkan di bawah seliaan Unit Pengurusan Kolej, Bahagian Hal Ehwal Pelajar UiTMCJ. Yang Berbahagia Rektor, Prof Dr Hj Ismail Ahmad menerima sumbangan berkenaan pada majlis ringkas yang turut dihadiri Prof. Madya Dr. Zamali Hj. Tarmudi (TREK HEP), Prof. Madya Dr. Saunah binti Zainon (TREK BPJIA), En. Mior Hishamuddin bin Ariffin (TPK UiTMCJ) dan Cik Siti Nordiyana binti Isahak (Koordinator MASMED). Sebanyak 30 pokok cili spesis centil lengkap dengan set fertigasi dan 10 pokok terung kini diurus selia Puan Zalina Hitam, Pengurus Asrama Kanan di Kolej Kediaman Sektor B, Kolej Baiduri. Semoga usaha ini akan membuahkan hasil dalam melahirkan lebih ramai lagi usahawan berasaskan pertanian dalam negara kita. Terima kasih Jabatan Pertanian Daerah Segamat.



****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah dari Unit Koporat UiTMCJ.**

Penulis: Anita Binti Abu Hassan
UiTM Cawangan Kedah

Setiap perniagaan yang ditubuhkan dalam apa jua bentuk, bertujuan untuk menjana pendapatan dan dapat dikembangkan pada masa hadapan. Membesarkan perniagaan memerlukan dana kewangan yang banyak. Sumber kewangan yang ditawarkan dalam pasaran adalah melalui pasaran modal atau melalui sistem perbankan. Pasaran modal pula terbuka kepada perniagaan yang berbentuk syarikat berhad milikan awam. Perniagaan yang didaftarkan dalam bentuk perkongsian mahupun pemilikan tunggal tidak mempunyai akses kepada sumber ini. Sumber kewangan yang paling dekat untuk jenis perniagaan ini adalah melalui pinjaman daripada sistem perbankan.

Sistem perbankan mempunyai kriteria-kriteria tertentu dalam menilai kelayakan sesuatu permohonan pinjaman. Kebanyakan maklumat diperolehi daripada dokumen yang dibekalkan oleh pemilik perniagaan. Tugas menjaga dokumen berkaitan dengan operasi sesebuah perniagaan adalah sama penting dengan tugas menjaga keluar masuk wang. Ini kerana, dokumen yang lengkap dan tulen membolehkan sesuatu pinjaman dapat diproses dengan mudah dan dapat diluluskan dengan kadar segera. Antara dokumen penting bagi pihak bank menilai sesuatu permohonan pinjaman yang perlu dijaga dan diberikan perhatian oleh pemilik perniagaan adalah seperti:

1. Penyata akaun semasa

Semua jenis perniagaan dimestikan untuk memiliki akaun semasa di mana-mana bank perdagangan kerana ia digunakan dalam sebarang transaksi perniagaan. Akaun semasa yang aktif sangat penting kepada bank kerana membolehkan bank untuk membuat penilaian berikut:

- Anggaran jualan tahunan syarikat.
- Sikap dan keperibadian pemilik syarikat dalam mentadbir kewangan syarikat.
- Komitmen pemilik syarikat dan sebagainya.

Transaksi akaun semasa adalah sinonim dengan penggunaan cek. Cek yang dikeluarkan menjadi 'tidak laku' disebabkan ketidakcukupan wang dalam akaun. Kekerapan pengeluaran cek tidak laku menunjukkan sikap tidak bertanggungjawab dan ketidakceapan pengurusan kewangan syarikat.

2. Laporan sejarah pinjaman syarikat atau pemilik syarikat

Sekiranya syarikat mempunyai pinjaman dari mana-mana agensi atau pemilik syarikat mempunyai apa jua pinjaman peribadi seperti pinjaman pembiayaan peribadi, kenderaan, rumah, kad kredit dan sebagainya, pastikan status kesemua akaun pinjaman berada dalam keadaan aktif dan bayaran ansuran diselesaikan pada tarikh atau tempoh yang telah ditetapkan. Ini akan menjadikan laporan *Central Credit Reference Information System* (CCRIS) diyakini dan pegawai bank tidak perlu memberi sebarang justifikasi kepada pihak pengurusan berkaitan komitmen dan perkembangan terkini berkenaan pembayaran hutang syarikat atau pemilik syarikat.

3. Penyata Kewangan Syarikat

Penyata Kewangan Syarikat jarang diberi perhatian oleh pemilik syarikat terutamanya jenis perniagaan milikan tunggal. Jangan ambil mudah. Dokumen ini merupakan bukti penting dalam menentukan:

- a. Keupayaan membayar balik pinjaman
- b. Keupayaan untuk mendapatkan pinjaman
- c. Jumlah pinjaman yang boleh diberikan oleh pihak peminjam
- d. Risiko sesebuah pinjaman
- e. Nilai sesebuah perniagaan
- f. Kedudukan kewangan sesebuah syarikat
- g. Daya saing sesebuah syarikat

Secara umumnya, terdapat banyak lagi aspek yang harus diberi perhatian dalam mencerminkan kemampuan syarikat semasa memohon pinjaman. Aspek-aspek ini dilihat dan dikaji secara keseluruhan oleh pihak bank dan institusi kewangan dalam menilai keupayaan kewangan syarikat.

PERNIAGAAN DAN CUKAI: APA YANG PERLU USAHAWAN TAHU?

Penulis: Penulis: Nor Hafizah Abd Mansor
Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Johor

Pendahuluan

Keusahawanan atau perniagaan merupakan satu bidang yang digalakkan dalam Islam sebagaimana Rasulullah s.a.w sendiri yang merupakan seorang peniaga. Malah terdapat hadis Baginda S.A.W yang menyebut “*Peniaga yang jujur dan amanah akan bersama para nabi, orang yang jujur dan orang yang syahid (di akhirat kelak)*”. Lantaran itu, ia cukup meyakinkan bahawa bidang perniagaan mampu menjanjikan pulangan yang berlipat ganda. Dalam konteks dunia hari ini, pulangan yang berlipat ganda khususnya dalam bentuk kewangan menyebabkan perniagaan tidak dapat lari daripada cukai yang dikenakan oleh kerajaan. Sebarang ketidakpatuhan cukai sudah pasti memberikan implikasi negatif bukan sahaja kepada perniagaan tetapi juga kepada usahawan tersebut. Oleh itu, pengetahuan tentang cukai harus dikuasai di peringkat awal bagi membantu perancangan percukaian pada masa hadapan. Walau bagaimanapun, fokus penulisan ini adalah terhad kepada cukai langsung dalam konteks perniagaan sahaja.

Perniagaan, Pembayar Cukai dan Borang Cukai

Di Malaysia, terdapat tiga jenis perniagaan yang utama iaitu pemilikan tunggal, perkongsian dan juga syarikat. Ketiga-tiga jenis perniagaan ini boleh dibezakan dengan beberapa kriteria seperti pendaftaran, bilangan ahli atau pemilik perniagaan, sumbangan modal perniagaan, liabiliti serta aspek perundangan. Umumnya, perniagaan akan dikenakan cukai pendapatan oleh pihak kerajaan. Namun dalam keadaan tertentu, cukai dikenakan ke atas usahawan dan bukannya ke atas perniagaan. Ini hanya berlaku ke atas perniagaan jenis pemilikan tunggal dan perkongsian, di mana cukai kena bayar (*income tax payable*) akan dikenakan ke atas pemilik tunggal mahupun rakan kongsi perkongsian tersebut. Selain itu, cukai kena bayar untuk semua jenis perniagaan dikira ke atas pendapatan boleh cukai (*chargeable income*) dan bukannya ke atas hasil jualan (*sales*). Jadual di bawah menerangkan hubungan perniagaan, pembayar cukai serta borang cukai.

	Pemilikan Tunggal	Perkongsian	Syarikat
Pembayar Cukai	Individu (pemilik perniagaan)	Individu (setiap rakan kongsi)	Syarikat
Borang Cukai	Borang B	Borang P	Borang C
Tarikh Akhir Serahan Borang Cukai	Sebelum 30 Jun tahun berikutnya	Sebelum 30 Jun tahun berikutnya	7 bulan selepas berakhirnya tahun kewangan tersebut

Insentif Cukai

Walaupun perniagaan dikenakan cukai, namun kerajaan juga sentiasa peka akan kehendak dan keperluan golongan usahawan dalam mengurangkan beban cukai. Oleh itu, pihak kerajaan telah menawarkan pelbagai insentif percukaian. Jadual di bawah menerangkan beberapa bentuk insentif percukaian bagi sesebuah perniagaan.

Kerugian perniagaan (<i>business loss</i>)	:	Dalam konteks cukai, kerugian perniagaan mampu mengurangkan pendapatan berkanun perniagaan (<i>statutory business income</i>) serta jumlah pendapatan (<i>total income</i>). Ia secara tidak langsung mampu mengurangkan cukai kena bayar.
Elaun modal (<i>capital allowance</i>)	:	Sebarang perbelanjaan ke atas perolehan aset atau harta benda perniagaan yang lebih dikenali sebagai perbelanjaan modal (<i>qualifying expenditure</i>) adalah layak menuntut elaun modal. Ini termasuklah harga perolehan kenderaan perniagaan, peralatan teknologi, perabot dan bangunan. Elaun modal ini dikira berdasarkan kadar yang telah ditetapkan dan dibenarkan sebagai tolakan bagi mengurangkan pendapatan berkanun cukai.
Caj Imbangan (<i>balancing charge</i>)	:	Sebarang pelupusan aset atau harta benda perniagaan yang menghasilkan laba dikenali sebagai caj imbangan. Caj imbangan meningkatkan pendapatan berkanun cukai dan seterusnya meningkatkan cukai kena bayar.

Elaun Imbangan (<i>balancing allowance</i>)	:	Berbeza dengan dengan caj imbangan, kerugian akibat pelupusan aset atau harta benda perniagaan menghasilkan elaun imbangan. Ia mampu mengurangkan pendapatan berkanun cukai dan akhirnya mengurangkan cukai kena bayar.
Pendapatan dikecualikan (<i>exempted income</i>)	:	Terdapat beberapa jenis pendapatan yang diterima oleh perniagaan dikecualikan daripada cukai. Ini termasuk faedah simpanan perniagaan serta dividen yang diterima perniagaan.
Perbelanjaan dibenarkan (<i>allowable expenses</i>)	:	Tidak semua perbelanjaan yang dibuat oleh perniagaan dibenarkan sebagai potongan walaupun hakikatnya ia dibelanjakan untuk perniagaan tersebut. Perbelanjaan yang memenuhi syarat Seksyen 33 Akta Cukai Pendapatan 1967 sahaja adalah dibenarkan.
Potongan dua kali (<i>double deduction</i>)	:	Ia dikenali dengan nama potongan dua kali kerana perbelanjaan ini telah ditolak di penyata untung dan rugi perniagaan. Kemudian ia dibenarkan sebagai potongan sekali lagi untuk tujuan cukai. Antara potongan dua kali adalah ganjaran yang dibayar kepada pekerja orang kurang upaya (OKU) serta perbelanjaan mendapatkan sijil halal.

Kesimpulan

Sememangnya perniagaan dan cukai tidak dapat dipisahkan. Oleh itu, usahawan harus peka terhadap tujuh (7) insentif percukaian yang dibincangkan. Harus ditegaskan bahawa cukai boleh dirancang untuk meminimumkan cukai kena bayar perniagaan dan pengetahuan mengenai cukai adalah jawapannya.

TEMPAH LAIN, DAPAT LAIN....

Penulis: : Mimi Sofiah Ahmad Mustafa
Jabatan Undang-Undang, UiTM Cawangan Melaka

Sudah beberapa kali penulis dihampiri oleh pelajar yang bertanya mengenai barang yang mereka beli sama ada secara terus dengan penjual/pembekal ataupun yang dibeli secara dalam talian. Banyak isu yang timbul tetapi soalan yang sering ditanya ialah mengenai barang yang diterima tidak sama seperti apa yang ditempah atau diperihalkan oleh penjual/pembekal. "Madam, saya tempah kasut kuning, dapat kasut biru". "Saya nak size M, dia bagi size XL!". "Macamana ni Madam...banyak saya tempah ni...untuk satu fakulti kot! Saya bagi design lain, design lain yang dibuatnya!! Huwaaaaa!" Itu antara aduan yang banyak dikemukakan kepada saya selaku pensyarah yang mengajar kursus undang-undang mereka.

Jawapan penulis sama sahaja untuk semua situasi di atas. Kita rujuk undang-undang ye! Ada banyak undang-undang yang boleh dirujuk tetapi penulis akan memberi fokus kepada Akta Jualan Barangan (AJB) 1957 (*Sales of Goods Act 1957*) (Akta 382) dan juga Akta Perlindungan Pengguna (APP) 1999 (*Consumer Protection Act 1999*) (Akta 599). Kedua-dua akta ini diluluskan oleh Parlimen untuk membantu semua pihak yang berjual beli, sama ada pembeli/pengguna mahupun penjual/pembekal/pengilang, untuk mengetahui hak dan tanggungjawab masing-masing dalam urusan jual beli itu. Jadi, bila sudah diketahui hak dan tanggungjawab masing-masing, ia akan menyukarkan pelanggaran hak masing-masing. Maka semua pihak akan berurusan dengan hati yang tenang dan gembira.

Dalam senario jika seseorang pembeli tidak mendapat barangan seperti mana yang dikehendakinya, seksyen 15 AJB 1957 adalah dirujuk, di mana terdapat terma termaklum di bawah undang-undang bahawa barangan yang diserahkan kepada pembeli mestilah sama seperti yang diperihalkan semasa kontrak dibuat. Contohnya, jika Kak Tim menempah 100kg cendawan *shitake* daripada Mak Som, sudah pastilah Kak Tim mesti mendapat seperti yang telah ditempahnya. Jika Kak Tim mendapat 80kg cendawan *shitake* dan 20kg cendawan butang, itu tidak bertepatan dengan apa yang ditempahnya dan ini membolehkan Kak Tim untuk memulangkan keseluruhan bekalan itu dan memohon wangnya kembali jika telah dibayar kepada Mak Som. Di bawah APP 1999 pula, situasi di atas boleh dirujuk di bawah seksyen 34 yang mana terdapat satu jaminan (*guarantee*) bahawa barang yang ditempah itu mestilah sama seperti yang diperihalkan.

Terdapat beberapa perbezaan peruntukan antara AJB dan APP walaupun kedua-duanya mempunyai objektif yang

sama. Namun perbezaan yang ada itu semuanya membolehkan setiap pihak mendapat remedi/pemulihan di atas setiap pelanggaran di bawah undang-undang yang berkenaan. Untuk AJB, remedi yang boleh dituntut oleh Kak Tim di atas ialah tuntutan ganti rugi dan pemulangan barang kepada penjual di samping pemulangan wang yang telah dibayar kepada Mak Som. Di bawah APP pula, Kak Tim boleh memaksa Mak Som untuk menyerahkan 20kg cendawan *shitake* yang telah ditukarkan kepada cendawan butang itu. Jika Mak Som enggan, Kak Tim boleh usulkan untuk dibawa tuntutan ke Tribunal Pengguna untuk tuntutan kurang daripada RM25,000 terhadap Mak Som. Borang Tribunal Pengguna ini boleh didapati daripada pejabat Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna (KPDNHEP) atau secara atas talian.

Secara kesimpulannya, perihal dagangan adalah sesuatu yang sangat penting dalam satu-satu urusan perniagaan, besar ataupun kecil jumlah jualbelinya. Mahkamah sangat serius dalam menangani kes-kes seumpama ini dan sentiasa mengambil pendekatan yang ketat dalam mengaplikasi undang-undang sedia ada untuk memberi hak kepada pihak-pihak yang menuntut. Sebagai contoh, dalam sebuah kes *Nagurda Purshotumdas & Co v Mitsui Bussan Kaisha Ltd (1911) 12 SSLR 67*, penjual telah diarahkan oleh mahkamah untuk membayar gantirugi kepada pembeli yang membeli tepung daripada mereka. Penjual telah tidak mengikut pembelian seperti sebelumnya yang telah diminta oleh pembeli dan membekalkan tepung yang walaupun kualitinya lebih baik tetapi tidak mempamerkan logo atau jenama yang sama seperti terdahulunya yang diperihalkan oleh pembeli.



Terdapat banyak lagi kes lain yang mempamerkan keengganan mahkamah untuk bersikap toleransi dalam pelanggaran aspek perundangan ini kerana apa yang dipersetujui antara penjual dan pembeli semasa membentuk kontrak jualan barangan itu adalah sesuatu yang perlu dihormati dan dijunjung oleh pihak-pihak yang berkontrak. Dengan itu, penulis ingin berpesan kepada semua sama ada para usahawan ataupun pembeli/pengguna untuk mengambil cakna tentang hak dan tanggungjawab ini supaya masing-masing boleh menyelesaikan sebarang pertelingkahan dengan solusi yang berlandaskan undang-undang, bukannya mengikut perasaan marah atau rasa tidak puas hati. Selamat berurusan jual beli secara sah di sisi undang-undang!

****Sumber gambar keseluruhan artikel adalah daripada Google Image.**

MINDA BARU PEMASARAN

Penulis: Nashrah binti Talib, Milfadzhilah binti Mohd Jamil, Roziana binti Ahmed dan Afrah Hayati binti Abd Rahman
Fakulti Pengurusan Perniagaan, UiTM Cawangan Melaka

Sebelum tercetusnya pandemik COVID-19 di Malaysia, strategi pemasaran secara tradisional yang lebih mengutamakan kunjungan nyata ke pusat membeli-belah merupakan medium yang meluas digunakan oleh kebanyakan syarikat peruncitan di negara ini. Namun, atas desakan situasi, pelbagai strategi baru diterokai oleh syarikat peruncitan bagi membolehkan target jualan yang disasarkan tercapai. Konsep belian pandu lalu diperkenalkan di kebanyakan syarikat peruncitan bagi membolehkan para pelanggan mendapatkan barangan keperluan harian tanpa perlu membeli secara bersemuka. Konsep pesanan atas talian seperti melalui pesanan ringkas (*Short Message Service-SMS*), *WhatsApp* atau pesanan melalui laman web dibuat terlebih dahulu oleh pelanggan sebelum mereka mengambil pesanan di kaunter pandu lalu. Cara ini sangat membantu dalam mengurangkan pergerakan pelanggan bagi membendung penularan jangkitan COVID-19. Namun, tidak semua pelanggan akur untuk menggunakan medium ini kerana mereka lebih selesa dengan cara lama.

Berdasarkan pemerhatian dari pihak pengurusan peruncitan, sesetengah pelanggan enggan berubah ke arah revolusi baru kerana kurang keyakinan pada medium belian atas talian. Bagi memupuk keyakinan dalam kalangan para pelanggan, syarikat peruncitan mengambil inisiatif dengan membuat video tutorial pembelian atas talian. Dengan cara ini, pelanggan dapat melihat dahulu proses pembelian atas talian sebelum mereka membuat pembelian sendiri. Selain perkhidmatan pandu lalu yang disediakan, terdapat juga perkhidmatan penghantaran yang mula diperkenalkan oleh kebanyakan syarikat peruncitan. Walau bagaimanapun, para pelanggan masih lagi perlu menggunakan medium belian atas talian, untuk barangan yang dipesan dan akan dihantar oleh penghantar barangan yang dilantik oleh pihak syarikat. Ini sekaligus membuka peluang pekerjaan kepada mereka yang terjejas dengan pandemik COVID-19. Di samping itu juga, aktiviti belian atas talian ini dapat membantu meningkatkan ekonomi negara.

Namun begitu, segala apa jua medium yang ingin diguna pakai oleh pihak syarikat, penyebaran tentang penggunaannya haruslah di war-warkan agar para pelanggan tahu mengenai perkhidmatan yang disediakan. Penyebaran melalui rangkaian media sosial sangat membantu kerana hampir semua rakyat di Malaysia mempunyai akaun media sosial

terutamanya akaun *Facebook*. Data yang diambil dari *Internet World Stats* pada 31 Mac 2020 menunjukkan bahawa Malaysia mempunyai jumlah pengguna *Facebook* seramai 25 juta orang. Dengan cara penyebaran atas talian ini, para pelanggan dapat mengetahui tentang perkhidmatan yang disediakan, promosi yang sedang dijalankan dan sebarang maklumat rasmi tentang syarikat tersebut. Bak kata pepatah, 'alah bisa, tegal biasa'. Mungkin pada awalnya kita merasa kekok dengan norma baru ini, namun setelah melaluinya kita pasti akur dengan kebaikan yang ada. Kita jaga kita, semoga rakyat Malaysia sentiasa dalam lingkungan-NYA.

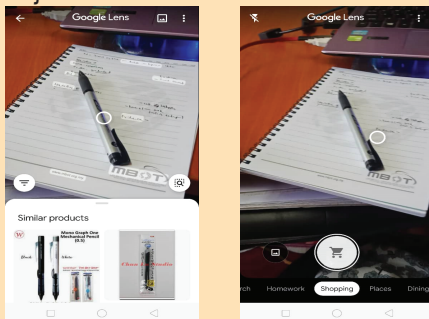
5 PERKARA MENARIK YANG ANDA BOLEH LAKUKAN DENGAN *GOOGLE LENS*

Penulis: Rashidah Mokhtar, Nur Huda Jaafar, Zuriati Ismail dan Mazlyda Abd. Rahman
Fakulti Sains Komputer dan Matematik, UiTM Cawangan Johor.

Pernahkah anda menggunakan aplikasi *Google Lens*? *Google Lens* merupakan satu teknologi yang dibangunkan oleh syarikat *Google* menggunakan fungsi kamera pada telefon pintar dalam pencarian maklumat. Teknologi ini mula diperkenalkan pada tahun 2017 menggunakan kepintaran buatan (*artificial intelligence*) dan pembelajaran dalam (*deep learning*). Ia merupakan tambah nilai dalam fungsi enjin pencarian maklumat bukan sahaja mengenalpasti media teks, namun mampu mengenalpasti apa jua media yang dirakam oleh lensa kamera telefon pintar seperti gambar, objek, manusia, bangunan, haiwan dan tumbuhan. Pada kebiasaannya, pencarian maklumat menggunakan enjin carian seperti *Google Search* dengan menggunakan teks sebagai kata kunci carian. Menerusi Aplikasi *Lens* yang boleh dimuat turun di *Play Store*, pencarian menjadi begitu mudah dan menarik dengan pelbagai fungsi carian seperti terjemahan, teks, carian, kerja rumah, membeli belah, tempat dan tempat makan. Berikut adalah 5 perkara menarik boleh dimanipulasi daripada *Google Lens*:

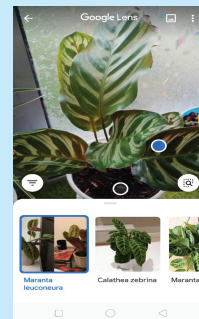
1. Membeli-belah dengan mudah

Anda hanya perlu membuka aplikasi *Lens* dan pilih *Shopping*. Kemudian halakan kamera telefon pintar anda ke barang yang anda ingin cari. Setelah anda menekan butang carian, senarai barang yang hampir sama akan dipaparkan. Anda boleh memilih barang yang dicari sesuai dengan bajet anda!



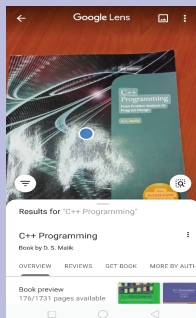
2. Menjadi ahli botani

Aplikasi *Lens* memudahkan anda mencari maklumat berkaitan dengan tumbuh-tumbuhan. Pilih fungsi *Search* dan halakan kamera anda ke pokok yang diminati. Apabila anda menekan butang carian, segala maklumat berkaitan pokok berkenaan akan keluar. Anda kini telah menjadi ahli botani!



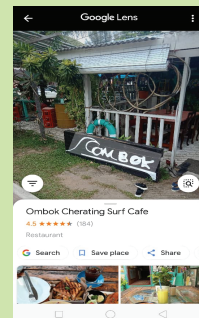
3. Mencari maklumat buku

Tanpa menaip info buku yang ingin dicari, anda boleh mendapatkan maklumat terperinci berkenaan buku tersebut dengan hanya menggunakan kamera telefon pintar. Pilih fungsi *Search* untuk mendapatkan maklumat lengkap buku.



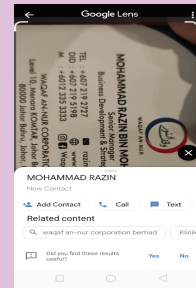
4. Kenal pasti tempat

Salah satu fungsi dalam *Lens* iaitu *Places* untuk mengenal pasti sesuatu tempat melalui gambar. Hanya pilih fungsi *Places* dan tekan *search* untuk mengetahui maklumat berkenaan tempat tersebut berserta penilaian tempat itu.



5. Merekod kad perniagaan

Aplikasi *Lens* mampu untuk merekodkan maklumat di dalam kad perniagaan dengan mudah dan pantas. Maklumat di dalam kad perniagaan seperti no telefon, e-mel, laman web dan sebagainya boleh disimpan di dalam telefon pintar anda.



Jelaslah, kewujudan teknologi *Google Lens* adalah selari dengan Revolusi Industri 4.0 yang menekankan kepintaran buatan dalam pencarian maklumat. Ia amat sesuai digunakan dalam pelbagai bidang terutama dalam bidang keusahawanan dan pendidikan. Kini, lensa kamera bukan sahaja merakam momen indah, namun ia boleh menjadi alat pencarian maklumat yang sangat bernilai tinggi. Teknologi ini juga memberi impak yang baik kepada bidang perniagaan atas talian kerana pengguna *Google Lens* mudah mencari barang dengan hanya menggunakan kamera.

****Sumber gambar keseluruhan artikel adalah daripada *Google Image*.**

MENJANA MODAL PERNIAGAAN MENERUSI ROBO ADVISOR

Penulis: Wan Mohd Farid Wan Zakaria dan Nur Liyana Mohamed Yousop
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor



Bila berbicara tentang penglibatan dalam pelaburan, ramai yang beranggapan bahawa ia mustahil untuk dilaksanakan atas faktor kurangnya ilmu asas pelaburan, masa pengurusan pelaburan, wang untuk dilaburkan serta lain-lain sebab yang menghalang pelaburan. Namun, dengan adanya platform digital yang dikenali sebagai *Robo Advisor*, kini setiap orang, terutamanya golongan usahawan yang ingin menambah modal perniagaan, mampu melabur dengan cepat dan mudah tanpa perlu memikirkan tentang strategi pelaburan.

Robo Advisor merupakan sebuah *platform digital* yang menggunakan algorithma untuk memudahkan bakal pelabur menentukan portfolio pelaburan melalui risiko dan objektif pelaburan. Pada asasnya, setiap portfolio akan mula dibina berpandukan soalan-soalan yang dikemukakan dan perlu dijawab oleh bakal pelabur berdasarkan objektif dan risiko yang sedia diambil. Modus operandinya mudah. Setiap wang yang dilaburkan akan digerakkan oleh *platform digital* ini dan akan membuat pelaburan hanya berpandukan indeks saham sedia ada (pelaburan dalam pasaran modal secara pasif). Bakal pelabur tidak perlu sentiasa memantau pergerakan pasaran secara aktif kerana dengan menggunakan kaedah algorithma, semua portfolio akan diseimbangkan secara automatik mengikut pergerakan pasaran. Dari segi kos pelaburan, setiap pelabur hanya dikenakan caj yang minima sesuai dengan jumlah pelaburan.

Di Malaysia, antara contoh *Robo Advisor* yang popular dan telah mendapat lesen daripada Suruhanjaya Sekuriti Malaysia ialah *StashAway*, *Wahed Invest*, *Best* dan *Raiz*. Kaedah pelaburannya adalah sangat mudah. Pertama, untuk membuat pelaburan dalam platform yang telah dipilih, para pelabur hanya perlu memuat turun aplikasi khas sama ada melalui *Google Play Store* (jika menggunakan *Android*) atau *Apple Store* (jika menggunakan *iOS*). Kedua, selepas memuat turun, mulakan proses pendaftaran dan yang paling penting adalah menjawab soalan yang dikemukakan dengan jujur. Jawapan kepada soalan ini akan menentukan jenis-jenis portfolio yang sesuai melalui objektif dan toleransi risiko seseorang pelabur.

Mengambil contoh *Wahed Invest*, modal permulaan pelaburan adalah serendah RM100 dan boleh dilaburkan di dalam beberapa jenis portfolio yang ditawarkan seperti *Agresif*, *Moderate*, *Conservative* dan juga *Gold*. Bagi kadar caj pengurusan, setiap pelabur hanya akan dikenakan caj serendah 0.39% sehingga 0.79% setahun mengikut jumlah pelaburan. Jika RM100 sebagai modal permulaan dirasakan agak tinggi, bakal pelabur boleh beralih kepada *Best* atau *Raiz* yang menyediakan platform mikro-pelaburan. Modal permulaan pelaburan untuk *Best* hanyalah serendah RM10. *Best* merupakan sebuah *platform digital* yang berasaskan unit amanah milik Bank Islam Investment Berhad. Antara produk yang paling popular dalam aplikasi *Best* adalah *BIMB-Arabesque Asia Pacific Shariah-ESG Equity Fund*. Untuk caj, kadar yang dikenakan adalah sebanyak 0.50% sehingga 1.80% setahun. *Raiz* pula adalah aplikasi pelaburan dengan kerjasama Permodalan Nasional Berhad (PNB) yang menawarkan modal permulaan pelaburan serendah RM5. Satu keunikan *Raiz* ialah kad debit akan dihubungkan untuk memudahkan proses pelaburan tetapi fungsi ini hanyalah bergantung kepada ketetapan yang telah ditetapkan oleh bakal pelabur. Selain daripada itu, antara fungsi istimewa *Raiz* ialah duit baki bagi setiap perbelanjaan akan digenapkan, dikumpulkan sehingga mencukupi jumlah yang ditetapkan oleh pelabur dan akan dilaburkan semula secara automatik. Aplikasi ini juga

memudahkan para pelabur untuk memantau perbelanjaan menggunakan kad debit dan memudahkan proses pelaburan. Caj pelaburan yang dikenakan adalah sebanyak RM1.50 sebulan bagi jumlah pelaburan bawah RM6,000 dan 0.30% bagi jumlah pelaburan melebihi RM6,000.

Kesimpulannya, *Robo Advisor* merupakan sebuah platform yang menjanjikan pulangan yang lumayan tanpa tuntutan masa yang tinggi dan strategi pelaburan. Kuncinya mudah, selagi tidak mencuba sampai bila tidak akan berjaya. Walaupun ungkapan “Biar Tidak *Handsome*, Tapi Kaya” seakan mengarut, namun itu bukanlah isu utama. Setiap orang berhak menjadi kaya. Kekayaan itu adalah sangat subjektif sehinggalah kita menjadikan ia objektif. Apa yang paling penting ialah pelaburan menerusi *Robo Advisor* ini patuh syariah dan sesuai dimiliki oleh semua.

****Sumber gambar keseluruhan artikel adalah daripada Google Image.**

AMBIL KESEMPATAN

Penulis: Nurul Aida Harun
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Melaka

Pendahuluan

Anda mempunyai hobi? Anda inginkan pulangan ringgit melalui hobi anda? Ambil kesempatan menukarkan hobi anda menjadi perniagaan yang pastinya membawa keuntungan. Anda perlu bijak mencari ruang dan peluang di zaman yang segalanya melibatkan wang. Sebelum memulakan langkah menjelmakan hobi menjadi perniagaan, anda perlu meneliti beberapa perkara.

Minat

Anda perlu betul-betul berminat dengan hobi tersebut. Sebagai hobi anda, pastilah anda meminati dan mempunyai kecenderungan melakukan hobi tersebut secara berterusan. Ini adalah faktor penting untuk mengelakkan rasa tertekan ketika menjalankan perniagaan kelak. Orang bijak pandai pernah berkata, “sekiranya melakukan sesuatu yang anda gemari atau minati, nescaya anda tidak akan merasakan lelah mengerjakannya, malah hati anda juga akan sentiasa senang”.

Kreativiti

Menjalankan perniagaan yang bermula dari hobi ini turut memerlukan daya kreativiti. Anda perlu kreatif dalam memikirkan idea baru untuk memasarkan produk atau servis yang diusahakan. Kenapa pelanggan memilih anda daripada usahawan lain? Mungkin mereka tertarik dengan kelainan (kreativiti) yang anda tawarkan. Sekiranya produk anda tidak ada permintaan, anda perlu berfikir langkah kreatif yang menarik supaya tidak mendatangkan kerugian pada pihak anda.

Berpengetahuan

Anda perlu mengetahui segala informasi tentang hobi anda. Sebagai contoh, sekiranya anda memilih untuk mengkomersialkan minat atau hobi terhadap penanaman pokok bunga ros, anda perlu tahu segala informasi berkenaannya. Informasi tentang asal-usul, jenis, cara merawat, cara membaja dan pelbagai lagi. Jangan terkejut jika anda terjumpa *nursery* yang memberikan khidmat rawatan pada pokok bunga ros yang ‘sakit’ di luar sana. Anda seharusnya menjadi pakar rujukan bagi para pelanggan. Pelanggan akan mempercayai anda dan akan kekal bersama anda. Jadi, gandakanlah pencarian informasi berkenaan dengan hobi dan minat anda.

Gerak Hati

Dalam perniagaan, anda perlu ada gerak hati yang boleh membaca kehendak pelanggan. Contohnya, anda dapat meneka produk dan servis yang sesuai berdasarkan ciri-ciri pelanggan anda. Pelanggan akan berasa selesa dan serasi dengan anda kerana anda memahami citarasa mereka. Anda juga perlu berjiwa mesra pelanggan dan sentiasa sopan melayan kerenah pelanggan.

Ilmu berniaga

Anda perlu ada ilmu perniagaan. Sebagai contoh, anda perlu tahu bagaimanakah caranya untuk mendapatkan bahan mentah yang mudah, murah dan berkualiti. Siapakah yang akan menjadi pelanggan anda dan apakah kaedah terbaik untuk memasarkan produk atau perkhidmatan anda. Zaman digital ini menuntut anda mengetahui tentang internet dan media sosial kerana ini adalah cara paling mudah memasarkan produk atau servis yang anda tawarkan. Semoga anda beroleh sumber rezeki melalui hobi anda dan memberi faedah kepada masyarakat. Selain mengisi masa lapang, hobi anda yang telah bertukar status menjadi perniagaan boleh membentuk personaliti anda menjadi lebih positif. Selamat mencuba.

Penulis: Siti Aisyah Basri, Ahmad Daud Marsam, Wan Shafizah Hussain dan Nor 'Asyiqin Abu
Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Melaka.

Di suatu pagi, seorang pelanggan menghampiri Mak Cik Kiah yang menjual nasi lemak di tepi jalan. Berikut adalah perbualan mereka:

- Pelanggan : Mak Cik, berapa harga sebungkus nasi lemak biasa ini?
Mak Cik Kiah : Satu bungkus RM1 sahaja, nak.
Pelanggan : Macam mana Mak Cik letakkan harga RM1?
Mak Cik Kiah : Kedai di hujung simpang sana dan kedai di sebelah masjid sana pun jual RM1 sebungkus. Kalau Mak Cik jual mahal lagi, nanti pelanggan tak beli.
Pelanggan : Apakah kos yang Mak Cik tanggung untuk menghasilkan nasi lemak ini?
Mak Cik Kiah : Beras, santan, ikan bilis, bawang, timun, kacang, daun pisang dan kertas untuk bungkus.

Adakah cara Mak Cik Kiah membandingkan harga jualan pesaing untuk menentukan harga jualan sebungkus nasi lemaknya adalah cara yang terbaik? Adakah hanya kos yang dinyatakan oleh Mak Cik Kiah yang terlibat dalam penghasilan nasi lemak? Usahawan berkemungkinan pernah berhadapan dengan situasi dan persoalan sebegini. Untuk menangani persoalan ini, empat orang pensyarah Fakulti Perakaunan UiTM Cawangan Melaka telah mengambil tindakan proaktif untuk memasyarakatkan universiti dengan melaksanakan pelbagai usaha yang terarah kepada pembangunan inovasi dan program pemindahan ilmu kepada masyarakat. Dalam hal ini, masyarakat yang dimaksudkan adalah para usahawan kecil dan sederhana.

Kumpulan pensyarah ini telah menghasilkan modul berkaitan perakaunan kos yang difokuskan kepada Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS). Modul yang dikenali sebagai Panduan Mudah Perakaunan Kos (PMPK) telah dibangunkan hasil percambahan minda empat pensyarah tersebut dan telah dipertandingkan dalam *Melaka International Intellectual Exposition* (MIIEx) 2016. Semasa sesi penjurian, pihak juri telah memberikan komen yang konstruktif kepada modul tersebut dan hasilnya pingat emas telah diperolehi ketika MIIEx 2016.

PMPK kemudian telah digunakan dalam Bengkel *Development of Women Entrepreneurs Initiatives* (DeWI) 1.0 dengan kerjasama Jabatan Pembangunan Wanita (JPW) Melaka yang melibatkan usahawan wanita yang terlibat dalam PKS di Negeri Melaka. Para peserta yang majoritinya kurang arif tentang perakaunan kos telah memberikan komen yang membina berkenaan modul tersebut dan menunjukkan minat untuk mengaplikasikan PMPK dalam perniagaan mereka. PMPK telah dipertingkatkan kepada aplikasi-PMPK (a-PMPK) dan telah dipertandingkan dalam MIIEx 2017. Versi ini mampu memudahkan usahawan dalam pengiraan perakaunan kos di mana mereka hanya perlu memasukkan maklumat dengan cara *key in* dan aplikasi akan melakukan semua pengiraan dalam menentukan kos sehingga ke pengiraan untuk menentukan titik pulang modal serta harga jualan sesuatu produk. Walaubagaimanapun, proses membuat keputusan akhir masih lagi menjadi tanggungjawab para usahawan. Sekali lagi dalam sesi penjurian, para juri telah memberikan komen yang positif dan aplikasi ini berjaya memperolehi pingat emas ketika MIIEx 2017.

Pada Februari 2020, a-PMPK telah diaplikasikan dalam Bengkel Pembuatan *Cupcake & Coaching* Perniagaan anjuran Biro Keusahawanan, Fakulti Perakaunan UiTM Cawangan Melaka. Program ini melibatkan masyarakat setempat Daerah Alor Gajah di mana sebahagian peserta adalah terdiri daripada usahawan kecil. Para peserta mengakui pengetahuan mereka agak lemah tentang perakaunan kos dan aplikasi yang dibangunkan dapat membantu mereka membuat pengiraan kos seterusnya menetapkan harga jualan dengan lebih tepat. Di pihak universiti, kami mengharapkan usaha menghasilkan modul dan aplikasi perakaunan kos ini dapat memberi manfaat kepada para usahawan dalam mempertingkatkan prestasi kewangan perniagaan mereka, lebih-lebih lagi dalam era kemelesetan ekonomi dan pasca COVID-19. Sekiranya ada pihak yang berminat, terutama usahawan PKS, bolehlah menghubungi kami di alamat emel aisyah936@uitm.edu.my untuk penerangan lanjut berkaitan modul dan aplikasi yang telah dibangunkan.



PMPK



a-PMPK



Peserta Bengkel DeWI

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

Penulis: Ahmad Khudzairi Khalid

Fakulti Sains Komputer dan Matematik, UiTM Cawangan Johor

Masa berlalu begitu pantas. Tiada siapa yang beruntung kecuali mereka yang bijak memanfaatkan ruang waktu khasnya dalam membuat perancangan kewangan. Walaupun ekonomi semasa agak suram, namun perancangan kewangan masih relevan dan semakin diperlukan. Kelembapan ekonomi memberi kesan kepada semua pihak. Daripada syarikat gergasi sehinggalah kepada rakyat yang cuba meneruskan kelangsungan hidup, semuanya turut terpalit. Maka apa persediaan dan solusi kewangan kita untuk tahun-tahun mendatang?

Tidak salahnya kalau itu yang dimahukan dalam hidup, diri sendiri yang kena tanggung, bukan orang lain. Diri sendiri yang kena bangkit dan ambil tindakan. Perlu diingatkan, perancangan kewangan perlu dirancang dan dilaksanakan mengikut panduan yang betul. Penulis mencadangkan beberapa aspek perancangan kewangan sebagai rujukan, antaranya:

1) Analisa kewangan - Perancangan kewangan perlu bermula dengan analisa kewangan. Kewangan perlu dianalisa untuk mengenalpasti kekuatan dan kelemahan struktur kewangan untuk memudahkan kita memperbaiki mana yang kurang dan lemah. Antara perkara yang perlu dianalisa adalah aliran tunai bulanan, nilai aset yang ada dan nisbah hutang pada tahun semasa sebelum masuk tahun berikutnya.

2) Matlamat kewangan - Setiap individu mempunyai matlamat atau lebih jelas lagi ialah apa yang diinginkan untuk tahun berikutnya. Kita perlulah menetapkan matlamat untuk jangka masa pendek (3 tahun), jangka masa sederhana (3-10 tahun) dan jangka masa panjang (lebih daripada 10 tahun). Matlamat ini diibaratkan destinasi hidup. Ia memudahkan perancangan dibuat.

3) Pengurusan hutang - Apabila menetapkan matlamat kewangan, hutang terlebih dahulu perlu diuruskan. Menguruskan hutang bukan bermaksud melangsaikan semua hutang, tetapi membuat perancangan untuk memastikan hutang dapat diselesaikan pada tempoh tertentu.

4) Merancang perbelanjaan - Perbelanjaan bulanan perlu dirancang untuk melihat arah aliran perbelanjaan semasa. Daripada maklumat ini baru kita tahu sama ada kita perlu penambahan pendapatan atau potong mana yang tidak patut ada dalam senarai perbelanjaan bulanan.

5) Pengurusan risiko dan perlindungan - Dalam kehidupan ini, kita sering terdedah dengan pelbagai risiko. Ada risiko yang kita boleh kawal, tapi ada juga risiko yang diluar kawalan sehingga boleh menjejaskan kemampuan pendapatan perseorangan. Oleh itu, pilih syarikat insuran yang mampu melindungi kewangan apabila berlakunya kemalangan atau musibah.

6) Tabung kecemasan - Perkara ini sudah menjadi kelaziman dalam hidup kerana sejak dari kecil lagi kita telah dididik untuk menabung. Kini amalan menabung perlu diteruskan menjadi amalan harian. Tabung kecemasan ini penting untuk digunakan dalam situasi yang tidak dijangka. Kadar tabungan diperlukan sekurang-kurangnya tiga bulan perbelanjaan bulanan. Sebaik-baiknya ialah enam bulan gaji dan ke atas. Namun ia bergantung kepada kesesuaian dan kemampuan individu itu yang menyimpan di tempat yang mudah dikeluarkan dan selamat.

7) Portfolio pelaburan - Pelaburan adalah proses untuk kita menggandakan kewangan supaya dapat mencapai matlamat yang diinginkan. Dengan adanya portfolio pelaburan, maka sudah semestinya matlamat lebih cepat dicapai. Pelbagai instrumen yang boleh digunakan. Instrumen ini bergantung juga kepada matlamat dan tujuan pelabur. Antaranya adalah saham, ASB, Tabung Haji, *Unit Trust (CWA, Public Mutual)* dan hartanah.

8) Persaraan - Persaraan perlu dirancang supaya kita dapat menikmati tempoh persaraan dengan tenang dan selesa. Bersara tidak semestinya pada umur tua sahaja. Ada yang belum cukup hari persaraan, akan tetapi telah berhenti bekerja. Tiga faktor yang perlu diambil kira dalam merancang persaraan adalah jumlah wang yang diperlukan ketika persaraan, tempoh persaraan dan kadar pulangan pelaburan sebelum dan semasa bersara nanti.

9) Zakat dan cukai - Sebagai umat Islam, zakat wajib ditunaikan dan ianya merupakan rukun islam yang keempat. Banyak manfaat yang kita peroleh daripada amalan ini. Orang yang menunaikan zakat ini rezeki yang diterimanya lebih diberkati kerana ia mensucikan harta.

10) Pusaka dan hibah - Harta pusaka adalah perkara yang sering dipandang remeh oleh setiap masyarakat. Sebagai umat Islam, proses ini perlu dirancang dan dilaksanakan mengikut syariat Islam bagi memudahkan proses pembahagian harta. Pusaka dan hibah dapat mengelakkan perpecahan dan perebutan harta tinggalan si mati. Pemahaman dan ilmu yang luas tentang pusaka dan hibah juga perlu dihayati oleh setiap masyarakat khasnya umat Islam di Malaysia.

PENIAGA JALANAN: PENANGAN PANDEMIK COVID-19

Penulis: Dr Mariam binti Setapa¹, Siti Maziah Ab Rahman¹ dan Khairunnisa Rahman²
UiTM Cawangan Kelantan¹
UiTM Cawangan Johor²

Pertengahan Februari 2020, kes pertama jangkitan *Novel Coronavirus* dikesan di Malaysia yang akhirnya membawa kepada pengisytiharan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) bermula 18 Mac 2020. *World Health Organization* (WHO) mengumumkannya sebagai Pandemi COVID-19 apabila ia menjangkiti lebih 200 negara di seluruh dunia. Jangkitan yang sangat pantas dan mengorbankan ratusan ribu nyawa di peringkat global telah menjadikan tahun 2020 adalah tahun dukacita. Ia telah mengubah lanskap kehidupan harian dan aktiviti ekonomi, sosial, kesihatan, politik dan pendidikan.

Dari aspek ekonomi, di Malaysia sahaja dilaporkan seramai 800,000 rakyat kehilangan pekerjaan dan terpaksa mengubah gaya hidup baharu setelah penguatkuasaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP). Lebih memeritkan lagi apabila pasangan suami isteri diberhentikan kerja dan kedua-duanya hilang sumber mata pencarian keluarga. Bagi meneruskan kehidupan semasa PKP adalah cabaran yang sangat getir kepada rakyat dan kerajaan. Pihak kerajaan sedaya upaya membantu dengan mewujudkan pelbagai inisiatif dan insentif kepada mereka yang terjejas dan hilang mata pencarian sama ada dengan memberi bantuan kewangan secara tunai atau melalui inisiatif tertentu.

Demi meneruskan kelangsungan hidup, pelbagai usaha dan ikhtiar dilakukan oleh mereka yang terjejas sumber pendapatan. Pelbagai cara dan kaedah dilaksanakan antaranya dengan menjalankan perniagaan. Antara perniagaan yang diceburi adalah perniagaan secara dalam talian, menjadi *dropship* atau yang paling mudah adalah berniaga di tepi jalan. Buktinya, sekarang ini di mana-mana sahaja boleh dilihat peniaga kecil di tepi jalan tumbuh bak cendawan di musim hujan. Usaha murni mereka patut diberikan pujian kerana mereka tidak hanya berpeluk tubuh menunggu bantuan demi bantuan daripada kerajaan. Malah mereka juga bijak menggunakan bantuan yang diberikan untuk menambahkan sumber pendapatan dengan cara berniaga secara kecil-kecilan. Rakyat yang terjejas terutama kepada mereka yang diberhentikan kerja atau kepada para graduan yang baru menamatkan pengajian, mereka perlu kreatif dan inovatif serta berani untuk mencuba peluang pekerjaan yang lain. Insentif yang diberikan kerajaan kepada mereka boleh dijadikan modal awal memulakan perniagaan kecil-kecilan. Untuk memulakan perniagaan di tepi jalan adalah sangat mudah kerana peniaga tidak perlu memikirkan kos sewaan tapak perniagaan, peniaga hanya perlu mengeluarkan sedikit modal untuk membeli peralatan khusus seperti khemah kecil, kerusi dan meja. Selebihnya boleh diperuntukkan untuk membeli bahan mentah bagi tujuan jualan.

Antara lokasi yang menarik minat peniaga kecil ini adalah seperti di simpang jalan, bersebelahan tempat menunggu bas, berdekatan kawasan masjid atau surau dan ada juga yang berniaga di hadapan rumah masing-masing. Lokasi ini dipilih berdasarkan faktor strategik yang menjadi tempat tumpuan umum. Pelanggan yang ingin membeli dari peniaga ini hanya perlu memberhentikan kenderaan untuk mendapatkan apa yang dikehendaki. Antara perniagaan yang paling popular dijalankan adalah seperti jualan kuih-muih pada waktu pagi, pelbagai jenis jualan minuman, makanan ringan seperti pisang goreng, keropok sehinggalah kepada makanan berat seperti lauk-pauk dan hidangan nasi. Kreativiti mereka dalam menarik pelanggan juga antara yang boleh diberikan pujian. Dengan rentangan kain sependuk yang menarik, slogan yang kadang-kadang mencuit hati dan pakaian mereka yang mengujakan, boleh menarik pelanggan yang lalu lalang saban hari untuk menikmati hasil jualan mereka yang kebanyakan ditawarkan pada harga yang berpatutan.



menunjukkan di mana sahaja kita boleh mencari rezeki asalkan rajin berusaha dan juga tidak putus asa. Semoga rezeki yang diperolehi oleh mereka mampu untuk mengurangkan beban yang dihadapi dan berupaya menjadi sumber pendapatan bagi meneruskan kehidupan mereka sekeluarga.

****Sumber gambar keseluruhan artikel adalah daripada Google Image.**

Dengan adanya sokongan dari para pelanggan, nyata mereka mampu bersyukur kerana masih diberikan rezeki hasil daripada perniagaan kecil-kecilan ini. Kebanyakan mereka sebenarnya adalah daripada golongan yang tidak pernah terlibat dengan perniagaan. Namun, pandemik ini telah mengubah lanskap kehidupan dan memberi idea dan peluang baru untuk mereka menceburi bidang perniagaan sehingga mampu menarik nafas lega dapat meneruskan kehidupan dalam keadaan yang amat mencabar ini. Usaha mereka untuk mencari rezeki walau pun dengan berniaga secara kecil-kecilan di bahu jalan boleh dilihat sangat signifikan kepada pertumbuhan ekonomi negara ketika wabak pandemik ini masih belum berakhir. Sokongan dari pelanggan nyata akan membuahkan senyuman kepada mereka dan ini

Penulis: Oswald Timothy Edward ¹ dan Dr Kelvin Yong ²
Fakulti Pengurusan & Perniagaan, UiTM Cawangan Johor¹
Pusat Penataran Ilmu dan Bahasa, Universiti Malaysia Sabah ²

Tindakan nekad usahawan tani Gerald Thomas, 30-an, melepaskan jawatan dan gaji yang lumayan di sebuah syarikat swasta mungkin meletakkan beliau dalam kiraan agen pemangkin jaminan bekalan makanan negara. Ironinya, jaminan bekalan makanan dalam keadaan membimbangkan di mana harga makanan dunia terus meningkat sejak awal tahun 2008. Peningkatan harga makanan dan kekurangan bekalan di peringkat antarabangsa telah menyebabkan krisis makanan berlaku di beberapa buah negara.

Disember 2018, sebelum penularan pandemik COVID-19, Gerald Thomas telah berjaya menubuhkan syarikat beliau yang pertama iaitu *GE Nitrate Solutions*. Amat membanggakan, syarikat yang membina pusat penternakan udang kara ini telah meletakkan Gerald sebagai usahawan tani yang pertama di Sabah bagi penternakan udang kara air tawar bersistemkan akuaponik.

Gerald berkongsi, “Selepas makan gaji bertahun-tahun dikaburi dengan gaji dan faedah yang lumayan, saya bertanya dengan diri saya sampai bila saya dapat mengekalkan semua ini? Adakah 20 tahun akan datang saya masih mempunyai *intelligence quotient* (IQ) dan *emotional quotient* (EQ) yang sama seperti sekarang? Adakah masa itu bos saya masih perlukan perkhidmatan saya? Apa yang pasti, ketika itu lebih ramai graduan yang lebih bertenaga berbanding dengan saya”. Beliau teruskan lagi, “Kenapa saya tidak gunakan tenaga yang saya ada pada masa ini, untuk membina perusahaan saya sendiri serta mewujudkan pekerjaan kepada orang lain dan melahirkan usahawan tani?”. Namun begitu, persoalan-persoalan ini tidak membuatkan Gerald mengambil keputusan membuta tuli meninggalkan kerjaya beliau. Perancangan rapi dilakukan dan dalam masa masih bekerja makan gaji, beliau memutuskan untuk tubuhkan syarikat *GE Nitrate Solutions* ini – iaitu 6 bulan sebelum berhenti bekerja makan gaji.

GE Nitrate Solutions terus mendapat perhatian serta sokongan pihak Kementerian Pertanian dan Industri Makanan (MAFI) Sabah hanya dalam beberapa bulan pertama penubuhannya. Keusahawanan sosial terus mekar dengan penglibatan Gerald sebagai pakar rujuk serta tenaga pengajar disamping penganjuran kursus kaedah penternakan udang kara air tawar bersistemkan akuaponik. Lantaran itu, pusat penternakan di *GE Nitrate Solutions* telah berjaya melahirkan usahawan tani yang lain dengan pembukaan serta penubuhan pusat penternakan udang kara di beberapa lokasi lain di samping menjadi pilihan *industrial training/internship*.

Gerald Thomas yang berkelulusan *Diploma in Electrical Engineering* ini meneruskan agenda kelestarian bekalan makanan menubuhkan GTS Eco Sdn Bhd pada 2019. Syarikat yang ditubuhkan bersama dengan dua orang rakan beliau ini menjurus kepada Pengurusan Sisa Makanan. Gerald menggunakan larva *Black Flies Soldiers* (BSF) dalam proses penguraian sisa buangan makanan yang mesra alam dan seterusnya menghasilkan makanan haiwan ternakan yang organik dan mampu milik.



Gambar menunjukkan Gerald (tengah) memenangi anugerah bagi start-up keusahawanan beliau GTS Eco Sdn. Bhd. daripada *Shell LiveWIRE Entrepreneurial program*.

Sumber: *FilePic The Star* (<https://www.thestar.com.my>)

Pada Julai 2020, sekali lagi Gerald menubuhkan sebuah lagi syarikat, *Farm Tokou* yang dikenali ramai di Daerah Papar, Sabah. Di *Farm Tokou*, Gerald menternak ikan air tawar dan mengguna semula sisa buangan ikan untuk dijadikan baja organik kepada sayur-sayuran organik yang ditanam. Sayur-sayuran organik keluaran *Farm Tokou* yang turut menggunakan sistem akuaponik ini telah berjaya menembusi ‘*organic outlet*’ terkenal di Sabah seperti *FF Freshmart*, *Pick N Pay Malaysia*, *Bataras*, *FM Freshmart*, *D’Ayam Tua* dan lain lain.

Gerald menegaskan, “secara peribadi, pertanian adalah satu bidang yang perlu diceburi oleh anak muda kita, jaminan bekalan makanan di Malaysia masih kritikal dan kita perlu melahirkan lebih usahawan tani. Sektor pertanian dan jaminan bekalan makanan perlulah seiring”.

Sungguhpun bekalan makanan dalam negara pada masa ini masih mampu menampung permintaan rakyat Malaysia, kerajaan ada menetapkan Dasar Jaminan Bekalan Makanan (DJBM) bagi meningkatkan pengeluaran dan produktiviti sektor agromakanan bagi memenuhi tahap sara diri. Semoga lebih ramai anak muda seperti Gerald Thomas menjadi usahawan tani agar kelestarian bekalan makanan akan terus terjamin.

USAHAWAN LEBIH MUDAH MENCAPAI KEJAYAAN DENGAN SASARAN

Penulis: Afizan Bin Amer dan Siti Hajar Binti Md. Jani
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Negeri Sembilan.

Sasaran merupakan matlamat utama yang ingin dicapai. Dari bangku sekolah, pelajar diminta untuk memenuhi sasaran. Sasaran mendapatkan gred yang baik, sasaran anugerah dekan semasa berada di kampus serta memenuhi sasaran syarikat apabila telah bekerja. Semua itu berfungsi untuk mengarahkan kita menjadi lebih baik kerana pada dasarnya semua orang memerlukan sasaran. Kita semua mencari kejayaan dalam hidup, dan tidak mudah untuk mendapatkannya. Sebelum mencari sesuatu, kita mesti tahu terlebih dahulu apa yang ingin dicari. Itulah sebabnya kita perlu menetapkan sasaran. Selepas itu, mula menentukan cara atau langkah-langkah untuk mencapainya.

Seorang *life and business coach* terkemuka, Tony Robbins, mengatakan, "*Setting goals is the first step turning the invisible into the visible*". Membuat sesuatu yang tidak kelihatan menjadi terlihat ini memerlukan beberapa langkah untuk dituruti. Langkah-langkah untuk mencapai sesuatu akan menjadi lebih jelas apabila kita mempunyai sasaran. Berikut adalah beberapa perkara yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan sasaran.

Gunakan Kaedah SMART

SMART adalah merujuk kepada S untuk spesifik (*Specific*), M untuk boleh diukur (*Measurable*), A untuk boleh dicapai (*Achievable*), R untuk realistik (*Realistic*), dan T untuk tepat pada masanya (*Time*). Sesuatu sasaran yang dibuat perlulah bersifat khusus, terukur, boleh dicapai, realistik, dan mempunyai had masa yang ditetapkan. Contohnya, sekiranya anda ingin menjadi seorang penyanyi sasaran seperti, "saya ingin menjadi penyanyi terkenal" adalah kurang tepat, tetapi ubahlah kepada "saya mesti tahu bagaimana menyanyi dengan baik dan betul dalam tempoh tiga bulan" atau "saya mesti dapat menghafal dan menyanyikan satu lagu jazz pada hujung minggu ini". Lebih tepat dan mengkhusus bukan.

Sasaran yang lebih tinggi

Buat sasaran yang lebih tinggi selepas menyelesaikan sesuatu sasaran. Peningkatan sasaran menjadikan kita satu langkah lebih dekat dengan sesuatu yang ingin dicapai. Sekaligus, menjadikan kita bermotivasi dan lebih fokus, kerana kita merasakan tujuan akhir semakin hampir.

Teruskan memikirkan kemajuan

Kita mesti terus menilai kemajuan dalam mengejar sasaran. Kadang-kadang kita tidak sedar bahawa kita hanya tinggal satu langkah sahaja lagi dengan matlamat tersebut, tetapi bertindak menolak disebabkan alasan yang tidak munasabah. Walhal, terdapat pelbagai kemungkinan kita telah jauh tersasar dari matlamat sebenar. Mengkaji kemajuan boleh membantu sesebuah sasaran untuk terus berada dalam landasan yang tepat dan mampu menjangkakan kemungkinan yang bakal berlaku. Beberapa sebab di atas menjawab mengapa lebih mudah untuk berjaya dengan sasaran. Sesungguhnya terdapat banyak halangan yang menyebabkan kita merasa sulit untuk memenuhi sasaran. Tetapi kita masih perlu berfikir positif, optimistik, dan bertanggungjawab terhadap sasaran yang telah kita buat.

HOBİ YANG MENJANA PENDAPATAN

Penulis: Khairunnisa Rahman¹ dan Dr Mariam binti Setapa²
UiTM Cawangan Johor¹,
UiTM Cawangan Kelantan²

Setiap orang pasti mempunyai hobi atau aktiviti kegemaran yang akan dilakukan untuk mengisi masa lapang. Ada ketikanya individu tersebut boleh menghabiskan masa berjam-jam lamanya hanya untuk melayan minat atau hobi masing-masing. Hobi bukan sahaja aktiviti untuk mengisi masa lapang tetapi ia juga satu kaedah atau terapi untuk merehatkan minda terutama bagi individu yang sibuk dengan urusan harian. Antara hobi yang biasa didengari oleh kita seperti memasak, membuat kek, melukis, mengambil gambar, menonton drama, membaca buku, menyimpan barangan antik dan ada juga yang gemar membela ikan serta menanam pokok.

Adakalanya pula hobi menjadi satu sumber pendapatan terutama jika dilakukan secara serius. Sebagai contoh, sekiranya anda mempunyai kegemaran untuk mengambil gambar anda boleh menggunakan kreativiti untuk menghasilkan

gambar yang menarik dan diiklankan kepada tontonan umum menggunakan pelbagai saluran media massa mutakhir ini. Antara yang paling mudah mendapatkan perhatian ialah melalui *Facebook*, *Instagram*, *YouTube* atau aplikasi *WhatsApp*. Jika pandai memanfaatkan peluang yang ada dengan pelbagai saluran tersebut, ia akan membuahkan pulangan yang lumayan.

Seorang tokoh akademik, Dr Rozanti Abdul Hamid yang berkelulusan Doktor Falsafah dalam bidang pengurusan dari Universiti Teknologi Malaysia dan juga merupakan Pengarah Urusan Akademia Baru Publishing (M) Sdn Bhd yang bertanggungjawab dalam penerbitan dan persidangan antarabangsa boleh dijadikan contoh. Bermula dengan minatnya menanam pokok telah bertukar menjadi perniagaan dan mampu menjana pendapatan sampingan. Beliau yang pernah menetap di United Kingdom dan Jepun ini memang mempunyai minat yang mendalam terhadap tumbuh-tumbuhan dan juga hiasan dalaman rumah. Berdasarkan minat ini beliau telah menubuhkan satu syarikat iaitu *YMY Design* yang memfokus kepada pokok-pokok dan barangan dekorasi rumah.

Pada permulaannya beliau menanam pokok-pokok bunga tersebut sebagai mengisi masa terluang sewaktu tempoh perintah kawalan pergerakan (PKP) di negara kita sekitar Mac 2020. Siapa sangka beliau yang pada mulanya hanya suka berkongsi gambar-gambar pokok yang subur dan cantik di *Facebook*, telah menarik minat rakan-rakan beliau untuk membeli pokok tersebut. Dari hanya menanam pokok-pokok bunga ini di halaman rumah, Dr Rozanti kini telah menyediakan rak khusus bagi menempatkan pokok-pokok beliau dan juga bagi menyediakan keselesaan untuk para pelanggan yang datang memilih pokok-pokok di taman beliau. Selain menjual pokok, beliau juga menjual pasu-pasu comel dengan pelbagai jenis dan saiz yang menarik minat pencinta pokok-pokok. Pelbagai rekaan pasu dan jenis pokok menghijau boleh dilihat di taman miliknya. Antara pokok yang sering mendapat perhatian dan permintaan dari para pelanggan adalah pokok *peace lily*, *anthurium*, *sansevieria*, *fern* dan *fittonia*. Harga yang ditetapkan adalah berdasarkan jenis dan saiz pokok. Dr Rozanti yang menetap di Bandar Puteri Bangi mempunyai pelanggan dari kawasan sekitar seperti penduduk Bandar Puteri Bangi, Bangi Avenue, Bandar Seri Putra, Bukit Mahkota, Bangi dan Kajang. Ada juga di antara pelanggan beliau yang sanggup datang dari jauh semata-mata untuk membeli pokok yang ditanam oleh beliau. Keunikan pasu yang digunakan untuk pokok-pokok yang ditanam telah menawan hati peminat-peminat pokok hiasan. Siapa sangka dengan hanya suka-suka menanam pokok sebagai hobi kini telah mampu menjadi perniagaan yang boleh mendatangkan pendapatan sampingan.



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

10 CARA MEREALISASIKAN IMPIAN ANDA MENJADI USAHAWAN

Penulis: Afizan Bin Amer dan Siti Hajar Binti Md. Jani
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Negeri Sembilan.

Terdapat banyak laluan yang boleh diambil jika anda ingin menjadi seorang usahawan. Anda boleh belajar dari para pakar atau menghadiri seminar berunsurkan keusahawanan. Ternyata, untuk menjadi seorang usahawan bukan hanya niat dan keinginan sahaja yang diperlukan. Terdapat banyak cara dan modal yang perlu dilakukan supaya impian menjadi seorang usahawan dapat direalisasikan antaranya:

- 1. Produktif** - Seseorang orang usahawan mestilah produktif, kerana perniagaan yang ingin dijalankan adalah idea sendiri dan anda adalah watak utamanya. Menjadi produktif boleh bermula dengan menggali seberapa banyak maklumat tentang trend perniagaan yang sedang berkembang dan berkaitan dengan perniagaan teras anda.
- 2. Mengehadkan masa** - Kebanyakan orang menjadi produktif pada waktu pagi. Terutamanya apabila fikirannya lebih tenang dan perutnya juga dipenuhi. Atas sebab ini, mengehadkan masa lapang anda pada waktu pagi selama 15 minit adalah perkara yang betul. Jangan mengambil masa lebih daripada 15 minit untuk minum kopi, membaca akhbar dan e-mel. Maksimumkan waktu produktif anda pada pagi hari untuk melakukan sesuatu tentang perniagaan anda.
- 3. Visualisasikan diri** - Cuba untuk visualisasi perkara yang anda ingin lakukan dalam sehari. Tutup mata anda selama 30 saat dan mula membayangkan apa perkara yang akan direalisasikan pada hari itu. Jika dilakukan secara rutin, anda akan mempunyai banyak keinginan dan tahu bagaimana untuk melaksanakannya.

4. Fokus - Cara seterusnya adalah untuk memberi tumpuan kepada perniagaan yang ingin dijalankan. Apabila anda telah mula memberi tumpuan kepada sesuatu bidang perniagaan, maka anda akan cuba merealisasikan keinginan itu. Perlahan-lahan ia membina perniagaan anda dari awal.

5. Buka rangkaian - Antara faktor yang juga menentukan kejayaan sebagai seorang usahawan adalah sistem rangkaian yang baik. Rangkaian ini akan membawa anda ke satu tahap perniagaan yang lebih tinggi berbanding pesaing anda. Mula menghubungi rangkaian perniagaan yang anda ada melalui e-mel atau mesej teks dan meminta untuk bertemu secara bersemuka supaya anda boleh mendapat banyak maklumat.

6. Penilaian - Setiap malam sebelum tidur, cubalah menilai diri anda. Adakah anda menghadapi masalah dengan perniagaan yang ingin jalankan? Atau apa yang perlu dilakukan esok jika perniagaan ini dapat diteruskan. Sekiranya dilakukan secara berterusan, anda sentiasa bersedia menghadapi semua halangan yang bakal melanda perniagaan anda.

7. Memiliki komitmen - Apabila anda telah memasuki dunia keusahawanan, secara automatiknya anda mempunyai komitmen yang tinggi dalam bidang ini. Komitmen ini menunjukkan bahawa anda bertanggungjawab untuk mengembangkan perniagaan anda sendiri. Anggaplah, setiap halangan atau masalah yang sering dihadapi sebagai sebahagian kecil sahaja permasalahan dari kehidupan. Ujian sebenar adalah bagaimana anda sebagai usahawan mengendalikan halangan-halangan ini.

8. Inovatif dan kreatif - Terdapat pelbagai cara untuk mengembangkan perniagaan anda, salah satunya adalah untuk terus berinovasi pada produk atau perkhidmatan yang anda tawarkan dan menjadi kreatif. Cari cara pintar, inovatif dan kreatif supaya perniagaan anda tidak mati dengan cepat di tengah-tengah persaingan perniagaan.

9. Cari pasaran sasaran - Dalam menentukan sasaran pasaran yang sesuai dengan produk atau perkhidmatan, anda mesti menjalankan tinjauan yang kerap. Jangan dapatkan sasaran yang salah. Anda perlu tahu bahawa, pasaran perkhidmatan serta produk premium terus berkembang dan setiap perniagaan mesti mencari produk yang tepat untuk melayani pengguna di pasaran.

10. Merebut peluang - Cara terakhir untuk merealisasikan impian anda sebagai seorang usahawan adalah untuk merebut setiap peluang yang datang. Sekiranya anda mempunyai seorang rakan yang bergelar usahawan, dapatkan info dan kongsi pengalamannya, gali seberapa banyak petua dan jika dia menjemput anda sebagai rakan perniagaan, jangan lepaskan peluang. Jika peluang datang dan anda tidak bersedia, anda telah melepaskan peluang untuk maju beberapa langkah ke hadapan.

PANDEMIK COVID-19 : PENGANGGURAN LEPASAN SISWAZAH

Penulis: Siti Nor Hafiza Mohd Yusoff dan Asmawati @ Fatin Najihah Alias
Fakulti Sains Gunaan, UiTM Cawangan Johor.

Wawasan 2020, sebuah wawasan yang diilhamkan oleh Perdana Menteri Malaysia yang keempat iaitu Tun Dr Mahathir Mohamad ketika merangka Rancangan Malaysia Keenam. Ia bertujuan untuk menjadikan Malaysia sebuah negara maju yang berteraskan perindustrian, ekonomi, politik dan sosial. Namun, tahun 2020 menjadi tahun yang sangat mencabar bukan sahaja di Malaysia malahan seantero dunia. Kehadiran pandemik *Novel Coronavirus* 2019 (COVID-19) telah memberi impak besar dari segi kesihatan, keselamatan dan nyawa. COVID-19 yang berlaku secara global boleh menyebabkan sindrom pernafasan akut yang teruk (SARS-CoV-2). Wabak ini pada mulanya dikesan pada pertengahan Disember 2019 di bandaraya Wuhan, Hubei, China, dan telah diiktiraf sebagai pandemik oleh Pertubuhan Kesihatan Sedunia (WHO) pada 11 Mac 2020. Sesiapa sahaja pasti tahu tentang kewujudan COVID-19, hatta anak-anak kecil sehinggalah warga emas.

Pandemik ini menjadi faktor utama kemerosotan ekonomi global. Ekoran dari itu, pembangunan sosio ekonomi Malaysia turut terkesan termasuklah lepasan siswazah ekoran dari peningkatan kes COVID-19 saban hari. Syarikat-syarikat perniagaan terpaksa mengurangkan kos bagi menyelamatkan operasi termasuklah mengurangkan bilangan pekerja. Ini menyebabkan kadar pengangguran di Malaysia semakin meningkat. Lepasn siswazah terpaksa bersaing bagi memenuhi permintaan pasaran yang terhad. Kehilangan atau tiada punca pendapatan telah menyebabkan tekanan emosi di mana seseorang itu mungkin akan berasa kecewa, gagal, atau putus asa. Tambahan pula, peluang untuk mendapatkan pekerjaan lain amat tipis bagi siswazah yang diberhentikan kerja. Kesan tekanan emosi menyebabkan siswazah hilang pertimbangan yang boleh menyebabkan renggangnya hubungan keluarga.

Oleh itu, saranan berikut boleh dijadikan panduan bagi lepasan siswazah yang menghadapi masalah pekerjaan dan ingin membuat perubahan gaya hidup. Antara alternatif yang boleh diusahakan ialah dengan memulakan perniagaan kecil-kecilan secara atas talian yang tidak memerlukan modal yang besar. Selain itu, lepasan siswazah digalakkan untuk mengikuti latihan atau kursus yang berkaitan dengan bidang pekerjaan yang boleh meningkatkan kemahiran insaniah. Bagi yang mengalami masalah tekanan emosi pula, kerajaan Malaysia melalui Kementerian Kesihatan telah menyediakan talian khidmat nasihat dan kaunseling. Semoga pandemik COVID-19 ini segera beransur hilang.

#stayathome

#kitajagakita

#kitaTeguhkitaMenang

MUMBAI DABBAWALAS

Penulis: Wan Mohd Farid Wan Zakaria dan Nur Liyana Mohamed Yousop
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor



Beberapa tahun kebelakangan ini, Mumbai Dabbawalas telah meraih populariti di mata dunia kerana telah mengamalkan pengurusan perniagaan penghantaran makanan berasaskan masakan dari rumah yang paling cekap, menerusi sistem penghantaran tersendiri tanpa berhadapan dengan masalah masa. Senario ini membuat masyarakat mula membandingkan prestasi Mumbai Dabbawalas dengan beberapa syarikat gergasi di dalam industri yang sama walaupun sistem ini kelihatan jauh ketinggalan dan dianggap tidak relevan. Bayangkan tanpa sokongan teknologi dan aplikasi moden seperti *UberEats*, *Grab Food*, *Food Panda* dan lain-lain aplikasi penghantaran makanan yang berusia 125 tahun ini masih mampu berdiri teguh, setaraf, malahan lebih baik daripada sistem yang diamalkan pada masa ini. Sistem yang pada asalnya dibina kerana ingin memenuhi permintaan seorang pegawai Parsi yang tidak membawa bekalan makanan tengahari dari rumah, akhirnya telah menjadi sebuah perniagaan penghantaran bekalan makanan yang paling dikehendaki, dihantar oleh penghantar lelaki sama ada dengan menaiki basikal, kenderaan awam mahupun pengangkutan keretapi.

Sistem penghantaran tradisional Mumbai Dabbawalas telah menjadi contoh yang baik dan harus diteladani bukan sahaja oleh semua syarikat penghantaran di Malaysia malahan di seluruh dunia. Berpegang kepada prinsip perniagaan yang dibina berasaskan orang sekeliling dan bukannya berasaskan teknologi, Mumbai Dabbawalas amat mementingkan tiga perkara asas berikut iaitu pengurusan sumber manusia, kepuasan pelanggan dan kemampuan perniagaan tanpa melangkaui batas. Sebagai contoh, dari segi pengurusan sumber manusia, tahap kelayakan akademik bukanlah menjadi ukuran penting tetapi komitmen yang diberikan dan sikap terhadap pekerjaan adalah kunci kepada proses pengambilan pekerja. Bayaran pendapatan yang tinggi juga bukanlah amalan terbaik untuk mengekalkan seseorang pekerja. Hal ini kerana, sesebuah perniagaan yang baik seharusnya menjaga emosi pekerja, membentuk nilai perpaduan serta menanamkan sikap saling menghormati antara satu sama lain dengan mewujudkan rasa pemilikan terhadap perniagaan. Ini secara tidak langsung menggalakkan para pekerja untuk bekerja dengan lebih keras kerana setiap keuntungan yang diperolehi oleh perniagaan merupakan pendapatan mereka juga. Ironinya, para pekerja akan bermotivasi dalam menjalankan tugas dan membentuk disiplin diri yang tinggi dalam menguruskan penghantaran dalam tempoh masa yang telah ditetapkan.

Umum mengetahui bahawa tanpa pelanggan maka tiadalah perniagaan. Dalam membina hubungan yang baik, berterusan dan kekal kompetitif, Mumbai Dabbawalas sentiasa memenuhi setiap kehendak pelanggan mereka. Mereka percaya bahawa seorang pelanggan yang berpuas hati dengan perkhidmatan yang diberikan akan menyampaikan maklumat tersebut kepada bakal-bakal pelanggan yang lain. Strategi ini dilihat amat berkesan walaupun tiadanya penggunaan teknologi yang canggih. Sehubungan dengan itu, Mumbai Dabbawalas amat menitikberatkan kepuasan pelanggan kerana sedikit ketidakpuasan akan memberikan tamparan yang hebat kepada perniagaan. Namun begitu, pelanggan yang sering mendatangkan masalah akan disenarai hitamkan kerana bak kata pepatah "*jangan kerana nila setitik maka rosaklah susu sebelanga*". Seterusnya, antara asas lain yang mendorong kepada kejayaan Mumbai Dabbawalas ialah dengan menetapkan kemampuan perniagaan tanpa melangkaui batas. Bagi meneruskan kelangsungan perniagaan, Mumbai Dabbawalas tidak sesekali akan melakukan perkara-perkara diluar kemampuan perniagaan mereka. Memadai dengan hanya memahami apa yang pelanggan mereka inginkan, dan memfokuskan seratus peratus (100%) sumber teras untuk memenuhi keperluan pelanggan, Mumbai Dabbawalas mampu mendabik dada dengan apa yang mereka perolehi sehingga kini.

Kesimpulannya, terdapat banyak nilai dan prinsip yang boleh dipelajari dari sistem penghantaran tradisional Mumbai Dabbawalas. Walau bagaimanapun ia bergantung terhadap penerimaan sesebuah syarikat dalam menyesuaikan sifat dan budaya perniagaan mereka untuk meningkatkan kecekapan yang setara dengan Mumbai Dabbawalas.

****Sumber gambar keseluruhan artikel adalah daripada Google Image.**

BIZMART BOOKS & SUCH UiTMCK PERINTIS INKUBATOR USAHAWAN MUDA MAHASISWA

Penulis: Dr Nik Nor Hasimah Nik Ismail, Nurul Syaquirah Zulqernain, Nik Suriati Nik Hassan,
Putra Faizurrahman Zahid dan Siti Sarah Mohamad
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Kelantan.

Bizmart Books & Such UiTMCK merupakan satu mekanisme yang dibangunkan oleh Jawatankuasa Pensyarah dari Fakulti Pengurusan dan Perniagaan dalam menyediakan platform kepada pelajar untuk mengadakan aktiviti keusahawanan secara langsung dalam kampus. Dengan memfokuskan kepada Model Keusahawanan Strategik, kini *Bizmart Books & Such* UiTMCK telah berjaya melahirkan lebih 300 orang pelajar yang telah berjaya menguasai asas kemahiran keusahawanan seterusnya mengekalkalkan motivasi keusahawanan yang tinggi setelah bergraduasi. Sejak dimulakan pada awal 2016, seramai 60 orang pelajar dilatih pada setiap semester dalam pelbagai aspek pengurusan peruncitan. Konsep keusahawanan strategik di sini dapat dilihat berdasarkan peranan pelajar yang bertindak sebagai usahawan (sumber) dari segi aspek; kemahiran, bakat, ciri serta motivasi dalam mengadakan aktiviti keusahawanan bagi menawarkan produk dan servis terbaik untuk tujuan memenuhi keperluan dan kehendak kumpulan sasaran juga dalam kalangan pelajar dalam kampus, di samping aktiviti penyeliaan dan kawalan yang dibuat oleh pensyarah yang terlibat secara langsung dalam tatacara proses pengurusan *Bizmart Books & Such* UiTMCK. Konsep keusahawanan strategik ini bersumberkan dari pelajar kepada pelajar di mana pelajar berperanan sebagai usahawan menjalankan perniagaan untuk memenuhi keperluan dan kehendak pelajar lain yang menjadi sebahagian besar kumpulan sasaran dalam kampus.



Rajah 1: Konsep Keusahawanan Strategik *Bizmart Books & Such* UiTMCK

Secara praktisnya, *Bizmart Books & Such* UiTMCK menyediakan satu inkubator latihan keusahawanan yang merangkumi aspek; asas kemahiran usahawan, susun atur operasi, pemasaran, kewangan, penyeliaan serta pembangunan sumber secara sistematik yang akan dikawal selia oleh Jawatankuasa Pengurusan *Bizmart Books & Such* UiTMCK yang terdiri daripada pensyarah dan pelajar yang terlibat. Keunikan *Bizmart Books & Such* UiTMCK terserlah apabila ia membuka ruang kepada pelajar yang berminat untuk terlibat dalam aktiviti keusahawanan secara langsung dengan bertujuan mempraktikkan ilmu, kemahiran serta teori yang telah dipelajari dalam bilik kuliah ditransformasi secara total dalam premis di samping dapat menimba pengalaman dan pendedahan dalam persekitaran perniagaan sebenar.



Rajah 2: Aktiviti Keusahawanan di *Bizmart Books & Such* UiTMCK

Penglibatan serta komitmen daripada barisan pensyarah bukan sahaja membantu menyediakan latihan kemahiran keusahawanan kepada pelajar secara “hands-on” dalam premis, malah secara konsisten memacu *Bizmart Books & Such* UiTMCK ke puncak kejayaan dalam menghasilkan inovasi keusahawanan serta pengajaran dan pembelajaran berdasarkan pencapaian yang telah diperolehi, antaranya:

- International Bujang Valley Innovation, Invention and Design Competition (BVIIEC) 2019, UiTM Kedah, Silver Medal
- BVIIEC2019 Extended Abstract Book, ISBN 9789670314792 June 2019
- National Academic Symposium of Social Science NASSC2019 UiTM Kelantan. (Chapter in Book) ISBN 9789671717981
- UiTM Entrepreneurial Award (UiEA 2017) ISBN 9789671543498
- Staff Invention, Innovation and Design (SIID) 2016, UiTM Cawangan Kelantan
- International Innovation in Teaching and Learning (I-InTeL) 2016, UiTM Kedah

Kini, *Bizmart Books & Such* UiTMCK terus mengatur langkah dalam mempromosikan konsep keusahawanan strategik ke institusi lain di samping melihat kepada usaha menjalin hubungan kerjasama dengan pihak industri bagi mengekalkan kemajuan, kestabilan serta kelestarian *Bizmart Books & Such* UiTMCK untuk terus relevan.

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

SENANG KE NAK JADI USAHAWAN JUTAWAN?

Penulis: Rosnani Mohd Salleh dan Norintan Wahab
Jabatan Undang-Undang, UiTM Cawangan Johor

Tidak ada perkara yang senang dalam hidup. Begitulah juga kalau anda ingin bergelar usahawan jutawan. Lihatlah dan bacalah perjalanan hidup tokoh-tokoh perniagaan yang berjaya. Mereka tidak beroleh kekayaan dan kejayaan dalam perniagaan dengan jalan yang mudah. Masing-masing melalui pengalaman yang pelbagai untuk berada pada tahap mereka sekarang. Dalam konteks perniagaan, masalah yang datang adalah perkara yang perlu ditangani dengan bijak. Perniagaan yang dijalankan terutama berskala besar tidak akan sunyi dan akan sering diuji dengan pelbagai masalah.

Antara perkara yang perlu difikirkan dan masalah yang sering timbul di awal perniagaan adalah berkaitan modal, pelanggan dan persaingan yang sedia ada. Walaubagaimanapun, itu bukanlah titik noktah untuk tidak meneruskan perniagaan yang telah diusahakan. Bak kata pepatah, alang-alang menyeluk pekasam, biarlah sampai ke pangkal lengan! Alang-alang sudah melangkah, teruskanlah hingga ke akhir nafas!

Sebagai contoh, cuba kita lihat Tan Sri Syed Mokhtar Al-Bukhari. Seorang jutawan dan ahli korporat yang berjaya dan tergolong dalam kalangan mereka yang terkaya di negara kita. Beliau sangat terkenal bukan sahaja di Malaysia, tetapi nama beliau disebut-sebut di seluruh pelosok dunia terutamanya dalam perniagaan yang melibatkan pelaburan dan bursa saham. Tidak banyak yang kita ketahui tentang beliau. Ya, benar! Beliau tidak sukakan publisiti. Anak jati dari Alor Setar ini sebenarnya memulakan perniagaan dengan hanya mengusahakan perniagaan daging pada awal tahun 1970-an.

Namun begitu, beliau telah beralih kepada perniagaan dalam bidang pengangkutan pada tahun 1980-an. Sejak itu, beliau terus mengorak langkah dan ternyata bidang tersebut membawa tuah kepada Tan Sri Syed Mokhtar Al-Bukhari dan seterusnya menjadikan beliau salah seorang daripada ahli korporat yang terkaya dan terkemuka di Malaysia. Terkenal sebagai seorang yang tidak pernah berpuas hati dan sentiasa bekerja keras dengan apa yang diusahakan. Sikapnya yang pemurah, kuat bekerja, merendah diri dan tidak gemarkan publisiti menyebabkan beliau terus disanjung tinggi dan dihormati dalam kalangan masyarakat pada hari ini.

Beliau merupakan salah seorang yang bertanggungjawab menjadikan Pelabuhan Tanjung Pelepas Johor menjadi terkenal di mata dunia dalam tempoh yang singkat. Pada masa yang sama, beliau turut mengasaskan Yayasan (Islam) Al-Bukhary yang telah membina dan menguruskan Muzium Kesenian Islam di Kuala Lumpur selain banyak menjalankan kerja-kerja amal dan kebajikan terutamanya sekitar Negeri Kedah dan Perak. Ternyata untuk menjadi seorang ahli perniagaan yang jutawan tidaklah semudah yang kita sangkakan. Jika anda ingin menjadi seorang jutawan dalam bidang perniagaan, mungkin tips-tips berikut boleh dipraktikkan.

Pertama, tidak mudah berputus asa. Walaupun perniagaan ditimpa dengan pelbagai masalah, anda mesti berdiri teguh dan menyelesaikan masalah dengan cara yang bijak. Kedua adalah berkait dengan masa. Anda mesti cekap menguruskan masa. Sebagai seorang ahli perniagaan, masa adalah sesuatu yang sangat berharga. Ketiga, anda mestilah berpandangan jauh dan tidak mudah melatah jika berdepan dengan masalah. Keempat pula, berani mengambil risiko kerana berniaga umpama melabur saham, ada masa naik dan turunnya. Oleh itu, dalam apa jua keadaan, anda tidak boleh mudah mengaku kalah. Akhir sekali, anda mestilah seorang yang terbuka dan bijak dalam menyelesaikan masalah. Jika anda boleh praktikkan semua tips ini, tidak mustahil anda akan menjadi usahawan jutawan. Selamat menjalankan perniagaan dan bergelar bakal jutawan!

BARYANI YONG PENG

Penulis: Prof Madya Hj Ahmad Nawawi bin Haji Yaakob
Akademi Pengajian Islam Kontemporari (ACIS), UiTM Cawangan Johor.

Johor adalah pilihan utama kepada penggemar nasi beriani. Batu Pahat terkenal dengan Biryani Gam Mohd Shah, Segamat dengan Restoran Al-Rizki, Ayer Hitam dengan Kari Kambing 40 Hari, dan Yong Peng tidak kurangnya dengan Baryani Yong Peng.



Foto 1: Restoran Baryani Yong Peng

Restoran Baryani Yong Peng beroperasi di Jalan Yong Peng – Ayer Hitam, 1 KM dari Plaza Tol Yong Peng, menyajikan beriani kambing dan ayam yang sentiasa menjadi pilihan. Adunan rempah ratus yang sempurna menjadikan nasinya semerbak harum memikat rasa. Kambing yang dimasak bersama tulang memberi kepuasan luar biasa dengan kemanisan rebusan tulang dapat dinikmati gigitan demi gigitan.

Dibuka setiap hari seawal jam 8.45 pagi dan berakhir setelah semua hidangan habis yang kebiasaannya jam 1.00 petang. Beriani kambing sentiasa menjadi buruan peminat dan ia akan habis dahulu sebelum menjelang tengah hari. Menurut Encik Syukur Ibrahim 50 tahun, pemilik restoran ini, setiap hari beliau menyediakan hampir 40Kg beras, 40Kg kambing, 20 ekor ayam untuk hidangan 400 orang pelanggannya. Keistimewaan di sini ialah, semua ramuan rempah ratus dimasak hanya sekali sahaja yang menjadikan rasanya lebih enak dengan adunan yang sempurna.

Dengan bantuan enam orang pekerja, Encik Syukur amat berpuas hati dengan sambutan pelanggan yang tidak pernah putus. Lebih membahagiakan beliau apabila mendengar pujian dan kepuasan pelanggan menikmati berianinya setiap hari pada harga yang berpatutan.

“Sekali datang ke sini pasti akan terus melekat. Rasanya cukup enak dan sedapnya tidak boleh hendak dihabarkan. Memang sedap.” Ujar seorang pelanggannya, Zainal Ariffin, Pengetua Sekolah Menengah Kebangsaan Agama (SMKA) Segamat. Oleh itu, kepada semua peminat nasi beriani, jangan lupa singgah ke Restoran Baryani Yong Peng. Anda pasti tidak akan menyesal.

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

MAYEL'S 19 CAFE AND DESSERT

Penulis: Zuraidah Sipon dan Nur Liyana Mohamed Yousop
UiTM Cawangan Johor

Cikyam Menangis, Roti Kukus Sangkaya, *Mayel's Chicken Stew*, Harimau Menangis, dan minuman Pink Lemonade adalah antara menu istimewa yang terdapat di *Mayel's 19 Cafe and Dessert*. Terletak di Lot 1368, Jalan Genuang, Mukim Sungai Segamat dan berdekatan dengan Izi Mart di *Agrovet Marketplace*, *Mayel's 19* memulakan operasi pada 19 Januari 2021. Namun disebabkan ketika itu Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) 2.0 sedang berjalan, *Mayel's 19* hanya memberikan servis pembungkusan dan penghantaran sahaja manakala waktu operasi adalah setiap hari dari jam 9 pagi hingga 5 petang.

Pasukan pemasaran *Mayel's 19* telah memulakan strategi tarik pelanggan yang amat berkesan. Bermula dengan pelancaran *facebook* kedai pada 13 Disember 2020, pasukan pemasaran telah mengemaskini status persiapan pembukaan premis. Sebaik sahaja premis perniagaan beroperasi secara rasmi, *Mayel's 19* telah menjadikan warga Segamat berasa amat teruja untuk mencuba menu-menu yang disediakan dengan memberi potongan harga sebanyak 15 peratus bagi sebarang pesanan makanan dan minuman yang dibuat oleh pelanggan sehingga 31 Januari 2021.

Selain menyediakan menu sedia ada, *Mayel's 19 Cafe and Dessert* sentiasa mencari idea untuk menawan selera pelanggan dengan mempelbagaikan menu baru. Belum pun dua minggu beroperasi, *broccoli patties*, *chicken salad*, *spicy Korean chicken* dan minuman Alpokado telah diperkenalkan. Menu-menu tambahan ini ternyata mendapat maklumbalas yang positif dari para pelanggan.



Menu Cikyam Menangis

menyediakan khidmat penghantaran menerusi aplikasi *foodpanda* dan *Halo Food Delivery*. Jauh atau dekat, *Mayel's 19* menerima sebarang pesanan yang meliputi hampir keseluruhan kawasan Segamat dari Bandar IOI, Jementah, Buloh Kasap sehinggalah ke Batu Anam.

Akhir kalam, tidak rugi anda mencuba. Untuk sebarang pesanan dan pertanyaan, anda boleh lawati laman *Facebook Mayel's 19* atau menghubungi mereka di talian Whatsapp menerusi pautan di bawah: www.wasap.my/+60197819490/Mayels19takeawaydelivery.

****Sumber gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada Facebook Mayel's 19 Cafe And Dessert.**

NASI AYAM ABANG WAN

Penulis: Suhaila binti Osman
Fakulti Pengurusan Maklumat, UiTM Cawangan Johor

Nasi ayam merupakan satu menu yang menjadi kegemaran rakyat Malaysia, tidak kira bangsa atau kaum apa sekalipun. Menu ini boleh dinikmati pada bila-bila masa sama ada waktu sarapan, makan tengah hari mahupun makan malam. Kebiasaannya, hidangan nasi ayam dilengkapi dengan nasi yang dimasak bersama rempah yang semestinya beraroma wangi, ayam yang diperap dan kemudiannya digoreng atau dibakar, sayuran-sayuran segar, kuah cili, kuah kicap dan sup ayam ataupun sup kosong.



Gambar 1: Nasi Ayam Abang Wan

Nasi Ayam Abang Wan merupakan perniagaan yang sedang berkembang maju. Terletak di *Monorail Station*, Jalan Tun Ali, Kampung Morten Melaka, kedai ini memulakan operasinya pada jam 10 pagi hingga 12 tengah malam dalam suasana kasual. Berkonsepkan kiosk santai, pelanggan akan dihiburkan juga dengan Live Band ketika makan. Penulis sempat menemui ramah pemilik Nasi Ayam Abang Wan, Encik Shazzuan Shah bin Mohd Saleh merupakan seorang usahawan muda yang berumur 33 tahun. Beliau merupakan graduan dari Universiti Selangor dalam jurusan Ijazah Sarjana Muda Korporat Komunikasi pada tahun 2011. Pernah berkhidmat sebagai wartawan kerajaan negeri di selatan tanah air selama enam tahun, akan tetapi nasib kurang menyebelahi beliau apabila kontraknya ditamatkan pada Disember 2018 tanpa sebarang imbuhan atau pampasan.

Pada Januari 2019, beliau bangkit semula dan membantu keluarganya berniaga dengan beranggapan positif bahawa ini merupakan percaturan yang terbaik untuk beliau lebih dekat bersama keluarga.



Suasana di waktu malam

Ujar bapa kepada seorang anak lelaki ini, pemergian ayah yang tercinta pada tahun 2019 ketika Aidilfitri memberi kesan paling mendalam dalam dirinya. Ujiannya ditambah lagi apabila beliau telah didiagnosis sebagai pesakit buah pinggang kronik atau lebih dikenali sebagai *End Stage Renal Disease (ESRD) Stage 5*. Beliau terus dimasukkan ke Hospital Mahkota Medical Centre serta merta apabila mengalami muntah dan sakit perut yang teruk. Saat ini, beliau mula pasrah. Tiada pekerjaan tetap, kehilangan ayah tercinta pada tahun yang sama dan menghadapi penyakit buah pinggang yang kronik memberikan tamparan hebat kepada beliau.



Gambar 2: Kiosk Nasi Ayam Abang Wan



Gambar 3: Pemilik Nasi Ayam Abang Wan

Namun, di sudut hati, beliau tekad untuk bangkit kembali apabila melihat anak kecil yang berumur 4 tahun ketika itu. Akhirnya, pada Januari 2020, beliau mencuba nasib dalam perniagaan dengan membuka Kiosk Nasi Ayam dengan bantuan seorang pekerja. Hanya berbekalkan kemahiran memasak yang diwarisi daripada keluarganya, Encik Shazzuan Shah bin Mohd Saleh menjelaskan berniaga bukanlah mudah ketika itu. Ujarnya, beliau hanya mampu menjual seekor ayam sahaja dan ada kala tiada keuntungan diperolehi. Pandemik COVID-19 turut memberi kesan kepada beliau apabila perniagaannya terpaksa ditutup. Beliau mengambil langkah bijak selepas PKP pertama dengan menjual Nasi Ayam atas talian apabila mendaftarkan perniagaan di aplikasi *Grab Food* dan *Food Panda* untuk memperkenalkan Nasi Ayam Abang Wan.

Usaha beliau akhirnya berjaya dan perniagaan beliau mendapat sambutan hangat daripada para pelanggan sehingga tular di Melaka. Kini, pelbagai menu boleh didapati dari kedai beliau. Bermula dengan satu menu, kini tiga belas menu telah disajikan kepada pelanggan. Antaranya seperti Nasi Ayam Lemon, Nasi Ayam Geprek, Nasi Sotong Geprek, Nasi Meat Ball Geprek dan menu terbaru beliau adalah Ayam Golek Abang Wan. Beliau bakal membuka cawangan kedua hujung bulan ini dan dibantu oleh lima orang pekerja.

Perancangan beliau untuk tahun 2022 adalah ingin membuka sebuah restoran ala *Kentucky Fried Chicken (KFC)*. Didoakan semoga Encik Shazzuan Shah bin Mohd Saleh terus berjaya dalam perniagaannya. Pada pengakhiran pertemuan bersama penulis, beliau menyatakan tanpa berbekalkan semangat yang kuat dan jitu, sukar untuk beliau berjaya.

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

CATATAN EUNO ZOO

Penulis: Zurina Omar

Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor.

Sektor pelancongan merupakan salah satu sektor yang menyumbang kepada ekonomi sesebuah negara. Kepelbagaian tempat yang boleh dikunjungi mencipta peluang perniagaan kepada usahawan tempatan sekaligus menyumbang kepada pembangunan sektor keusahawanan yang semakin rancak. Di negara mana sekalipun, alam semulajadi dan ternakan menjadi salah satu tempat tarikan utama kepada pencinta alam sekitar. Kali ini penulis ingin berkongsi tentang pengalamannya bersama keluarga ketika lawatan ke Negara Jepun pada Januari 2019.

Sudah menjadi tradisi bagi keluarga saya untuk mengunjungi zoo di setiap lokasi percutian yang dikunjungi. Ia bertujuan untuk memberi pendedahan kepada anak-anak tentang haiwan yang belum pernah mereka temui sebelum ini. Di sini saya ingin berkongsi tentang keunikan sebuah zoo yang telah saya lawati pada Januari 2019 iaitu Euno Zoo. Ia merupakan zoo yang tertua di Jepun yang telah mula beroperasi pada 20 Mac 1882. Zoo tersebut merupakan sebuah zoo dalam bandar yang terletak di tengah bandar Taito, Tokyo dengan keluasan 14.3 hektar. Zoo ini amat mudah diakses melalui jaringan pengangkutan awam di Jepun. Kedudukannya yang hanya mengambil masa lima minit berjalan kaki dari *Park Exit Ueno Station* memudahkan pengunjung ke sini. Walaubagaimanapun, tempoh satu hari diperlukan bagi yang benar-benar ingin menikmati keindahan dan keunikan zoo ini.

Apa yang menarik tentang zoo ini adalah kepelbagaian hidupan yang menghuninya. Terdapat lebih 400 spesis haiwan yang boleh kita lihat dan pelajari bersama anak-anak. Kebanyakan haiwan-haiwan ini ditempatkan secara berkeluarga. Penempatan haiwan adalah berdasarkan latar belakang populasinya. Masuk sahaja dari pintu utama, anda boleh melihat

keluarga panda. *Giant* panda yang pertama di zoo ini diterbangkan dari China pada tahun 1972. Selain itu, anda juga boleh melihat kawanan gorilla yang mungkin sukar ditemui di zoo lain di rantau Asia. Hanya dinding kaca tahan lasak yang memisahkan antara pengunjung dan gorilla ini. Terdapat juga tiga ekor beruang pola yang besar, gebu dan riang bermain dalam habitat tiruan yang menyerupai habitat asal mereka. Tahukah anda, beruang pola merupakan binatang terancam dan sukar untuk ditemui pada masa kini. Seekor beruang pola yang dimiliki oleh Zoo Singapura telah pun mati kerana sakit tua pada tahun 2019 pada usia 26 tahun. Di Euno Zoo ini juga, anak-anak saya berpeluang melihat khinzir yang sama sekali tidak dapat dijumpai di dalam zoo yang terdapat di negara sendiri.

Pada lawatan kali ini juga, saya dan keluarga berpeluang melihat burung Shoebill yang mungkin seumur hidup kami hanya sekali itulah melihatnya. Sebelum ini saya hanya temui burung Shoebill yang berperwatakan jahat di dalam komik genre pahlawan Jepun sahaja. Renungan burung yang sebesar manusia dewasa ini sangat menakutkan saat kami bertentangan mata. Shoebill ataupun nama saintifiknya *Balaeniceps Rex* merupakan burung besar yang boleh mencecah ketinggian sehingga 6 kaki. Data terkini menyatakan hanya terdapat antara 3000 hingga 3500 ekor sahaja di seluruh dunia terutamanya di kawasan hutan paya tropika di Afrika. Di sebalik renungan tajam Shoebill ini sebenarnya ia tidak mengancam dan membahayakan nyawa manusia. Ia hanya makan biawak, buaya, ular dan lain-lain. Keluasan zoo yang sangat luar biasa saiznya boleh membuat kita berfikir dua kali untuk menghabiskan lawatan ke semua taman di dalamnya. Namun demikian, anda tidak perlu risau kerana terdapat prasarana yang selesa untuk melepaskan lelah.

Walaupun industri ini dilihat semakin suram ekoran kepesatan teknologi dalam pembangunan bidang lain, namun ia harus dipelihara supaya generasi akan datang dapat melihat, mengkaji dan belajar dari hidupan Tuhan yang satu ini. Saya melihat melalui memori yang kami cipta bersama, sifat kemanusiaan dan sayang terhadap haiwan dapat diterapkan dalam jiwa anak-anak saya. Sekaligus kenangan sebegini mampu membantu dan melatih mereka untuk melihat bidang keusahawanan tidak semestinya melibatkan keuntungan semata-mata, tetapi tanggungjawab sosial (*social entrepreneurship*) kita kepada alam semulajadi dan makhluk ciptaan Allah yang lain juga mampu mendatangkan penjanaan pendapatan yang baik sekiranya diuruskan dengan betul. Semoga pandemik COVID-19 akan cepat berakhir dan bolehlah kita meneruskan lawatan ke tempat yang lain pula. Jauh berjalan luas pemandangan.



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

PENGANGKUTAN AWAM DI SINGAPURA

Penulis: Nurul Fatma Aziz@Awang
Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Puncak Alam

Saya berpeluang tinggal di Singapura selama dua tahun mengikut suami yang bekerja di sana. Selama tinggal di sana, banyak yang dapat dipelajari termasuklah sistem pembangunan bandar, disiplin kerja, kebersihan, pendidikan dan kehidupan majmuk pelbagai kaum di sana. Bagi perkongsian kali ini, saya coretkan berkenaan sistem pengangkutan awam di Singapura yang amat bagus, murah, menyeluruh, mudah untuk diakses dan mesra penumpang. Jika dibandingkan dengan pengangkutan awam di Malaysia, penambahbaikan yang intensif perlulah dilakukan terhadap pengangkutan awam sedia ada di negara ini. Semua sedia maklum, pengangkutan awam yang efisien amat diperlukan bagi sesebuah negara bagi memastikan kurangnya kesesakan lalu lintas dan pencemaran, melahirkan penduduk yang lebih sihat di samping dapat menjana ekonomi negara.

Singapura mempunyai laluan kemudahan awam yang canggih dan meluas, meliputi hampir keseluruhan pulau, sehebat negara maju yang lain seperti United Kingdom dan Jepun. Kemudahan awam ini sangat baik, sehingga membolehkan ramai dari penduduknya tidak memiliki kenderaan di rumah, dan bergantung dengan kemudahan awam untuk bergerak ke tempat yang ingin dituju. Saya senaraikan lima faktor yang menjadikan kemudahan awam di Singapura sangat bagus dan patut dicontohi.

Informatif – papan tanda, petunjuk tempat duduk, masa ketibaan - Terdapat papan tanda menunjukkan masa ketibaan bas dan nombor bas yang akan tiba di stesen bas tertentu. Jadi, penumpang boleh merancang perjalanan dan mengenal pasti bas yang akan tiba bagi membolehkan mereka sampai ke destinasi dengan pantas. Sekiranya tiada papan tanda, penumpang juga boleh menyemak masa ketibaan bas dengan menggunakan aplikasi mobil yang sangat mudah dan menjimatkan masa. Perkhidmatan teksi juga tidak kurang hebatnya. Papan tanda di atas teksi bukan sahaja berguna untuk memaklumkan sama ada terdapat penumpang atau tidak, ia juga memaparkan destinasi seterusnya yang ingin dituju oleh pemandu teksi tersebut. Perhatikan gambar teksi di sebelah. Destinasi teksi tersebut adalah Bedok. Jadi, penumpang perlu menunggu teksi seterusnya sekiranya mahu ke destinasi yang lain.

Pantas dan tepat - Bas dan kereta api akan tiba tepat pada masa yang dipaparkan. Malah terdapat paparan memaklumkan lima hingga dua minit sebelum ketibaan. Apa yang memungkinkan pengangkutan awam ini tiba tepat pada masanya adalah kerana adanya laluan khas untuk bas di jalan raya, dan pemantauan dan baik pulih secara berkala yang dilakukan.

Mesra OKU dan kanak-kanak - Di Singapura, golongan kelainan upaya boleh berdikari dan bergerak tanpa memerlukan bantuan dari penjaga. Buktinya, hampir kesemua stesen kereta api dilengkapi dengan lif dan laluan yang memudahkan kerusi roda untuk bergerak. Ibu dengan anak kecil juga seringkali menggunakan kemudahan awam terutamanya untuk ke sekolah.

Teknologi terkini dengan aplikasi yang sentiasa dikemaskini - Selain masa ketibaan dan nombor bas, aplikasi *mytransport* memberikan maklumat bilangan tempat duduk kosong, jenis bas (satu atau dua tingkat) dan memberikan maklumat kemudahan yang disediakan di dalam bas seperti ruang kerusi roda. Manakala, aplikasi seperti *google map* membantu penumpang untuk merancang perjalanan yang paling cepat, murah dan mudah. Aplikasi tersebut akan memberikan beberapa laluan alternatif untuk sampai ke destinasi yang ingin dituju. Maka, penumpang tidak perlu panik sekiranya terlepas bas yang ingin dinaiki, hanya perlu memilih bas seterusnya yang akan tiba tidak lama kemudian. Selain itu, bagi penumpang yang menggunakan kad *NETS* atau *Ezypay* (seperti kad *Touch n Go* di Malaysia) untuk membuat bayaran menggunakan kemudahan bas, perlulah membuat *tap in* dan *tap out*. Malah siapa yang berbuat demikian akan diberikan diskaun berbanding penumpang yang hanya *tap in*. Semua data seperti bilangan penumpang dalam tempoh tertentu, destinasi penumpang naik dan turun dan kepadatan bas digunakan bagi merancang dan mengawal bilangan bas yang perlu disediakan dalam tempoh masa tertentu. Ini sangat berguna bagi memastikan bilangan bas mencukupi dan semua bas tiba di lokasi pada masa yang ditetapkan. Malah, orang ramai boleh mengemukakan permohonan sekiranya ingin kemudahan awam seperti bas melalui kawasan tertentu termasuk kediaman mereka.





Memudahkan pembayaran melalui pelbagai platform pembayaran - Kemudahan awam di Singapura menawarkan pelbagai bentuk pembayaran. Selain tunai, pelanggan boleh membayar melalui *NETS*, kad debit atau kad kredit. *FinTech* telah digunakan secara meluas di Singapura sejak beberapa tahun yang lalu. Contohnya, kad *NETS* bukan sahaja boleh digunakan di pengangkutan awam, ia juga boleh digunakan untuk membuat bayaran di pasaraya, perpustakaan, derma di masjid dan bayaran parking kereta.

Secara keseluruhannya, peningkatan mutu servis pengangkutan awam di sesebuah negara akan dapat memberikan impak yang positif kepada penduduknya. Kesesakan trafik dapat dikurangkan serta masa dapat diijamatkan.

****Sumber gambar: https://www.lta.gov.sg/content/ltagov/en/getting_around.html dan koleksi peribadi penulis.**

APO ADO KEK GHOMBAU?

Penulis: Sutina Binti Junos

Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Negeri Sembilan.

Bila sebut tentang Rembau, teringat bait - bait lagu '*Rembau Most Wanted*' nyanyian Waris yang membuatkan kita tertanya-tanya, apa sebenarnya yang ada di Rembau. Rembau yang diambil namanya dari sejenis pokok yang bernama pokok Merbau, merupakan salah satu daerah di Negeri Sembilan yang mempunyai pelbagai khazanah dan tarikan tersendiri. Rembau mempunyai 17 mukim iaitu Pedas, Kundur, Tanjung Kling, Chembong, Batu Hampar, Selemak, Sepri, Piliin, Nerasau, Chengkau, Bongek, Titian Bintangor, Semerbok, Legong Ulu, Miku, Legong Hilir dan Gadong.

Keunikan dari segi loghat, sejarah, makanan, banyaknya tempat menarik dan penduduknya yang ramah membuatkan pengalaman datang ke Rembau sukar untuk dilupakan. Terdapat pelbagai tempat menarik yang boleh dilawati di Rembau antaranya Hutan Lipur Gunung Datuk yang ketinggiannya dianggarkan sekitar 884 meter ataupun setinggi 2900 kaki ini amat terkenal dalam kalangan para pendaki. Antara aktiviti yang boleh dijalankan di situ termasuklah mendaki, berkhemah, mandi air terjun, menerokai khazanah hutan yang menyimpan pelbagai hidupan liar serta tumbuh-tumbuhan dan sebagainya. Selain itu, singgahlah ke Kampung Senama di Rembau. Di situ terdapat tempat pembuatan kristal iaitu Rembau Kristal yang merupakan pusat kristal terbesar di Malaysia. Di situ juga, anda boleh melihat demonstrasi pembuatan pelbagai barangan hiasan berasaskan kristal. Antara barangan hiasan yang terdapat di situ adalah pasu, mangkuk, bekas gula-gula dan bermacam-macam lagi.

Seterusnya, pengunjung boleh menghilangkan tekanan dan penyakit dalaman dengan berendam dalam kolam air panas di *Wet World Resort Air Panas Pedas*. Di situ kolam air panasnya tidak terlalu panas dan sesuai untuk kanak-kanak, juga terdapat kolam refleksologi untuk tujuan perubatan. Muzium Rembau (Replika Istana Raja Melewar) juga merupakan tempat yang wajib dilawati apabila datang ke Rembau. Di situ, artifak-artifak dan peninggalan sejarah yang terdapat di daerah Rembau boleh dihayati oleh pengunjung dari dalam dan luar negeri. Pengisian muzium ini adalah berdasarkan Institusi Undang Luak, Sejarah Rembau dan kedatangan Raja Melewar. Untuk menunaikan solat, bolehlah singgah ke Masjid Jamek An-Nur Pekan Rembau yang telah dibina dengan menggunakan kayu yang mana ia diasaskan oleh Allahyarham Haji Talib. Apabila malam menjelma, anda boleh melihat keindahan kelip-kelip yang memancarkan cahayanya di sekitar Sungai Timun. Apa yang menariknya, kelip-kelip di sini seakan sudah terbiasa dengan bunyi enjin bot serta kehadiran orang ramai.

Sambil mengelilingi tempat-tempat menarik di pekan Rembau, bolehlah menjamu selera sebelum meneruskan perjalanan. Antara restoran yang popular dan menjadi tumpuan ramai pengunjung ialah Grobok Salai dan Kedai Makan Pak Raub yang menghidangkan masakan wajib negeri sembilan iaitu daging salai masak lemak dan juga pelbagai pilihan lauk-pauk yang memberikan kepuasan sebenar masakan nogori kepada pengunjungnya dengan harga yang berpatutan. Selain itu, Salmi Corner, Abah Family Corner, Restoran Sungai Rembau Ikan Bakar, Kafe Rojak Lipis, Restoran Cendol Madu dan Cendol Pak Ya juga wajib dikunjungi kerana ianya menjanjikan makanan yang enak dan menepati citarasa pengunjungnya.

Untuk bermalam di Rembau, terdapat beberapa hotel dan *homestay* yang pastinya memberi ketenangan dan rasa damai yang membuatkan tidur anda lena diulit mimpi. Antara hotel yang menjadi pilihan ialah Hotel Seri Rembau yang terletak di Rembau Sentral dengan harga pakej bilik yang berpatutan. *Homestay* yang terkenal di Rembau ialah *D'bukit Homestay* yang menyediakan pelbagai kemudahan seperti bilik penginapan, surau, tandas, kolam renang, tempat memasak, tempat memancing serta banyak lagi kemudahan untuk seisi keluarga. Sumber air kolam di sini adalah dari sumber air bukit yang sememangnya sejuk dan menyegarkan. Selain daripada itu, pengunjung juga boleh menyewa *homestay* lain yang diusahakan oleh penduduk

Rembau dengan harga yang berpatutan dan penginapan yang selesa. Sebelum mengakhiri percutian, pengunjung bolehlah membeli ole-ole seperti pelbagai jenis produk industri kecil dan sederhana yang diusahakan oleh penduduk Rembau seperti produk makanan, minuman, kraftangan dan sebagainya. Sememangnya percutian di Rembau akan memberikan seribu keseronokan dan pengalaman yang tidak dapat dilupakan.



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

JOM SINGGAH KE KOTA TINGGI

Penulis: Alizah Ali

Pensyarah Undang-Undang, UiTM Cawangan Johor, Kampus Segamat

Kota Tinggi bandar yang kaya dengan sejarah Kesultanan Johor merupakan daerah yang terletak di bahagian tenggara, merupakan daerah yang terbesar dengan keluasan lebih kurang 3,482 KM². Tiga belas mukim bernaung di bawah daerah ini iaitu, Bandar Penawar, Bandar Tenggara, Desaru, Bandar Kota Tinggi, Pengerang, Panti, Pasir Raja, Kuala Sedili, Johor Lama, Penawar, Tanjung Surat, Sungai Rengit dan Teluk Sengat. Nama Kota Tinggi diambil bersempena pembinaan lapan buah kota pertahanan oleh Kesultanan Johor sepanjang persisiran Sungai Johor, iaitu Kota Kara (1529), Kota Sayong (1536), Kota Batu (1540), Kota Seluyut (1564), Kota Batu Sawar (1587), Kota Touhid (1623), Kota Tinggi (1685) dan Kota Panchor (1716). Pembinaan kota-kota pertahanan yang semuanya terletak di tanah tinggi itu membuatkan nama 'Kota Tinggi' tersurat sebagai nama di daerah ini sehingga sekarang (Portal rasmi Majlis Daerah Kota Tinggi, 2018).

Banyak tempat yang wajib dilawati di daerah ini. Ia sesuai dilawati oleh orang yang sukakan aktiviti rekreasi di tepi pantai, mendaki gunung, melawat muzium, melawat taman haiwan dan tidak ketinggalan juga tempat membeli belah dan mencari makan. Di pantai Desaru, pantai Batu Layar dan pantai Tanjung Buluh menghadirkan pemandangan yang menarik. Kawasan pergunungan seperti Gunung Pelelah, Gunung Panti, Gunung Muntahak dan Gunung Sumalayang menjanjikan kawasan air terjun dan rekreasi yang damai. Aktiviti di taman kelip-kelip, taman buaya, burung unta sesuai dinikmati bersama keluarga. Terdapat beberapa muzium yang menarik untuk dilawati seperti muzium Nelayan, Muzium Kota Tinggi dan Muzium Kota Lama Johor yang mempamerkan artifak sejarah dari zaman kesultanan Johor.

Kota Tinggi juga terkenal dengan tempat makan yang pasti tidak mengecewakan. Sebut sahaja Kedai Belangkas Mahkota, pasti sudah menelan air liur dek membayangkan belangkasnya yang pedas dan masam manis. Kedainya terletak di Jalan Tun Sri Lanang, Pekan Kota Tinggi dan dibuka pada setiap hari. Kedai yang menjadi tempat kunjungan kegemaran Sultan Johor ini menyediakan juadah belangkas dengan pelbagai menu yang lain. *Seafood* Hassan Ong pula terkenal sebagai restoran Cina Muslim di Kota Tinggi. Kedai ini terletak di Jalan Tun Habab, Pekan Kota Tinggi dan dibuka setiap hari antara jam 6 petang ke 12 malam. Restoran ini sesuai dikunjungi oleh sesiapa yang sukakan masakan laut '*chinese style*'. Sesiapa yang suka makanan barat pula, bolehlah berkunjung ke Samballana Bistro yang terletak di No 31, Jalan Kolam Air. Restoran ini menghadirkan makanan seperti *chicken chop*, pelbagai jenis spaghetti dan pencuci mulut yang pasti tidak dapat dilupakan keenakannya.

Bagi penggemar lauk pauk kampung, mereka boleh berkunjung ke Restoran Haji Daud yang terletak di Pusat Perdagangan Kota Tinggi. Kedai yang beroperasi setiap hari daripada jam 6 pagi hingga 12 tengah malam ini menghadirkan pelbagai lauk pauk kampung yang pasti mengimbau zaman nostalgia kanak-kanak. Lauk pauknya umpama masakan air tangan ibu, enak dan menyelerakan. Ongah Goreng Pisang, restoran yang menyediakan juadah berasaskan kuih tradisional dan dilengkapi dengan minuman cendol dan air batu campur (ABC) sesuai dikunjungi untuk acara minum petang. Pelbagai jenis cendol dijual di sini. Cendol durian, cendol kacang dan cendol pulut menjadi pilihan utama pelanggan. Kedai ini menjadi tumpuan warga Kota Tinggi khususnya pada waktu petang.

Terlalu banyak tempat untuk dilawati dan tempat tumpuan untuk makan yang istimewa di Kota Tinggi. Kota ini sesuai menjadi tempat percutian bersama teman, keluarga mahupun ketika berbulan madu. Pasti anda tidak kesal ke sini dan mesti ingin mengulangi percutian di Kota Tinggi.



****Sumber gambar keseluruhan artikel adalah daripada *Facebook* penulis.**



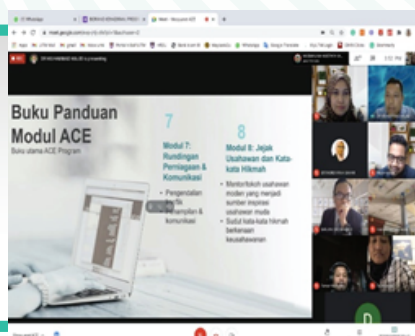
Penerbitan Majalah Paradigma Johor
Edisi Keempat
26 November 2020
UiTM Cawangan Johor

Majlis Perasmian dan Penyerahan *Mock Cheque* Projek
Kolaborasi Fertigasi Cili UiTM CJ – FAMA Negeri Johor
7 Januari 2021
UiTM Cawangan Johor



Kutipan Pertama Projek Kolaborasi Fertigasi Cili UiTM CJ
– FAMA Negeri Johor
18 Januari 2021
UiTM Cawangan Johor

Perbincangan Atas Talian Bersama Industri Bagi
Pembangunan Modul ACE 2021
11 Mac 2021
Medium dalam talian: *Google Meet*



Sumbangan Set Mini Fertigasi Cili dan Nutri Pot oleh
Jabatan Pertanian Daerah Segamat
16 Mac 2021
UiTM Cawangan Johor



Lawatan Penanda Aras Projek Cili Fertigasi
22 Mac 2021
Felda Palong 10, Negeri Sembilan

Lawatan Kerja Pengarah Lembaga Perindustrian
Nanas Negeri Johor (LPNM).
24 Mac 2021
UiTM Cawangan Johor



MASMED UiTM Cawangan Johor Agropreneur Upskilling Program.
Kursus Asas Penanaman Nanas MD2 bersama LPNM Negeri Johor
5 April 2021
UiTM Cawangan Johor

Kunjungan Hormat Deligasi UiTM Cawangan Johor ke
Pejabat Risda Daerah Segamat
8 April 2021
Pejabat Risda Daerah Segamat



MASMED Di Dada Akhbar Tempatan
15 Januari 2021
StarMetro south & East, The Star



اَوْنُو تِكْنُوْلُوجِي مَارَا
UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA



PARADIGMA JOHOR 2021
MASMED UiTM CAWANGAN JOHOR