



Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Negeri Sembilan Kampus Rembau telah berjaya mengajurkan forum pra-mantai yang bertajuk, Survival Usahawan Wanita Pasca Covid 19 pada 22 Mei 2020 tahun lalu. Program ini diketuai oleh Encik Afizan Amer, Pensyarah Kanan Fakulti Pengurusan dan Perniagaan. Program ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan kefahaman para usahawan wanita Negeri Sembilan dan para pensyarah mengenai peranan usahawan wanita dalam merancakkan aktiviti ekonomi, cabaran yang dihadapi kesan daripada pandemik Covid 19 dan strategi yang relevan untuk diperaktiskan.



Seramai tiga orang panel telah dijemput untuk berkongsi pengalaman dan pendapat dalam forum kali ini. Mereka terdiri daripada tiga orang usahawan wanita iaitu pertama, Puan Farrah Othman Pensyarah Kanan Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Puan Wan Salwati Haji Abdullah, Pengasas One Stop Boutique Ar Amiras, serta Cik Nur Ainna Herlysa Zainal Abidin (Pengasas VNI Scientific Sdn Bhd).

Program ini telah mendapat sambutan yang sangat menggalakkan daripada para usahawan wanita Negeri Sembilan dan tidak ketinggalan para pensyarah UiTM Cawangan Negeri Sembilan dari ketiga-tiga kampus iaitu kampus Rembau, Seremban dan Kuala Pilah. Seramai 150 orang telah menyertai forum ini dengan menggunakan platform *google meet*.

Tajuk forum sangat bertepatan dengan keadaan semasa merupakan faktor utama para usahawan wanita dan pensyarah menyertai forum ini. Keletah yang santai puan moderator iaitu Puan Zuliana Zoolkefli juga sangat memberi impak dalam perjalanan program dari bermula hingga tamat.

Puan Farrah Othman telah terlibat secara langsung dalam memasarkan secara *online* produk ikan air tawar perniagaan suami beliau. Sebelum ini, perniagaan suaminya dijalankan secara *offline* sahaja dan pelanggan hanya sekitar kawasan Paroi sahaja. Apabila perintah kawalan pergerakan (PKP) dilaksanakan di seluruh daerah Seremban, jualan ikan air tawar menurun. Tanpa berlengah puan Farrah membantu suami untuk memasarkan produk melalui medium *online*. Sambutan amat menggalakkan, permintaan ikan air tawar secara runcit untuk penghantaran rumah ke rumah amat tinggi. Beliau berpendapat, para usahawan perlu berubah dan cepat untuk menyesuaikan diri dalam era pandemik ini. Contohnya, usahawan perlu belajar untuk menggunakan platform-platform jualan secara *online* seperti menggunakan pelbagai aplikasi seperti *whatsapp*, *telegram* serta media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram* untuk survival dalam perniagaan yang telah dicebur. Selain itu, untuk survival dalam jangka masa panjang usahawan wanita perlu sentiasa peka dengan maklumat dan perubahan semasa seperti maklumat tentang bantuan mahupun

latihan yang disediakan oleh pihak kerajaan untuk meningkatkan pengetahuan dan kebersediaan para usahawan untuk menempuh persekitaran ekonomi yang tidak menentu.

Puan Wan Salwati Haji Abdullah pula sempat berkongsi pengalaman beliau semasa tempoh PKP yang lalu, perniagaan beliau sangat terkesan dengan pandemik covid 19. Beliau yang menjalankan perniagaan dekorasi dan hiasan dalam rumah tidak dapat menjalankan perniagaan tersebut kerana PKP. Beliau telah beralih ke perniagaan menjual minuman serta membuat penghantaran minuman tersebut rumah ke rumah. Permintaan minuman Puan Wan Salwati amat menggalakkan dan beliau juga telah memberi peluang kepada surirumah atau sesiapa sahaja untuk menjadi ejen menjual minuman tersebut. Beliau memberitahu peserta untuk survival, usahawan wanita perlu lebih fleksibel dan perlu berani dan jangan malu mencuba sesuatu yang baru.

Cik Nur Ainaa Herlysa, panel ketiga merupakan usahawan muda yang menjalankan perniagaan kilang kosmetik OEM yang bertempat di Seremban, Negeri Sembilan. Sebelum ini, syarikat beliau banyak menerima tempahan produk kosmetik, namun begitu dalam tempoh PKP yang lalu permintaan bagi produk *hand sanitizer* meningkat secara drastik sehingga beliau tidak dapat memenuhi semua tempahan. Antara cabaran yang dihadapi adalah kekurangan bahan mentah untuk membuat produk tersebut. Selain itu, kekurangan staf untuk memenuhi tempahan yang banyak, masa yang sangat pendek untuk menghasilkan produk dan terus menghantar kepada pelanggan-pelanggan beliau yang terdiri daripada kedai-kedai farmasi, *founder-founder* produk jenama sendiri dan lain-lain. Semua cabaran perlu diatasi dengan segera untuk memastikan perniagaan berjalan lancar dan terus berkembang walaupun dalam tempoh PKP. Cik Nur Ainaa memberitahu pada masa akan datang beliau merancang untuk berkolaborasi dengan pesaing-pesaing beliau kerana berpendapat mereka boleh saling melengkapi antara satu sama lain bagi memberi yang terbaik kepada pelanggan-pelanggan sedia ada maupun pelanggan baru.

Ramai peserta forum mencadangkan agar program seperti ini harus diteruskan oleh pihak fakulti dan mereka mengakui telah mendapat input yang banyak melalui perkongsian ketiga-tiga panel jemputan. Antaranya, usahawan wanita perlu fleksibel untuk menghadapi pelbagai cabaran pada masa akan datang. Selain itu, mereka juga perlu sentiasa menimba ilmu pengetahuan yang baru terutamanya strategi pemasaran yang lebih berkesan kerana faktor persekitaran yang tidak menentu dalam memenuhi keperluan dan kehendak pelanggan yang berubah dari masa ke masa.



GAMBAR PROGRAM