

PARADIGMA JOHOR

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development



Edisi
03
JAN-JUN 2020



MASMED

SOUTHERN BUSINESS SIMULATION CHALLENGE



ms
11

USAHAWANN BERJAYA
DUNIA DAN AKHIRAT



ms
17

BERMULA DARI HOBI KINI
BERGELAR USAHAWAN MUDA

ISSN 2682-7824



9 772682 782000

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor © 2020

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

Published by:

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

Printed in Malaysia

SIDANG REDAKSI

PENAUUNG

*Prof. Madya Dr. Ahmad Naqiyuddin Bakar
Rektor*

PENASIHAT

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

PENGERUSI

Prof. Madya Dr. Raja Adzrin Raja Ahmad

KETUA EDITOR

Dr. Siti Nuur Ila Mat Kamal

PENOLONG EDITOR

Pn. Siti Farrah Shahwir

SETIAUSAHA

Pn. Aidarohani Samsudin

EDITOR

P.M Hj. Ahmad Nawawi Haji Yaakob

Pn. Zuraidah Sipon

Pn. Azlina Jumadi

Cik Siti Nordiyana Isahak

i) Aktiviti Keusahawanan

ii) Berita Bergambar

En. Mohammad Nazri Ali

Dari kedai kopi ke bursa Malaysia

Pn. Hj. Alizah Ali

Jejak Usahawan

Pn. Nor Fauziah Abu Bakar

Dan kenangan bermula

En. Husnizam Hosin

Pn. Nurul Aien Binti Abd Aziz

Kecil-kecil cilipadi

Pn. Siti Farrah Shahwir

Dari mata anak muda

Pn. Suhaila Binti Osman

Viral oh viral

Pn. Rosnani Binti Mohd Salleh

Jom makan dan jalan

PENGIKLANAN

Pn. Hj Noraini Ismail

REKA BENTUK DAN GRAFIK

En. Nurul Amin Norudin

ISI KANDUNGAN

ii

*Sidang
Redaksi*

iii

*Bila Tuan
Rektor
Berbicara*

iv

*Kata Aluan
Timbalan
Rektor
PJIA*

v

*Nota
MASMED*

1

*Tinta
PNC*

2

*Aktiviti
Keusahawanan*

6

*Dari Kedai
Kopi Ke Bursa
Malaysia*

10

*Jejak
Usahawan*

12

*Dan
Kenangan
Bermula...*

16

*Kecil-kecil
Cili Padi*

19

*Dari Mata
Anak Muda*

23

*Viral oh
Viral*

26

*Jom Makan
Dan Jalan*

30

*Berita
Bergambar*

BILA TUAN REKTOR BERBICARA

Assalamualaikum wbt dan Salam Sejahtera

Segala pujian kepada Allah yang Maha Esa. Saya bersyukur kerana diberikan ruang untuk melakar coretan dalam majalah PARADIGMA keluaran ketiga. Sekalung tahniah dan penghargaan kepada Sidang Redaksi Majalah PARADIGMA di bawah Unit Keusahawanan MASMED, Bahagian Penyelidikan, Jaringan Industri & Alumni UiTM Cawangan Johor di atas kejayaan menerbitkan majalah yang memberi liputan dalam bidang perniagaan dan keusahawanan. Ia selaras dengan Dasar Pembangunan Keusahawanan yang dilancarkan oleh Kementerian Pendidikan Tinggi untuk melahirkan lebih ramai usahawan di kalangan graduan.

UiTM Cawangan Johor Kampus Segamat telah lama berperanan dalam memberikan pendedahan kepada anak bangsa dalam bidang keusahawanan melalui kursus Asas Keusahawanan dan kursus Prinsip-Prinsip Keusahawanan bagi peringkat Diploma dan Ijazah. Di peringkat yang lebih tinggi, pelbagai program telah dibangunkan oleh UiTM melalui Akademi Pembangunan PKS & Keusahawanan Malaysia (Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development atau MASMED).



Antara usaha yang dilakukan oleh MASMED bagi mengukuhkan lagi pembangunan dalam bidang keusahawanan adalah program Tunas Mekar, Program Pembangunan Usahawan Graduan (GEDeP), Enterprise Usahawan Muda (EGM), MASMED-UiTM Social Entrepreneur (MUSE) serta penubuhan Tabung Keusahawanan Siswa yang berjaya mengumpulkan dana sehingga RM645,000 bagi penyediaan dana mula-niaga. Kesungguhan UiTM dalam melaksanakan aktiviti keusahawanan terbukti setelah beberapa kali meraih status Universiti Keusahawanan pada tahun 2012, 2013, 2014 dan 2015 oleh Kementerian Pengajian Tinggi Malaysia.

Semoga dengan penerbitan majalah ini dapat menggalakkan semangat semua pihak untuk menyumbang hasil penulisan dan penerbitan dalam bidang keusahawanan, menyemarakkan lagi penglibatan aktiviti keusahawanan yang berlaku di dalam kampus dan menjadi pendorong kepada warga UiTM Johor untuk menyertai pertandingan keusahawanan di peringkat kebangsaan dan antarabangsa.

Dengan tulus ikhlas saya mendoakan semoga segala usaha yang dilakukan ini diberkati Allah swt. Diharapkan juga kita diberikan kekuatan untuk melaksanakan tugas serta tanggungjawab dalam meneruskan tradisi dan pengiktirafan yang telah diberikan kepada UiTM sebagai Universiti Keusahawanan dengan penuh ikhlas, iltizam dan komitmen. Amin.

PROF. MADYA DR. AHMAD NAQIYUDDIN BAKAR
Rektor
Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

KATA ALUAN TIMBALAN REKTOR PJI&A

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Terlebih dahulu tahniah diucapkan kepada sidang redaksi majalah Paradigma atas kejayaan menerbitkan majalah ulung yang istimewa ini. Terima kasih yang tidak terhingga kerana saya diberi kesempatan untuk mencoretkan sepatah dua kata dalam majalah ini.

Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development (MASMED) telah diwujudkan sebagai penanda aras pencapaian keusahawanan pelajar, penjana pendapatan universiti, mewujudkan jaringan-jaringan industri dan kepelbagaian aktiviti yang lain dari peringkat kebangsaan hinggalah ke peringkat antarabangsa. Melalui majalah Paradigma Johor semua aktiviti dan kegiatan keusahawanan atau apa sahaja yang berkaitan dengannya dapat dipaparkan. Bagi semua pembaca, setiap karya penulisan dan aktiviti bergambar yang dimuatkan dapat menjadi kenangan indah di samping peningkatan kepada bilangan penulisan karya dan penerbitan UiTM Cawangan Johor. Dengan sosial media maya, Paradigma dilihat amat relevan sejajar dengan arus perubahan Revolusi Industri di masa kini.



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

Sekian, terima kasih.

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

NOTA MASMED

Alhamdulillah, bersyukur saya ke hadrat Illahi kerana dengan izin dan limpah kurnia-Nya saya diberikan kesempatan untuk merakamkan sepatah dua kata dalam penerbitan edisi ketiga Paradigma Johor ini. 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 ketiga Paradigma Johor.

Sebagai sebuah unit yang mementingkan pembudayaan keusahawanan dalam kalangan pelajar, Unit Keusahawanan Masmmed telah mengorak satu lagi langkah dengan menerbitkan buletin Paradigma Johor yang merupakan satu platform terbaik untuk mengumpulkan maklumat serta pelaporan yang lengkap mengenai aktiviti keusahawanan bagi Kampus Segamat. Selain itu, usaha ini diharap mampu memperkenalkan lagi UiTM Cawangan Johor kepada masyarakat luar di samping dapat mencungkil bakat-bakat penulisan dalam kalangan warga UiTM secara amnya dalam makalah berindex ISSN ini. Paradigma Johor juga dilihat sebagai satu ruang dan peluang yang jelas untuk mewujudkan kolaborasi dengan agensi-agensi luar melalui pengiklanan dan penganjuran program yang bersifat pembelajaran dan pengajaran (P&P) mahupun program-program berbentuk latihan dan praktikal.

Tahun 2019 telah melabuhkan tirainya, alhamdulillah Unit Keusahawanan MASMED UiTM Cawangan Johor Kampus Segamat menutup tahun 2019 dan membuka tirai 2020 dengan beberapa kejayaan yang membanggakan. Menerusi pertandingan anjuran Jabatan Belia & Sukan Negara dan Yayasan My Harapan, Projek CaBCos 2.0: Incubator Spa For Disable Community telah dinobatkan tempat ketiga dan membawa pulang hadiah wang tunai sebanyak RM2000. Melalui pertandingan Facing Up with Social Entrepreneurship Peringkat Akhir 2019 (FUSE 2019) ini, Projek CaBCos 2.0 telah bertanding bersama-sama IPTA/IPTS dan belia-belie tempatan di seluruh Malaysia. Lebih membanggakan Unit Keusahawanan MASMED UiTM Cawangan Johor lebih dikenali di seluruh sistem UiTM apabila Koordinator Keusahawanan MASMED UiTM CJ telah diiktiraf sebagai Koordinator Keusahawanan Paling Aktif pada Bengkel Halatuju Keusahawanan UiTM antara Pengurusan MASMED UiTM Shah Alam Bersama Koordinator Keusahawanan Seluruh Sistem UiTM pada 29-31 Januari 2020 dan membawa pulang wang tunai sebanyak RM500. Pada 1-3 Mac 2020 pula, MASMED UiTM CJ sekali lagi melakar sejarah apabila memenangi tempat ketiga di Southern Business Simulation Challenge (SBSC) 2020 dan membawa pulang wang tunai sebanyak RM500 menerusi kumpulan UiTM CJ Gladiators. Tahniah diucapkan buat semua dan teruskan kecemerlangan di tahun mendatang.

Pelbagai bentuk aktiviti, program mahupun seminar berimpak besar telah kita laksanakan bagi memastikan kelestarian bidang keusahawanan seiring dengan bidang-bidang yang lain. Usha-usaha sebegini memerlukan kerjasama berpasukan dan sokongan padu daripada pihak pentadbir. Bagi tahun 2020, selaras dengan perkembangan isu semasa terutamanya isu Covid 19, pendekatan program juga perlu berubah. MASMED UiTM CJ mengambil langkah proaktif dengan menyediakan program-program berbentuk seminar dan forum secara atas talian.

Akhir kata, sekali lagi saya mengambil peluang untuk mengucapkan tahniah kepada Sidang Redaksi Paradigma Johor dan Jawatankuasa Unit Keusahawanan MASMED 2020 amnya di atas komitmen yang telah diberikan. Marilah kita bersama-sama membudayakan keusahawanan dalam kalangan pelajar.

Sekian, wassalam.

SITI NORDIYANA ISAHAK
Koordinator Keusahawanan MASMED
UiTM Cawangan Johor.

Penulis: Prof Dr. Syed Jamal Abdul Nasir Syed Mohamad
Penolong Naib Canselor (Keusahawanan), Universiti Teknologi MARA

As we all know Covid-19 has significantly affected business activities in almost every part of the world and Malaysia is no exception from this phenomenon. Many young entrepreneurs are in a great difficulty to sustain their business as entire business activities paralysed. Therefore, I would like to suggest 7 tips that can be applied in order to mitigate or survive during this Covid-19.



1. Don't panic, stay calm.

Don't panic, relax and make sure you remain healthy, when you are healthy and calm it will keep you and your staff calm. It will also lead to a healthier mind set, which will lead to innovative ideas.

2. Take advantage of the stimulus package provided by the government.

The government has provided various stimulus packages such as deferment of loan payments, tax payments, deferment of HRDF and many more to help young entrepreneurs ease their financial burden.

3. Be agile

Young entrepreneurs should respond to external environment quickly. You should be able to adjust your business strategies, structures, design and model in order to accommodate the new normal such as switching to digital marketing, finance, business apps etc.

4. Be creative

When you are calm, you should be able to be creative in many aspects of your business. For example, you may think of diversification. You could consider producing different product or doing some modification to meet your customers' needs. As a result, you can keep your business going.

5. Make a short-term financial plan

Every young entrepreneur will have to pay workers' wages, space rentals, raw materials and utility bills. So, make a short-term plan such as 3 or 4 months so you can cover all your operating costs. You may also need to cut cost as much as possible to ensure that you have enough cash to support your operating cost.

6. Find new opportunities

This is the time to identify new entrepreneurship opportunities. Despite the Covid-19 problem, there are certainly new business opportunities to explore. For example, food business, medical, digital business, online delivery, insurance and retail can be explored.

7. Create alliance or network

During this difficult time, you cannot face it alone. You need partners or effective network. It will help you to explore new business opportunities, sharing of information, connection and assistance.

PENGENALAN

Program 'NusaRASTA' di bawah naungan Program Rimba Alam Sekitar Tanggungjawab Anda (RASTA) diadakan sempena menyambut Hari Landskap Negara 2019. Program kali ke-3 ini, merupakan anjuran Jabatan Senibina Landskap, UiTM Cawangan Perak (UiTMCP), Kampus Seri Iskandar. NusaRASTA 2019 membawa konsep berbeza berbanding program RASTA sebelum ini dengan menampilkan aktiviti bercorak festival berinspirasi alam sekitar dan landskap budaya Nusantara yang melibatkan keusahawanan komuniti di Pasar Seloka, pertandingan 'Environmental Art', permainan tradisional serta pendidikan alam sekitar.



LOKASI DAN SUASANA DI PASAR SELOKA

Pasar Seloka merupakan satu platform bagi usahawan tempatan sekitar Seri Iskandar serta usahawan muda yang terdiri daripada pelajar dan juga pensyarah untuk mengetengahkan produk masing-masing yang berkonsepkan nusantara. Pasar Seloka ini telah diadakan di kawasan hadapan Tasik UiTM Cawangan Perak, Kampus Seri Iskandar. Landskap di Tasik UiTM yang di kelilingi oleh pokok-pokok hutan dan juga badan air memberi kesegaran kepada pengunjung serta mempunyai impaknya yang tersendiri kepada suasana Pasar Seloka. Demi memperkasakan konsep NusaRASTA, para usahawan telah di tempatkan di celahan pokok-pokok hutan dengan beratapkan kanopi pokok dan berdindingkan batang-batang pokok yang sedia ada. Program ini bermatlamat untuk membangkitkan suasana pasar dahulu kala yang tiada parameter jelas mahupun keseragaman yang teratur dan berkelompok. Malah lebih menarik lagi, apabila papan tanda yang digunapakai oleh setiap pengeraikan berkonsepkan tulisan jawi dan mereka lengkap berpakaian tradisional seperti berkain batik ataupun berpelikat.

USAHAWAN MUDA DAN USAHAWAN DESA

Berkeluasan 1,040 kaki persegi, pasar ini menempatkan 15 usahawan yang terdiri daripada pelajar, pensyarah, alumni UiTM dan komuniti setempat yang menjual pelbagai produk makanan tradisional. Antara produk yang dijual adalah Bubur Perak, Putu Mayam, Opak Perak, Nasi Lemak serta kuih-muih tradisional yang jarang dijumpai oleh generasi sekarang. Selain itu, produk-produk seperti hasil seni kraftangan oleh pensyarah dan pelajar UiTMCP, seni kraftangan batik oleh Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia (PKKM), labu Sayung, hasil jahitan tangan serta mengait, batu seremban, lukisan, buku motivasi serta produk-produk cenderhati berkaitan NusaRASTA 2019 turut dipamerkan. Berlangsung selama 2 hari iaitu dari 18hb sehingga 19hb September 2019, program ini telah memberi peluang kepada usahawan-usahawan setempat untuk mengetengahkan produk mereka kepada pengunjung yang hadir sekitar 1000 hingga 1500 orang.



MANFAAT BERSAMA



Aktiviti seperti ini memberi manfaat kepada institusi dari segi 'visibility' dan juga sumbangannya kepada komuniti setempat. Hubungan yang sedia terjalin antara universiti dan komuniti sekitar Seri Iskandar telah menampakkan keberhasilan dan impaknya yang tersendiri apabila program-program seperti ini telah membuka ruang kepada usahawan desa memperkenalkan produk-produk mereka dan juga memperkasakan jenama mereka. Salah seorang usahawan tempatan yang ditemubual iaitu Encik Sahrul Nizam b. Hashim, 43, menyatakan program ataupun platform keusahawanan sebegini sedikit sebanyak dapat membantu mereka menjana lebih pendapatan berbanding hari biasa dan secara tidak langsung dapat menarik pelanggan

khususnya pelajar ke gerainya yang terletak di hadapan BSN di Dataran LA21, Sidec, Seri Iskandar. Malahan, apa yang menarik di Pasar Seloka ini adalah konsepnya yang memperkenalkan makanan tradisi seperti Opak Perak yang jarang ditemui dan juga permainan tradisi yang kian lapuk dek arus peredaran zaman. Selain itu, terdapat beberapa usahawan yang mengetengahkan seni kraftangan seperti canting batik dan penjualan labu sayung yang begitu sinonim dengan Negeri Perak. Secara keseluruhannya, program ini dapat membantu komuniti yang berada dalam lingkaran 'sub-urban' khususnya, untuk menjana lebih pendapatan dan memberi ruang serta peluang kepada pembangunan sendiri pelajar dalam memupuk semangat berniaga mereka.

** Sumber Foto di dalam keseluruhan artikel ini oleh Penulis

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

Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development (MASMED) seperti yang diketahui umum merupakan sebuah organisasi yang menguruskan dan mengkoordinasi semua aktiviti berteraskan keusahawanan dalam kalangan pelajar khususnya dan staf UiTM amnya. Bagi menyemarakkan lagi usaha-usaha ke arah pembudayaan keusahawanan, Unit Keusahawanan MASMED UiTM Cawangan Johor Kampus Segamat melangkah setapak lagi apabila menjalankan usaha-usaha penerbitan satu modul keusahawanan untuk dilaksanakan di peringkat sekolah, masyarakat orang asli dan komuniti usahawan muda sekitar Daerah Segamat yang dinamakan sebagai Buku Panduan Fasilitator Modul Cerdik Niaga.

Buku Panduan Fasilitator Modul Cerdik Niaga bakal menjadi salah satu wadah untuk warga UiTM Cawangan Johor Kampus Segamat menyumbang tenaga dan ilmu keusahawanan kepada masyarakat sekeliling (memberi fokus kepada keusahawanan sosial). Selain itu, ia merupakan salah satu platform terbaik untuk warga akademik menyumbang idea dan sekaligus menambahkan bilangan penerbitan dalam bidang keusahawanan. Oleh itu, satu Bengkel Penerbitan Cerdik Niaga MASMED telah diadakan pada 2 Februari 2020 bertempat di Koptown Hotel, Segamat melibatkan semua barisan penulis dari pelbagai bidang pengajian. Pelaksanaan bengkel bermula jam 8 sehingga 5 petang bagi menyiapkan/proses penyuntingan akhir Buku Panduan Fasilitator Modul Cerdik Niaga yang bakal dikeluarkan pada akhir April 2020. Penerbitan modul ini diharap dapat memupuk dan menerapkan nilai-nilai keusahawanan dalam kalangan siswa-siswi dan tenaga pengajar bagi meningkatkan kebolehpasaran dan kebolehdapatan pekerjaan graduan UiTM (soft skills). Penerbitan modul ini juga diharapkan dapat memberi peluang kepada anggota masyarakat terutamanya penduduk setempat untuk lebih mengenali UiTM Cawangan Johor Kampus Segamat.



JUALAN BUKU BUNDLE JANA DANA KELAB USAHAWAN UiTMCJ

Penulis: Siti Nordiyana Isahak
Unit Keusahawanan MASMED, UiTM Cawangan Johor
Muhammad Syirazil Amril Mohd Hazrul
Diploma Pengajian Perniagaan

Mahasiswa terdiri daripada pelbagai latar belakang keluarga dan keistimewaan yang tersendiri. Potensi seseorang mahasiswa mampu digilap dengan lebih baik sekiranya mereka menyertai aktiviti berpesatuan mahupun kelab. Melalui aktiviti seperti ini, kemahiran insaniah (soft skills) seperti kemahiran berkomunikasi, kepimpinan, kerja sepasukan, pemikiran kritikal dalam penyelesaian masalah, pengurusan maklumat dan etika yang lebih baik mampu dipelajari serta dipraktikkan apabila berhadapan dengan masyarakat kelak. Kelab Usahawan UiTMCJ atau lebih dikenali dengan singkatan ETC Club merupakan sebuah kelab yang aktif dalam membudayakan keusahawanan di kampus. Pelbagai program dan aktiviti telah dirancang bagi memastikan kelab ini terus berdaya saing dan mampu menyumbang kepada kemahiran sendiri ahli-ahli persatuannya.

ETC Used Book Bundle for Freshmen merupakan salah satu aktiviti yang telah dirancang bagi tahun 2020 dan telah berlangsung dengan jayanya pada 1 hingga 5 Mac dan 8 hingga 12 Mac 2020 tempoh hari. Program jualan yang dilaksanakan di Speaker's Corner UiTMCJ Kampus Segamat ini merupakan salah satu platform untuk pelajar-pelajar dan juga pensyarah menjual semula buku-buku teks dan rujukan yang tidak digunakan mereka kepada warga kampus. Selain bermatlamatkan untuk menjana pendapatan kelab, program ini juga membuka lebih banyak ruang kepada pelajar-pelajar yang tidak mampu dapat memiliki buku dengan harga yang lebih berpatutan. Konsep yang digunakan juga agak mudah dan tidak melibatkan sebarang pengeluaran kos daripada pihak kelab. Para peniaga/penyumbang buku perlu meletakkan sendiri harga dan pihak kelab hanya mengambil upah sekitar 2-10% bagi setiap buku yang dijual. Program ini mampu memberikan impak yang baik kepada ahli kelab kerana latihan praktikal niaga menggunakan teknik orang tengah antara penjual dan pembeli dapat dipelajari secara percuma.



"ONLINE BUSINESS SPRINGBOARD" PERKUKUH ILMU PERNIAGAAN ATAS TALIAN PESERTA

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



Malaysian Academy Of SME and Entrepreneurship Development (MASMED) UiTM Shah Alam sekali lagi menganjurkan program Online Business Springboard (OBS) peringkat Zon Selatan yang melibatkan peserta-peserta dari UiTM Cawangan Johor, UiTM Cawangan Melaka dan UiTM Cawangan Negeri Sembilan. Program berbentuk pendedahan dan bengkel secara praktikal ini telah berlangsung dengan jayanya pada 6 hingga 8 Mac 2020 yang lalu di The Straits Hotel & Suites, Melaka dengan melibatkan seramai 81 orang peserta yang telah dibantu serta diselia oleh penceramah-penceramah dari UiTM Shah Alam dan pihak industri yang berkaitan.

Statistik sumbangan ekonomi digital bagi tahun 2018 adalah sebanyak RM267.7 billion merangkumi 18.5% sumbangan kepada ekonomi negara. Jumlah ini sememangnya akan bertambah dari tahun ke tahun seiring dengan perkembangan sektor e-dagang dan digital secara amnya. Kepelbagaian segmen e-dagang di Malaysia telah mengubah lanskap membeli-belah rakyat dan membuka peluang yang cerah kepada semua pemain industri. Justeru, tidak hairanlah sekiranya program OBS ini dilaksanakan saban tahun bagi memberikan pendedahan serta memupuk minat pelajar sekaligus membekalkan ilmu secukupnya sebagai pemain pasaran kelak.



Pelbagai aktiviti telah dilaksanakan sepanjang berlangsungnya program ini termasuklah ceramah pemasaran menggunakan sosial media, perbincangan dalam kumpulan (LDK), pembentangan idea perniagaan dan sebagainya. Antara slot bengkel yang menarik perhatian peserta adalah Social Media Marketing, E-Marketplace, Google Ads dan sebagainya. Di akhir program, setiap peserta perlu membentangkan idea perniagaan mereka melalui business pitching. Para peserta berharap program seperti ini dapat diteruskan secara berperingkat bagi mengemaskini ilmu yang dipraktis dalam perniagaan serta dapat mengembangkan potensi perniagaan sedia ada.



UiTM GLADIATORS RANGKUL TEMPAT KETIGA DI SBSC ZON SELATAN

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



Bertempat di Azman Hashim International Business School (AHIBS), Universiti Teknologi Malaysia (UTM), satu pertandingan Southern Business Simulation Challenge (SBSC) 2020 telah berlangsung dengan jayanya pada 1-3 Mac 2020. Pusat Inovasi Mahasiswa dan Keusahawanan Teknologi UTM atau lebih dikenali sebagai UTM XCITE dengan kerjasama AHIBS bertindak sebagai penganjur program dan disertai hampir 5 buah universiti awam di Selatan tanah air iaitu UiTM Cawangan Johor (UiTMCJ), UTEM, Politeknik Metro Johor Bahru, UTHM dan UTM sendiri.

Objektif utama SBSC adalah untuk memberikan bimbingan asas pengurusan perniagaan di samping meningkatkan kemahiran dan pengetahuan pelajar dalam mendalami ilmu keusahawanan menerusi kaedah virtual dan gamifikasi.

Para peserta dibengkelkan terlebih dahulu selama dua hari dan diajar dengan terperinci bagaimana tatacara pengendalian sistem dengan baik. Sistem ini juga telah digunapakai di seluruh dunia dalam membantu usahawan-usahawan bagi meningkatkan teknik dan pengurusan perniagaan dengan lebih cekap secara virtual dan gamifikasi. Peserta diajar bagaimana mahu melabur, mengurus sumber manusia dengan baik, pengurusan serta keperluan membeli mesin bagi pengoperasian syarikat, pelaburan bersifat jangka panjang dan sebagainya. Seramai 5 orang pelajar iaitu saudara Allan Valentine Augustine, Atiyyah Binti Aziz, Muhamad Al Amin Bin Mohd Roslan, Muhammad Nabil Bin Meslan dan saudari Nur Azlin Binti Samad telah terpilih mewakili UiTMCJ dan menggelarkan kumpulan mereka sebagai UiTM Gladiators. Pada 3 Mac 2020 bermula jam 2 petang sehingga 5 petang satu pertandingan Business Simulation Challenge telah diadakan di AHIBS, UTM. Lima kumpulan telah berentap mewakili institusi masing-masing dan dua pusingan telah berlangsung. Alhamdulillah UiTM Gladiators telah dinobatkan sebagai pemenang tempat ketiga dalam pertandingan ini dan membawa pulang wang tunai sebanyak RM500. Tahniah diucapkan.



Penulis: Norul Akma Binti Mansor,
Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Perak, Kampus Tapah
Muhammad Naufal Fikri Bin Mahadzir & Ainin Azyyati Binti Norsalim
Persatuan Siswa Siswi Diploma Perakaunan (PERSIDA), UiTM Cawangan Perak, Kampus Tapah

Persatuan Siswa Siswi Diploma Perakaunan (PERSIDA) UiTM Cawangan Perak, Kampus Tapah sesi 2019/2020 telah menganjurkan sesi jualan kepada pelajar-pelajar di sekitar kampus. Sesi jualan ini diberi nama Mobile Pushcart PERSIDA yang bermatlamatkan untuk memupuk nilai keusahawanan dalam kalangan pelajar. Selain itu, ia memudahkan pelajar bagi mendapatkan makanan, minuman serta manis-manisan tanpa perlu berjalan jauh untuk membelinya di Kafetaria Pusat Pelajar. Bagi menjayakan program ini, PERSIDA telah menyewa sebuah 'pushcart' serta empat buah meja daripada Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development (MASMED), UiTM Cawangan Perak dengan kadar sewaan sebanyak RM90 sebulan dan dibayar pada setiap hujung bulan.

Mobile Pushcart PERSIDA terletak di Blok Akademik B, Fakulti Perakaunan. Tempat ini dipilih kerana kedudukannya yang strategik iaitu berhadapan dengan Dewan Kuliah dan bersebelahan dengan Blok Akademik A, Fakulti Perakaunan. Para Pelajar boleh mendapatkan makanan serta minuman tanpa perlu berjalan jauh sekaligus dapat menjimatkan masa mereka. Waktu operasi bagi sesi jualan ini adalah dari isnin hingga khamis bermula pada jam 9:00 pagi hingga 4:00 petang. Antara makanan dan minuman yang dijual kepada para pelajar dan pensyarah adalah nasi lemak, bahun goreng, roti sosej dan beberapa lagi juadah yang lain. Di samping itu, Mobile Pushcart PERSIDA turut menyediakan makanan ringan seperti kerepek, gula-gula, air mineral dan air kotak.

Jurujual direkrut dalam kalangan pelajar semester satu dan dua dari Fakulti Perakaunan. Pemilihan jurujual adalah sangat mudah kerana PERSIDA menggunakan pendekatan 'first come first serve', di mana pelajar yang paling pantas dalam menyatakan minat untuk menjadi jurujual akan terus dipilih menjadi jurujual Mobile Pushcart PERSIDA yang sah. Antara kelebihan menjadi jurujual adalah mereka dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dalam bidang keusahawanan dan memperolehi pendapatan sampingan bagi menampung perbelanjaan harian di kampus. Jurujual dibayar mengikut jumlah jam mereka berkerja pada kadar RM1 per jam dan upah mereka dibayar pada setiap hujung bulan. Bukan semata-mata bermotifkan keuntungan, program ini juga membuka peluang kepada staf-staf yang lain untuk memasarkan barang jualan mereka sebagai pendapatan sampingan dan dikenakan caj sewaan sebanyak RM30 sebulan. Oleh itu, ia membentuk satu suasana menang-menang bagi pihak penjual yang dapat menjana keuntungan serta bagi pihak pelajar dan pensyarah yang dapat menikmati lebih banyak pilihan makanan untuk dibeli.

Kesimpulannya, Mobile Pushcart PERSIDA ini memberi impak yang positif kepada banyak pihak khususnya jurujual dan persatuan. Bagi pihak jurujual, mereka dapat menjana pendapatan serta meluaskan pengetahuan dalam bidang keusahawanan serta membentuk seorang jurujual yang berdisiplin, amanah dan jujur. Manakala bagi pihak persatuan, PERSIDA dapat menggerakkan persatuan dengan keuntungan yang dijana dari Mobile Pushcart tersebut untuk aktiviti lain yang boleh mendatangkan faedah kepada pelajar. Melihat kepada potensi yang baik, Mobile Pushcart PERSIDA diharapkan dapat diteruskan lagi pada masa akan datang.



Akademia atau ahli akademik di Institusi Pengajian Tinggi (IPT) berupaya dalam membangunkan minda keusahawanan siswazah. Tarikh 5 Oktober telah terpilih sebagai Hari Akademia bagi tujuan menghargai jasa dan pengorbanan pensyarah di negara ini. Profesion pensyarah berupaya membentuk siswazah menjadi manusia yang berketerampilan, berperibadi unggul dan sekaligus membina sifat berdikari dalam diri mereka agar menjadi tonggak pemimpin negara. Untuk mencapai sebuah negara keusahawanan menjelang 2030, penerapan budaya keusahawanan harus dipupuk sejak awal. Ia selaras dengan persaingan ekonomi global dan ledakan arus perubahan teknologi industri 4.0. Penerapan budaya keusahawanan dapat dilaksanakan oleh para akademia melalui pembentukan minda keusahawanan sebaiknya di IPT lagi.

Kerajaan telah menggariskan Dasar Keusahawanan Negara (DKN) sebagai pemangkin kebangkitan ekonomi yang inklusif. DKN merupakan strategi jangka panjang dalam menjadikan Malaysia sebagai sebuah negara keusahawanan (entrepreneurial nation). DKN menyasarkan lima (5) objektif utama dengan menggariskan enam (6) teras strategik yang disokong oleh 19 strategi dan 62 inisiatif sebagai tunjang pelaksanaan DKN ini. Enam (6) teras strategik itu adalah:

Teras Strategik 1	Membudayakan keusahawanan dalam segenap lapisan masyarakat
Teras Strategik 2	Mengoptimumkan sistem kawal selia dan capaian kepada pembiayaan kewangan
Teras Strategik 3	Merangsang Pembangunan Keusahawanan Bersepadu dan Holistik
Teras Strategik 4	Memacu Pertumbuhan Ekonomi Melalui Perusahaan Berteraskan Inovasi
Teras Strategik 5	Memantapkan Keupayaan dan Prestasi Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana
Teras Strategik 6	Mengantarabangsakan Perusahaan Berpertumbuhan Tinggi

Kementerian Pengajian Tinggi (KPT) juga telah mengambil langkah untuk membangunkan keusahawanan dalam kalangan pelajar dengan memperkenalkan Dasar Pembangunan Keusahawanan Institusi Pengajian Tinggi pada 13 April 2010. Ia bertujuan untuk menggalak dan memantap pembangunan dan pendidikan keusahawanan secara terancang dan holistik. Dalam memastikan pencapaian objektif ini, KPT telah menghasilkan Pelan Strategik Keusahawanan Institusi Pengajian Tinggi yang komprehensif. Pelan Strategik ini berpaksikan 6 teras strategik Dasar Pembangunan Keusahawanan IPT.

Teras Strategik 1	Memantapkan pusat keusahawanan di setiap IPT
Teras Strategik 2	Menyediakan pendidikan dan program keusahawanan yang terancang dan holistik
Teras Strategik 3	Memantapkan program pembangunan dan pengukuhan keusahawanan
Teras Strategik 4	Mengukuhkan kompetensi tenaga pengajar
Teras Strategik 5	Menyediakan persekitaran dan ekosistem yang kondusif bagi pembangunan keusahawanan
Teras Strategik 6	Meningkatkan keberkesanan pelaksanaan pendidikan dan pembangunan keusahawanan IPT

Pembangunan keusahawanan dalam kalangan siswazah sangat berkait rapat dengan peranan universiti untuk menyampaikan pendidikan keusahawanan. Lazimnya, universiti dilihat sebagai pusat penyampai pendidikan keusahawanan seperti kursus, program dan sebagainya. Sehubungan itu, universiti berupaya menjalankan fungsi sebagai pembimbing yang dapat memberi kesan terhadap niat keusahawanan kepada siswazah.

Apabila universiti dilihat sebagai penyampai pendidikan keusahawanan, maka ianya secara langsung akan menjurus kepada para akademia dalam membantu universiti merealisasikan pembangunan keusahawanan. Bagi tujuan ini, para akademia perlu menjalankan peranan mereka bagi membentuk minda keusahawanan dengan mempertingkatkan penglibatan siswazah dalam program keusahawanan. Bimbingan dari para akademia merupakan satu pendekatan yang penting bagi memastikan siswazah mencapai matlamat dalam bidang keusahawanan. Sesi perkongsian dan penurunan ilmu keusahawanan daripada para akademia kepada siswazah adalah merupakan cara yang paling berkesan untuk menjadikan ia satu realiti.

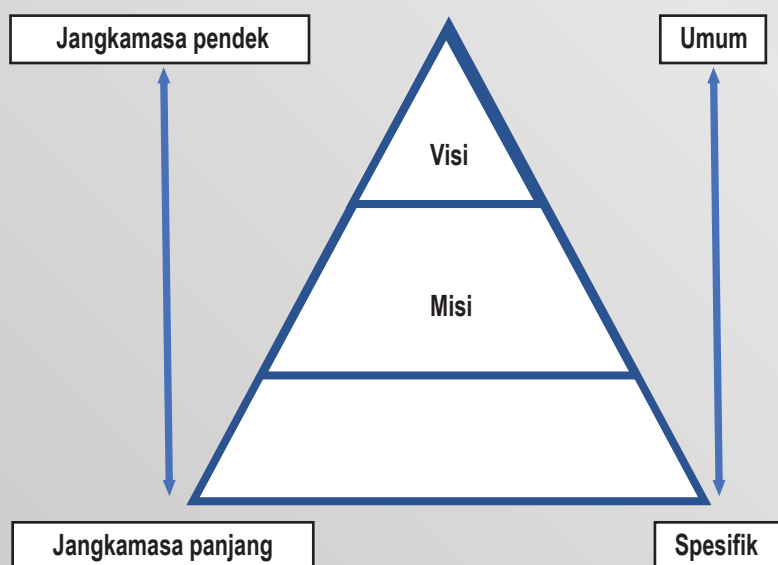
Para siswazah sememangnya mempunyai kemahiran berfikir, boleh berhujah dengan fakta yang kukuh, mempunyai kemahiran berkomunikasi yang baik. Sekiranya para akademia dapat mendidik dengan ilmu keusahawanan yang cukup serta lengkap maka sudah pasti mereka akan menjadi seorang usahawan yang berjaya satu hari nanti.

Para akademia perlu memperbanyakkan aktiviti keusahawanan dan menggalakkan penglibatan 100% siswazah dalam aktiviti ini. Daripada aktiviti inilah para akademia boleh menerapkan perkara berkaitan keusahawanan seperti menguasai ilmu dalam perniagaan yang terdiri daripada pengurusan, kewangan, sumber manusia dan pemasaran.

Manusia sememangnya berbeza. Dari aspek menjana pendapatan, ada yang suka makan gaji dan ada lebih suka berusaha sendiri dalam bidang keusahawanan. Perniagaan berupaya untuk menjana pendapatan menarik, jika kena caranya. Ia boleh diwariskan kepada anak-anak dan adik-beradik. Tidak hairanlah keuntungan menjadi tujuan utama menceburkan diri dalam perniagaan. Namun begitu, berbanding pekerjaan makan gaji, berniaga lebih terdedah kepada pelbagai risiko. Semakin tinggi risiko yang diambil, semakin tinggi pulangan yang bakal diterima sekiranya berjaya.

Kita melihat ada usahawan yang Berjaya bermula daripada peniaga kecil sebelum akhirnya berjaya menerajui syarikat yang mampan. Usah dilihat tahap pencapaian usahawan yang berjaya itu sekarang, lihatlah liku-liku perjalanan beliau sepanjang menceburkan diri dalam dunia perniagaan. Hampir semua usahawan yang berjaya pernah melalui pelbagai kesukaran, jatuh bangun perniagaan dan kegagalan yang berulang kali. Satu persamaan yang dimiliki mereka yang berjaya adalah tidak pernah berputus asa. Walaupun pernah mengalami kerugian beratus ribu, kegagalan dalam pelbagai jenis perniagaan, mereka tetap bangkit berusaha. Tujuan mereka tidak berubah, iaitu ingin berjaya dalam perniagaan.

Walaupun ia nampak isu yang kecil, tujuan perniagaan adalah sangat penting. Dalam bahasa pengurusan perniagaan, ia dipanggil visi, misi atau halatuju dan strategik objektif mengikut tahap masa dan pengkhususan seperti di Rajah 1. Visi adalah gambaran umum apa yang ingin dicapai dalam jangkamasa panjang. Misi pula lebih terperinci, merangkumi tujuan perniagaan dan asas untuk bersaing dalam industri. Objektif strategik pula adalah perancangan yang lebih terperinci dan panduan berkaitan bagaimana sesebuah perniagaan akan dijalankan untuk mencapai visi dan misi. Perniagaan boleh dianggap sebagai satu entiti atau organisasi dan setiap organisasi perlu menyatakan dengan jelas apakah visi, misi dan objektif strategik yang ingin dicapai



Rajah 1 : Hiraki Tujuan Organisasi

Bagi mencapai misi perniagaan, usahawan perlu merangka objektif strategik. Secara umumnya strategik objektif ini mempunyai lima ciri utama iaitu boleh diukur, spesifik, bersesuaian, realistik dan terkini. Pertama, ia boleh diukur dengan sekurang-sekurang satu petunjuk untuk menentukan sejauh mana ia telah dicapai. Contohnya peningkatan jualan sebanyak lima peratus, sepuluh peratus pengurangan produk yang rosak dan peningkatan tahap kepuasan pelanggan sebanyak tujuh peratus.

Kedua, objektif strategik itu perlulah spesifik. Ini memastikan ia memberi mesej yang jelas berkenaan apa yang perlu dilakukan untuk mencapai objektif yang ditetapkan. Sebagai contoh pembayaran hutang mengikut jadual pembayaran untuk mengelakkan caj tambahan.

Ketiga, objektif strategik itu mestilah bersesuaian. Ia tidak terlampau mudah atau terlalu susah untuk dicapai. Contohnya, sasaran peningkatan jualan sebanyak lima peratus tahun ini berbanding tiga peratus pada tahun sebelumnya. Keempat, objektif strategik perlulah realistik atau wajar. Keupayaan perniagaan dari segi kewangan, kapasiti dan sumber tenaga manusia perlu diambil kira. Kelima, objektif strategik perlulah yang terkini. Dunia perniagaan sememangnya akan mengalami perubahan setiap masa. Pemilik perniagaan perlu mengambil kira segala perubahan dalam merangka sasaran strategik. Perubahan yang paling ketara pada masa kini adalah gaya hidup dan teknologi. Urusniaga dalam talian semakin menjadi pilihan dan usahawan perlu mengambil inisiatif untuk membina kemudahan urusniaga dalam talian.

Seorang usahawan yang berjaya dalam perniagaan selalunya menganggap perniagaan yang dijalankan adalah satu-satunya cara menjana pendapatan. Mereka akan berusaha bersungguh-sungguh dalam setiap aktiviti perniagaan. Sebagai contoh, seorang usahawan air soya akan memastikan setiap aspek pengeluaran air soya mengikut prosedur yang ditetapkan, setiap bahan diproses mengikut sukatan yang tetap untuk memastikan kualiti dan rasa air yang konsisten. Pekerja akan dilatih secukupnya sebelum mengambil tugas dalam pengeluaran air soya. Kepuasan pelanggan akan diutamakan supaya permintaan air soya meningkat dari semasa ke semasa.

Selain itu, para usahawan juga perlu sentiasa meningkatkan pengetahuan dalam pengurusan akaun dan kewangan, pengurusan risiko, teknologi, pemasaran dan lain-lain. Pembelajaran berterusan ini akan membantu meningkatkan daya saing, merebut peluang dan menguruskan ancaman perubahan, seperti perubahan gaya hidup, teknologi, ekonomi, politik dan lain-lain.

Setiap perniagaan perlu dimulakan dengan sasaran atau tujuan yang jelas. Pemilik sesebuah perniagaan perlu merangka visi, misi dan objektif strategik perniagaan. Visi ini perlu disampaikan kepada semua pekerja supaya mereka faham halatuju perniagaan tersebut. Misi yang jelas membantu pekerja dalam melaksanakan tugas mereka. Objektif strategik yang boleh diukur, spesifik, bersesuaian, realistik dan terkini sangat penting untuk kejayaan sesebuah perniagaan. Perniagaan yang mampan adalah perniagaan yang boleh diwarisi kepada generasi yang akan datang.

Rujukan

Dess, McNamara, Esiner & Lee (2019). *Strategic Management: creating competitive advantage, 9th edition*, McGraw Hill Education. New York.

CABARAN USAHAWAN BARU. KENAPA PERLU TAKUT?

Penulis: Afizan bin Amer & Siti Hajar binti Md. Jani
UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Menjadi seorang usahawan bukanlah suatu perkara mudah walaupun dunia kini disokong oleh kemajuan teknologi dan sistem maklumat terkini. Tingkat kesabaran dan ketekunan yang tinggi amat diperlukan dalam mencapai impian menjadi usahawan berjaya selain mengekalkan dan mengembangkan perniagaan ke peringkat global. Dalam hal ini, beberapa faktor perlu diambil kira oleh seseorang individu untuk memulakan perniagaan dan seterusnya membina empayar ke tahap yang lebih tinggi.

1. PERSIAPAN MENTAL YANG KUKUH

Dalam menjalankan sesebuah perniagaan, individu yang ingin bergelar usahawan perlulah terdiri daripada mereka yang berani mengambil keputusan dan menghadapi sebarang risiko yang bakal berlaku. Selain itu, mereka perlu mempunyai idea yang kreatif dan inovatif dalam mengembangkan perniagaan di samping bersedia menangani halangan dan cabaran.

Terdapat beberapa ciri asas seorang pemimpin yang wajib dimiliki oleh usahawan, seperti dapat menentukan arah dan matlamat perniagaan, ketegasan diri, bersikap baik dalam mengadaptasi dan membaca perubahan situasi. Mereka juga perlu menjadi pemimpin kepada pekerja yang mempunyai keperibadian dan sifat yang berbeza.

2. TENTUKAN IDEA PERNIAGAAN

Untuk memulakan perniagaan, bakal usahawan seharusnya sudah bersedia dari aspek ilmu dan kaedah perniagaan yang berkesan. Ilmu yang diperolehi perlulah diaplikasikan sebaik mungkin bagi mencapai kejayaan sesebuah perniagaan. Terdapat

pelbagai bentuk ilmu perniagaan yang perlu diperelajari terutamanya dari sudut pemasaran dan pengiklanan. Dari sudut jenis perniagaan pula, bakal usahawan perlu mengambil kira hal ini bagi membantu mereka menjalankan perniagaan yang unik dan tersendiri. Mereka perlu menghasilkan idea baru yang boleh menarik minat orang ramai dan meletakkan nilai baru pada perniagaan yang diceburi.

Bakal usahawan boleh melakukan perkara ini dengan menganalisis sebarang bentuk pandangan dari pihak pembeli asal dan bakal pembeli. Mereka perlu memastikan sebarang tindakan yang akan mereka usahakan adalah selaras dengan keperluan persekitaran dan masyarakat sekitarnya. Mereka juga perlu tahu sama ada tingkat keupayaan mereka adalah bersesuaian dengan perniagaan yang bakal mereka jalankan. Bagi mereka yang sudah menjalankan perniagaan, seharusnya mereka tidak akan pernah membiarkan diri tenggelam dengan tidak mempunyai pengetahuan dan keupayaan yang cukup ketika menjalankan sesuatu perniagaan.

Selain itu, pemilihan kawasan atau lokasi untuk memulakan sesebuah perniagaan perlulah dikenalpasti sesuai dengan jenis perniagaan yang dijalankan. Terdapat juga sesetengah lokasi yang tidak menyokong pertumbuhan sesebuah perniagaan sehingga akhirnya perniagaan itu terpaksa ditutup. Oleh itu, pemilihan perniagaan dan lokasi yang betul perlu diambil kira sebelum memulakan sesebuah perniagaan.

3. RANGKA KERJA PERNIAGAAN

Setelah mempunyai idea yang jitu untuk menjalankan perniagaan, bakal usahawan perlu membangunkan rancangan perniagaan. Rangka kerja perancangan perniagaan ini adalah penting untuk bakal usahawan bagi memastikan usaha mereka berada pada landasan yang betul. Pada kebiasaannya, beberapa perkara perlu diteliti dalam membina rangka perniagaan seperti pengenalan perniagaan, objektif dan tujuan, prosedur operasi standard (SOP), perbelanjaan, sasaran, teknik pemasaran, dan lain-lain

Selain itu bakal usahawan seharusnya terlebih dahulu menjalankan penyelidikan dari pelbagai sudut sebelum memulakan sesebuah perniagaan. Hal ini penting bagi memastikan jenis perniagaan yang akan dijalankan (produk atau perkhidmatan), kebolehpasaran perniagaan, jenis pesaing dan beberapa hal lain yang perlu diambil kira.

4. SEDIAKAN MODAL

Modal merupakan antara faktor utama sebelum memulakan sesebuah perniagaan. Modal bukan sahaja perlu diambil kira dari aspek kewangan malah dari aspek lain seperti modal barangan, perkhidmatan dan lain-lain. Bagi individu yang ingin bergelar usahawan, mereka perlulah mengambil kira dari sudut modal perniagaan berbentuk kewangan yang mana sejumlah wang diperlukan untuk memulakan dan memajukan sesebuah perniagaan itu. Modal perlulah seiring dengan jenis perniagaan yang hendak dijalankan kerana bagi mengurangkan berlakunya pembaziran dan kerugian diluar jangka.

Peniaga yang baru memulakan perniagaan sudah semestinya tidak akan memperoleh sebarang imbuhan seperti gaji untuk diri sendiri. Pada dasarnya, modal perniagaan dalam bentuk kewangan boleh dibahagikan kepada tiga sumber. Pertama, modal peribadi seperti wang simpanan. Modal ini biasanya diperoleh daripada simpanan yang dikumpulkan dalam masa tertentu. Kedua, modal pinjaman seperti pinjaman daripada keluarga, bank atau lain-lain. Modal ini mesti dikembalikan mengikut masa yang telah dipersetujui. Ketiga, modal atau dana daripada pelabur yang mana kepercayaan pelabur kepada sesebuah perniagaan yang berpotensi untuk berkembang maju.

5. SEDIAKAN INSURANS

Para bakal usahawan yang ingin menceburkan diri dalam dunia perniagaan ini seharusnya tahu akan risiko yang bakal dihadapi. Oleh itu, beberapa langkah keselamatan perlu dijangkakan agar tidak berlaku sebarang kemungkinan yang lebih teruk seperti kemudahan insurans kepada para pekerja. Mereka perlu mendepani hal ini dengan membuat rancangan insurans untuk melindungi perniagaan yang telah mereka usahakan. Pada masa ini, terdapat banyak syarikat insurans yang mempunyai produk dan skim insurans yang sesuai untuk usahawan muda seperti insurans pekerja dan insurans kemalangan. Insurans ini boleh membantu para usahawan muda mengurangkan risiko dan melindungi diri dan pekerja.

Bakal usahawan yang akan menjalankan perniagaan sebaiknya memahami terlebih dahulu erti perniagaan sebenar dan sentiasa melengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan yang mencukupi. Mereka juga perlu berpegang kepada kejayaan seorang usahawan bukan hanya daripada pengalamannya, tetapi mereka juga perlu bermotivasi, bersemangat dan bekerja keras.



Sumber gambar:
akaun facebook Azmi Zainal

Tiada jalan singkat untuk seseorang individu bergelar usahawan berjaya. Itulah antara perkongsian oleh seorang pengasas produk tenusu tempatan menerusi ruangan muka bukunya. Beliau yang dimaksudkan ialah Encik Azmi Zainal yang merupakan Ketua Pegawai Operasi (COO) Farm Fresh. Produk tenusu Farm Fresh kini sudah tidak asing lagi dikalangan masyarakat kita. Bahkan jenama Farm Fresh kini setanding dengan produk-produk tenusu lain yang lebih lama bertahan dalam pasaran. Namun kejayaan yang dilihat pada hari ini bermula daripada usaha jitu yang datang bersama semangat yang kental tanpa mengenal putus asa.

Menyingkap perjalanan usahawan susu ini, beliau memulakan perniagaan dengan hanya 60 ekor lembu sahaja kira-kira 10 tahun yang lalu. Beliau ada juga membeli bekalan susu dari penternak lembu yang lain. Apa yang menyayat hati, bekalan susu ini akan dihantar dengan menggunakan perkhidmatan bas ekspres sahaja. Kaedah penghantaran ini menjadi pilihan memandangkan tiada perkhidmatan lori yang menerima penghantaran susu yang kurang dari 20 kotak ke Kuala Lumpur.

Pada sebelah pagi, beliau meletakkan bekalan susunya di kedai runcit terpilih untuk dijual. Manakala pada sebelah petang, beliau akan mula menjual susunya di tapak pasar malam atau pasar tani. Beliau berhadapan dengan pesaing produk tenusu yang lain. Sebagai usaha tambahan, Encik Azmi mula membawa produk tenusunya ke pasaraya-pasaraya di kawasan Kuala Lumpur. Ramai pihak yang mentertawakannya, malah ada yang tidak yakin produk beliau dapat bertahan dalam jangka masa yang lama. Namun bagi Boss susu ini semua jerih perih adalah perkara yang menjadi lumrah dalam perniagaan. Berbekalkan semangat tidak putus asa, beliau terus berusaha dan berdoa agar perniagaan susu yang dijalankan dapat berkembang dengan jayanya. Salah satu kekuatan sesuatu produk dalam pasaran adalah melalui kualitinya. Perkara inilah yang dititik beratkan oleh beliau sehingga ke hari ini. Malahan ini juga menjadi asbab kepada kejayaan perniagaan produk tenusunya sehingga terkenal ke peringkat antarabangsa.

Berpegang kepada slogan “Ini Barulah Susu Sebenar”, Encik Azmi berusaha menyediakan susu segar yang 100% tidak mempunyai bahan pengawet. Kini dengan lebih 121.4 hektar keluasan ladang tenusu dengan 3,500 ekor baka lembu tenusu terpilih, Farm Fresh telah berjaya menarik jutaan penggemarnya. Farm Fresh telah menjadi pengeluar susu segar terkenal dan merupakan penyumbang terbesar kepada industri tenusu negara selepas 9 tahun melalui pelbagai evolusi yang hebat. Kejayaan Encik Azmi pada hari ini adalah hasil sokongan dan kerjasama daripada rakan kongsi perniagaannya yang berkeyakinan bahawa Farm Fresh mampu memberi impak kepada ekonomi industri agro negara khususnya.

LAMBANG CINTA ABADI



Sumber gambar: google/telekung Siti Khadijah

Sebut sahaja tagline “Lambang Cinta Abadi”, pasti ramai wanita muslimah yang mengenali dan berpuas hati dengan kualiti produk telekung berjenama ‘Telekung Siti Khadijah’. Produk ini bukanlah berasal dari Pasar Siti Khadijah di negeri Kelantan, sebaliknya ia diilhamkan dan dihasilkan oleh anak jati negeri Perak, seorang suri rumah yang bernama Puan Hajah Padzilah Enda Binti Sulaiman. Ibu kepada 6 orang anak lelaki ini merupakan pemilik dan pengasas Butik Siti Khadijah Apparel Sdn Bhd.

Ideanya bermula apabila Puan Padzilah merasakan kesukaran untuk mencari telekung yang selesa dan sesuai digunakan untuk aktiviti ibadah. Dengan kemahiran menjahit yang ada, beliau telah cuba menjahit sendiri telekung dengan bantuan seorang pekerjanya. Di awal penubuhan syarikatnya, beliau telah banyak melakukan kajian dan inovasi bagi menghasilkan telekung yang selesa dan mengikut trend terkini.

Kebanyakan aktiviti perniagaannya dijalankan sendiri oleh beliau dan pekerjanya. Bermula dari proses menjahit hinggalah kepada mempromosikan produk tudung dan telekung Siti Khadijah di akhbar, internet dan sebagainya. Segala penat lelahnya dianggap berbaloi apabila produk ini mula mendapat tempat di hati muslimah yang mementingkan keselesaan ketika beribadat. Puan Padzilah akhirnya berjaya mempunyai kilang berskala gergasi di Bangi dan mempunyai francais di luar negara. Ia merupakan satu kejayaan yang besar apabila kilang ini mampu menghasilkan 3,000 helai tudung dan telekung setiap hari. Apa

yang lebih membanggakan adalah produk ini berjaya menembusi pasaran antarabangsa termasuklah negara yang juga terkenal dengan penghasilan telekung yang cantik dan berkualiti iaitu Vietnam dan Indonesia. Bagi Puan Padzilah, semua ini adalah rezeki dari Allah dan peluang baginya untuk bersaing secara sihat di persada telekung antarabangsa.

Banyak ujian dan dugaan yang beliau hadapi ketika hendak membangunkan jenama telekung ini. Antaranya adalah berdepan dengan masalah rekaannya yang diciplak dan dijual dengan harga yang jauh lebih murah. Beliau telah membawa masalah ini ke muka pengadilan bagi memastikan pihak yang terlibat mendapat pengajaran yang sewajarnya.

Puan Padzilah dilihat sebagai tokoh usahawan yang berjaya. Usaha beliau bagi memastikan muslimat lebih selesa ketika beribadat dianggap sebagai satu usaha yang bersifat jariah, kekal sehingga hari kiamat. Seperti yang pernah dikatakan oleh beliau, 'kita tak boleh beli khusyuk, tapi kita boleh beli rasa selesa'.

USAHAWAN BERJAYA DUNIA DAN AKHIRAT

Penulis: Alizah Ali
UiTM Cawangan Johor



Sumber gambar: google

Nama Abdul Ka'abah adalah satu nama yang agak asing bagi kita berbanding dengan nama gelarannya, Saidina Abdul Rahman Bin Auf Bin Abdul Harith Bin Zuhrah. Beliau telah menjadi orang yang ke tujuh memeluk agama Islam dan merupakan sahabat Rasulullah S.A.W yang dijamin syurga. Beliau lahir pada tahun ke 10 selepas tahun gajah di kota Mekah. Ketika beliau lahir, kota Mekah sedang diselimuti pelbagai kejahatan dan jenayah yang dibuat oleh kaum jahiliyah termasuk menyembah berhala. Namun, Abdul Rahman Bin Auf dipelihara oleh Allah daripada melakukan segala maksiat tersebut. Setelah memeluk agama Islam, beliau menjadi tokoh hartawan dan usahawan yang sangat berjaya. Beliau telah banyak menyumbang kepada perkembangan Islam pada zaman Rasulullah.

Abdul Rahman Bin Auf telah menyertai penghijrahan Rasulullah dari kota Mekah ke Madinah. Beliau sanggup meninggalkan segala harta dan kemewahannya di kota Mekah. Setibanya di kota Madinah, beliau telah diberikan harta seperti kambing, rumah dan pembantu oleh saudara muslim Ansar tetapi beliau menolak kesemuanya dengan cara yang baik. Sebaliknya beliau meminta untuk meminjam sejumlah wang daripada saudara Ansar, Saad Bin Ansari. Wang tersebut dijadikan modal perniagaan untuk membeli seekor unta. Unta itu kemudiannya dijual semula di pasar yang lain dengan harga yang sama. Begitulah seterusnya, seekor unta dibeli dan ianya dijual dengan harga yang sama sehinggalah akhirnya beliau menjadi jutawan hanya dengan menjual tali pengikat unta.

Walaupun beliau telah dijanjikan syurga oleh Rasulullah S.A.W, jaminan tersebut tidak mengurangkan usaha dan ikhtiar beliau untuk memberikan sumbangannya kepada Islam, sebaliknya beliau semakin ligat menafkahkan hartanya kepada Islam. Kekayaan yang dimiliki beliau juga tidak menyebabkan beliau lupa diri. Malahan beliau sentiasa hidup dalam keadaan yang serba sederhana. Diriwayatkan, Abdul Rahman Bin Auf telah menafkahkan hartanya sebanyak 40,000 dirham emas, 40,000 dirham perak, 500 ekor kuda dan 1,500 ekor unta untuk tujuan menegakkan Islam.

Kekayaan dan sumbangan harta beliau kepada Islam sangat luar biasa. Di dalam perang Tabuk, beliau telah memberikan sumbangan yang terbesar kepada umat Islam. Dicatatkan, semua sumbangan beliau yang berbentuk ternakan, kelengkapan ketenteraan dan tunai bersamaan dengan 24 kilogram emas. Beliau telah menyumbangkan segala harta miliknya sehinggalah tidak tersisa walau sedikit pun untuk keluarganya sendiri. Cinta dan keyakinannya kepada Islam melebihi cintanya kepada dirinya sendiri. Ini adalah kata kunci yang menjadikan beliau seorang usahawan yang berjaya, bukan sahaja di dunia, malahan juga di akhirat.

Ketika hayatnya, Abdul Rahman Bin Auf mempunyai beribu-ribu ekor binatang ternakan. Seratus ekor kudanya boleh digunakan untuk berperang. Beliau juga mempunyai beratus ekor unta dan 10,000 ekor kambing. Beliau pernah menjadi hartawan yang terkaya di Mekah dan kemudian di Madinah. Diriwayatkan, ketika beliau meninggal dunia, beliau memiliki 336,000 dinar.

Selain daripada harta dan wang ringgit, Abdul Rahman Bin Auf juga berkorban jiwa dan raganya apabila beliau turut berjuang di medan perang Badar, Tabuk, Khandak dan perang Uhud. Beliau pernah cedera dengan 21 tusukan pedang di badannya. Kakinya juga cedera parah.

Abdul Rahman Bin Auf telah meninggal dunia pada tahun ke 30 Hijrah ketika usianya mencecah 75 tahun. Beliau telah dikebumikan di Baqi' dan disolatkan oleh Saidina Uthman Bin Affan, Zubbair Ibn Al Awwam dan beberapa lagi tokoh sahabat.

Bismillahirrahmanirrahim.

Segala puji hanya bagi Allah S.W.T.

Dan bermulalah kenangan mengusik jiwa demi sesuap nasi. Alhamdulillah nama diberi KHAIRUNNISA BINTI YUSSOF. Baru sahaja menjawat jawatan pensyarah di bawah skim Tenaga Pengajar Muda pada September 2019. Dengan izin Allah S.W.T saya pernah diberi peluang untuk menimba pengalaman menjadi seorang usahawan. Walaupun tidak mencapai taraf jutawan tetapi dengan berniaga, Allah didik, memberi ilham dan membuka mata saya agar tidak berputus asa dengan ujian-Nya serta terus berpegang teguh bahawa rezeki itu sememangnya dari Dia. Terima kasih Allah.

Selepas graduasi di peringkat sarjana pada tahun 2017 dan pada waktu itu, saya sedang menunggu panggilan perjawatan dari UiTM, saya mengambil keputusan untuk berniaga. Pada waktu itu, berniaga kelihatannya pilihan yang paling sesuai kerana saya memerlukan fleksibiliti masa untuk menjaga anak sendiri. Saya merasakan perlunya menjana pendapatan sampingan dalam pelbagai cabang perniagaan. Saya pernah berniaga makanan, produk kesihatan dan lain-lain lagi.

Pada mulanya, saya memilih produk yang sesuai di pasaran dan sedang in trend. Saya membuat kajian dan mendapati jiwa saya lebih dekat dengan produk kesihatan. Bermula dari situ, saya menambah ilmu berkaitan produk kesihatan agar mudah untuk saya menyampaikan maklumat berkaitan dengannya dan membantu masyarakat menyelesaikan masalah seharian mereka. Selain itu, saya juga menyertai pelbagai kursus pemantapan keusahawanan. Melalui pengamatan saya, seorang usahawan bukan sahaja perlu menguasai ilmu tentang produk jualannya dan memahami sistem dokumentasi yang betul tetapi juga penting baginya untuk memiliki tingkah laku sebagai seorang usahawan.

Antara sikap usahawan ialah:-

- Berani

Promosi merupakan perkara penting di dalam perniagaan. Oleh itu, setiap usahawan perlu berani untuk mempromosikan produk mereka. Pada mulanya, perasaan malu untuk menjual produk sememangnya tebal selain tidak yakin dengan produk yang hendak dijual tetapi saya berusaha untuk mengumpulkan keyakinan dan keberanian bagi menjalankan promosi produk. Kata-kata semangat ketika itu adalah sekiranya saya sendiri tidak yakin, bagaimana orang lain hendak yakin dengan saya.

- Sentiasa bina jaringan (networking)

Seorang usahawan harus membuang perasaan malu. Usahawan perlu rajin bertegur sapa dan membina rapport kerana ini merupakan salah satu pendekatan di dalam membina sesebuah jaringan perniagaan. Membina jaringan adalah penting kerana dengannya, peluang perniagaan dapat dikembangkan ke peringkat yang lebih tinggi dan meluas.

- Semangat juang yang tinggi

Seorang usahawan perlu mempunyai semangat juang yang tinggi. Usahawan tidak boleh mudah berputus asa kerana cabaran di dalam dunia perniagaan bukan seperti pekerja makan gaji yang apabila cukup bulan, duit hasil komitmen kerja sedia menanti. Usahawan perlu menyusun strategi di dalam menentukan hasil yang dimahukan. Perniagaan mempunyai pasang surutnya, adakala jualan mencatat keuntungan besar dan kadang kala berlaku kerugian. Tetapi apabila sentiasa ada semangat juang yang tinggi, segalanya akan terasa mudah. Walaupun adakalanya kutipan duit jualan cuma sedikit, rasa syukur tetap dipanatkan dan masih mampu meneruskan hari esok dengan senyuman. Bagi saya yang mengasuh anak sendiri memang perlu pandai membahagikan masa di antara perniagaan dan keluarga. Tidak dinafikan pada permulaannya memang agak celaru, tetapi apabila sudah mendapat rentak semuanya menjadi serba mudah. Perkara pokok ialah mendapatkan keizinan daripada suami dan memastikan suami juga memahami konsep gerak kerja usahawan ini.

- Menambah Ilmu

Menjadi seorang usahawan perlulah mempunyai ilmu di dada. Oleh itu, usahawan perlulah menanamkan dalam diri bahawa ilmu di dada sentiasa cetek dan usahawan perlu terus menerus menuntut ilmu. Realitinya di dalam bidang perniagaan, banyak perkara yang perlu dipelajari dan terus belajar. Ramai mentor perniagaan di luar sana yang boleh dijadikan guru di dalam mencari ilmu perniagaan. Tidak dilupa untuk sentiasa melakukan solat istikarah, pasti Allah S.W.T. mengilhamkan apa yang perlu dipelajari dan siapa yang sesuai untuk dicari bagi menimba ilmu.

Seterusnya, untuk memasarkan produk, saya memilih media sosial. Ia bukannya semudah yang disangka. Banyak tips and tricks yang perlu diketahui. Sebagai contoh, jika berniaga di laman Facebook, saya mulakan dengan membina profile diri (personal branding). Untuk membina profil diri ini bukanlah sehari dua. Ia mengambil masa yang agak lama. Pembinaan profil ini memerlukan usahawan mendapatkan engagement daripada pengikut-pengikut (followers) seperti tanda suka dan komentar. Untuk itu, saya selalu mengutarakan isu-isu tular yang mempunyai kaitan dengan produk untuk dikongsikan bersama pengikut. Begitu juga media sosial yang lain seperti instagram dan whatsapp, ada cara dan kaedahnya yang tersendiri.

Tidak dilupa juga kenangan membalut dan menghantar pesanan. Kesibukan saya menyediakan tempahan dan menghantar pesanan seperti tidak cukup dua tangan dan kaki. Bermacam-macam kerenah pelanggan dihadapi ketika itu. Ada yang pesanan sampai dalam keadaan yang tidak elok dan rosak. Ada yang memberikan duit lebih kepada anak-anak. Ada pelanggan yang tetap bersabar walaupun pesanan barang terlewat sampai. Mendapat pelanggan yang baik hati ini juga merupakan suatu rezeki daripada Allah S.W.T. Anak-anak juga merasai pengalaman ini. Kadang kala mereka menangis kerana saya perlu menyiapkan segala tempahan dan kurang memberi tumpuan kepada mereka. Apabila ditegur oleh suami, saya mula faham dan mengatur masa yang sesuai. Apapun, mentor saya selalu berpesan:

“manusia yang baik sentiasa berusaha untuk berikan sesuatu yang baik kepada orang lain..mulakan dengan keluarga”

Saya meletakkan keutamaan kepada keluarga. Keluarga gembira, segala yang lain menyusul dengan mudah. Percayalah, selagi ada kemahuan dan tawakal yang tinggi insyaallah rezeki akan sentiasa ada dan berkat. “Believe in yourself”.



Ketika buka gerai di Masjid Kuning, Bedong Kedah



Pengalaman jual kerepek



Sesi cop flyers untuk di edarkan kepada prospek

LIFE MUST GO ON

Penulis: Nor Fauziah Abu Bakar
UiTM Cawangan Johor



Lintah Bekam (sumber gambar: google)

Semua insan mempunyai kisah hidup tersendiri. Sebagai hamba Allah yang beriman, perit getir menjalani kehidupan perlu diharungi dengan tabah. Ini adalah coretan pengalaman penulis menceburi bidang keusahawan secara sambilan bersama suami tercinta. Dengan berbekalkan modal sebanyak RM5,000, penulis telah menyertai satu kursus jangka pendek penternakan lintah untuk bekam. Dari kursus tersebut, penulis telah dibekalkan satu kit permulaan perniagaan penternakan lintah bekam yang mengandungi alatan untuk memelihara lintah berserta 500 ekor anak lintah dan 300 ekor lintah dewasa selain alatan untuk melakukan bekam menggunakan lintah. Seorang mentor juga diberikan bagi memberi dorongan dan tunjuk ajar berkaitan perniagaan ini.

Penulis dan suami telah melakukan pengubahsuaian laman hadapan rumah sewa bagi meletakkan anak lintah dan lintah dewasa. Pengubahsuaian yang menelan kos sebanyak RM1,500 ini dibuat bagi memastikan lintah terhalang dari sinaran matahari dan hujan serta memastikan ia berada dalam keadaan yang selesa. Lintah dewasa dan anak lintah diasingkan di tempat yang berbeza dan ditutup dengan penutup khas bagi memastikan pengudaraan berjalan lancar dan lintah tidak merayap keluar dari bekas yang disediakan. Setelah persediaan asas penternakan lintah selesai, penulis telah menyertai satu karnival keusahawan atas pelawaan mentor. Perniagaan penulis telah mendapat sambutan yang agak menggalakkan terutamanya dari golongan lelaki dewasa. Caj bekam lintah yang dikenakan kepada pelanggan bergantung kepada kuantiti lintah yang digunakan.

Terdapat dua pakej bayaran yang disediakan iaitu untuk seekor lintah pada harga RM10 dan untuk 6 ekor lintah pada harga RM50. Setiap lintah yang digunakan tidak akan diguna semula bagi menjaga keselamatan pelanggan. Penulis amat gembira dan seronok menjalankan perniagaan ini walaupun pada hakikatnya sangat geli dengan lintah.

Sememangnya terdapat banyak manfaat dari bekam lintah seperti mengeluarkan darah kotor dan beracun di dalam badan, mengeluarkan kandungan gula berlebihan di dalam darah, meningkatkan oksigen dalam badan dan banyak lagi. Melalui bekam lintah, darah toksik dari dalam tubuh dikeluarkan melalui permukaan kulit. Hal ini kerana lintah mempunyai enzim semulajadi untuk mencairkan darah dan sekaligus dapat melancarkan peredaran darah dalam badan. Bekam lintah juga dikatakan teknik detoksifikasi yang berkesan dan dapat merawat pelbagai penyakit dan memulihkan fungsi tubuh. Ketika rawatan, lintah akan diletakkan di kawasan tubuh yang sakit dan darah toksik pada kawasan tersebut akan disedut oleh lintah.

Walaupun bagaimanapun, langit tidak sentiasa cerah. Penulis telah diduga dengan khianat orang apabila lintah yang dipelihara mati kesemuanya akibat diracun oleh orang yang tidak bertanggungjawab. Modal yang dikeluarkan masih belum berbalik tetapi penulis telah diduga sebegini rupa. Walaupun telah mengalami kerugian, penulis masih tidak berputus asa. Minat untuk berniaga telah mendorong penulis mencuba lagi perniagaan yang lain.

Penulis telah memulakan perniagaan garam bukit setelah melihat kepada keberkesanan garam bukit yang dimakan oleh ayah penulis yang merupakan pesakit kencing manis dan darah tinggi. Penulis telah menghubungi peniaga yang dijumpai di karnival keusahawanan dan menyatakan hasrat untuk menjadi agen kepada produk garam bukitnya. Penulis sekali lagi telah menyertai beberapa karnival bagi menjual produk tersebut dan dalam masa yang sama menawarkan kepada sesiapa yang berminat untuk menjadi agen kepada produk garam bukit. Walaubagaimanapun, kos yang diperlukan untuk mendapatkan garam dari peniaga agak tinggi. Oleh itu, penulis telah membuat carian di internet dan berjumpa dengan seorang pembekal garam yang merupakan seorang pengimport utama garam dari Pakistan di Malaysia. Beliau menawarkan harga yang lebih rendah tetapi kualiti yang lebih tinggi. Walaupun perlu membuat pembungkusan dan pemprosesan sendiri, namun ia sangatlah berbaloi. Beberapa jenis garam telah menjadi produk jualan seperti garam rendaman kaki, garam masakan putih, garam masakan merah dan juga lampu garam. Untuk garam masakan, penulis memilih garam masakan premium kerana ia lebih berkualiti berbanding garam-garam lain walaupun harganya agak tinggi. Bagi penulis, kualiti sesuatu produk adalah penting. Akhirnya, penulis telah menjadi pembekal produk garam bukit berjenama sendiri dan mempunyai agen-agen jualan sendiri. *Garam Bukit (sumber gambar: google)*

Kebanyakan pelanggan yang setia telah menyatakan kepuasan hati mereka dan mengatakan garam yang dibekalkan tidak sama rasanya seperti garam yang berada di pasaran. Penulis juga telah menjadi pengedar kepada produk garam kepada beberapa individu yang juga merupakan peniaga garam bukit secara kecil-kecilan dengan jenama mereka sendiri.



Benarlah apa yang ditulis di dalam hadis yang berbunyi “Berniagalah kamu kerana sembilan persepuluh punca rezeki adalah dalam perniagaan”. Perniagaan adalah usaha yang mulia dan memberi manfaat kepada orang lain. Sebuah kejayaan dalam perniagaan bukan hanya diukur pada angka tetapi pada hati budi sebagai seorang usahawan. Rezeki Allah bukanlah semata-mata terletak pada jenis pekerjaan, tetapi pada usaha dan kesungguhan yang ingin dilakukan oleh seseorang. Oleh itu, kita sebagai hambaNya perlu meletakkan sepenuh kepercayaan kepada apa yang Allah telah tentukan untuk kita.

JOM COD ! “WHEN YOU SUPPORT SMALL BUSINESS. YOU ARE SUPPORTING A DREAM”

Penulis: Anis Syahirah Azzlan & Juliza Salleh
UiTM Cawangan Sarawak, Kampus Samarahan 2

Sejak dari kecil, ibu melatih kami untuk berdikari. Saya, Anis Syahirah merupakan anak sulung dalam keluarga yang mempunyai dua orang adik iaitu Affique Syazwan dan Anis Farhana. Kami membesar di dalam keluarga yang amat sederhana. Ibu merupakan seorang ibu tunggal yang tabah dan cekal menjaga dan mendidik kami sejak lahir lagi. Ketabahan ibu telah mendorong saya bertekad untuk mengejar impian demi mengubah nasib keluarga. Adakalanya, hidup ini sukar untuk dijangka. Tetapi, Allah S.W.T telah mengatur setiap langkah dalam kehidupan seseorang manusia. Kami akur dengan segala ketentuanNya. Masih segar di ingatan, saya amat cenderung dalam bidang perniagaan. Sejak zaman sekolah lagi, saya berminat untuk menceburi bidang perniagaan kerana berasa yakin bahawa saya mampu melaksanakan tanggungjawab sebagai seorang ahli perniagaan suatu hari nanti.

Kisah saya bermula apabila saya berusia 13 tahun. Tatkala sibuk dengan urusan sekolah, tercetus idea untuk memulakan perniagaan kecil-kecilan. Pada awalnya, segan silu rasanya untuk menyatakan hasrat kepada si ibu. Namun, tekad dan keazaman yang kuat dalam diri telah mendorong saya untuk berbincang dengan ibu sama ada dia setuju ataupun sebaliknya bagi memberikan sedikit modal kepada saya. Bak kata pepatah, sikit-sikit lama-lama jadi bukit. Si ibu yang baik hati tidak pernah menolak permintaan anaknya kerana baginya, dia yakin bahawa anak tidak akan pernah mengecewakannya. Dengan bermodalkan RM40, saya berjaya untuk berniaga Kek Cheese Leleh yang berharga RM5 sebekas. Semakin hari, banyak sambutan yang telah saya dapat terutamanya di sekolah. Saya turut juga menghantar ke gerai ibu kepada sahabat baik saya. Alhamdulillah, sambutan yang menggalakkan daripada banyak pihak amat menggembirakan saya. Ini secara langsung telah mendorong saya untuk terus mengembangkan minat dan bakat yang sedia ada. Bermula dengan menjual Kek Cheese Leleh, saya telah meneruskan legasi dengan menjual menu baru iaitu Kek Coklat. Sambutan yang amat menggalakkan telah menimbulkan rasa bersyukur yang tidak berpenghujung dan sekaligus membakar semangat saya untuk meneruskan perniagaan ini.

Betullah kata orang, tak kenal maka tak cinta. Pengalaman ini telah mendewasakan saya dan berjaya memupuk rasa minat untuk meneruskan perniagaan sehingga saya tamat belajar. Pada tahun 2017, setelah selesai Sijil Pelajaran Malaysia (SPM), saya bergiat aktif di dalam bidang perniagaan kerana idea untuk memperkenalkan menu baru telah mendorong saya untuk menjadikan perniagaan ini sebagai sumber rezeki kami sekeluarga. Setelah tamat SPM, saya aktif di dalam pembuatan Sushi Homemade iaitu menu baru yang telah saya perkenalkan selain Kek Cheese Leleh dan Kek Coklat. Sushi yang dijual dengan harga RM5, RM15 dan RM30 mendapat sambutan di luar jangkaan saya kerana menu tersebut jarang sekali dijual oleh peniaga muslim. Sudah tentu mereka tidak berasa was-was kerana segala bahan yang saya gunakan adalah halal dan bersih.

Sekadar bicara hati, keazaman untuk mengubah nasib keluarga telah menjadi tekad dan impian saya. Dengan kehendak Ilahi, segalanya dipermudahkan walaupun pada mulanya agak sukar dan mencabar kerana saya masih bersekolah lagi. Kini, rezeki yang dicurahkan tiada berpenghujung. Alhamdulillah atas segala nikmat. Melihat kepada kebolehan dan ketekunan saya dalam melaksanakan tugas, ibu telah membenarkan saya untuk menyertai kursus memandu. Seperti yang kita ketahui, dunia kini semakin moden. Tidak semua orang sanggup beratur panjang hanya untuk menunggu giliran pesanan di kedai atau mereka



perlu ke rumah peniaga untuk mengambil tempahan. Sekarang, semuanya hanya di hujung jari. Dengan hanya menempah melalui aplikasi WhatsApp atau Facebook, semuanya menjadi lebih mudah. Dengan adanya lesen kenderaan, saya telah melakukan perkhidmatan COD iaitu cash on delivery pada setiap hujung minggu. Caj yang dikenakan tidaklah terlalu mahal, di mana caj tersebut bergantung kepada jarak rumah saya dan pelanggan. Sejak saya aktif dalam perkhidmatan COD, tempahan yang saya peroleh sememangnya tidak menang tangan. Adakalanya,

saya terpaksa meminta bantuan dan mengupah rakan sendiri untuk membantu saya menghantar tempahan pelanggan.

Namun, siapa kata perniagaan sekecil ini tiada saingannya. Bagi cendawan yang tumbuh selepas hujan, semakin hari semakin banyak individu lain memulakan konsep perniagaan yang sama seperti yang sedang saya jalankan. Perniagaan kecil-kecilan saya telah mendapat banyak persaingan dan terdapat segelintir peniaga cuba untuk menjatuhkan saya hanya kerana umur saya yang jauh lebih muda daripada mereka. Mereka beranggapan bahawa umur semuda ini tidak mampu menangani masalah sebesar itu. Tidak dinafikan, usia saya sememangnya masih muda dan jauh berbeza dengan peniaga lain bahkan pada masa itu tiada yang berniaga seawal usia saya. Tetapi, saya bukanlah seorang yang mudah menyerah kalah. Saya tetap berusaha untuk membuktikan bahawa saya bersedia menghadapi apa jua cabaran dari segi mental dan fizikal. Kerajinan dan ketekunan saya telah membuahkan hasil yang tidak pernah saya jangkakan. Walaupun pada tahun 2019 saya telah melanjutkan pelajaran di UiTM Kampus Samarahan, Sarawak, saya tetap akan meneruskan perniagaan kecil saya ini pada cuti semester. Segala peluang yang ada tidak akan saya persiakan kerana saya yakin dan percaya bahawa rezeki yang telah Allah S.W.T tetapkan tidak pernah salah alamat selagi kita terus berusaha. Semuanya bergantung pada diri sendiri sama ada mahu berusaha bersungguh-sungguh atau sebaliknya.

Beralih pula pada perkhidmatan COD yang saya tawarkan. Perkhidmatan sebegini sememangnya sudah menjadi ikutan ramai terutamanya bagi peniaga yang memiliki kenderaan sendiri. Perkhidmatan ini memudahkan urusan di antara pelanggan dan peniaga, sekaligus menjimatkan masa kerana peniaga akan menghantar tempahan terus ke rumah pelanggan dan mereka pula tidak perlu menunggu lama. Sejak memiliki lesen memandu, saya mendapat keizinan daripada ibu untuk melakukan perkhidmatan COD di sekitar kawasan Sibul supaya tempahan yang dilakukan terutamanya sushi akan sampai ke tangan pelanggan pada masa yang ditetapkan. Oleh itu, mereka dapat menikmati makanan yang baru dimasak dan segar. Secara tidak langsung, pelanggan akan berasa puas hati dan memberikan maklumbalas yang positif terhadap hasil air tangan saya. Kebiasaannya, caj yang dikenakan hanyalah RM2 atau RM3 sahaja bagi setiap pelanggan. Kos penghantaran yang rendah inilah yang mendorong mereka untuk menyokong perkhidmatan COD yang saya tawarkan.

Kini, walaupun masih merupakan pelajar semester tiga diploma jurusan perakaunan, saya tetap bergiat aktif di dalam bidang perniagaan. Dalam sesuatu masa ketika cuti semester, hasil jualan saya pernah mencecah di antara RM2000 sehingga RM3000. Selain itu, pada setiap hujung minggu, saya akan mengunjungi rumah nenek saya yang terletak di Kuching, di mana ia lebih dekat dengan kampus tempat saya belajar untuk mengembangkan lagi usaha saya ini di sekitar bandaraya Kuching. Secara tidak langsung, saya juga dapat menambah pendapatan sampingan ketika kuliah berjalan dan dapat menambah pelanggan dari dua bandar utama di Sarawak, iaitu Sibul dan Kuching. Saya akan membuat tempahan "Mochi", iaitu makanan Jepun yang menjadi tarikan di Malaysia, terutamanya dalam kalangan anak-anak muda. Ini kerana rasanya yang cukup enak dan menyelerakan serta antara makanan baru yang menjadi ikutan zaman kini. Seperti kata pepatah, hendak seribu daya tak hendak seribu dalih. Ianya suatu kebahagiaan bagi saya apabila mampu membuatkan pelanggan berpuas hati dan menerima hasil air tangan saya dengan seikhlas hati.



Akhir kata, sekiranya kita minat akan sesuatu yang tidak mendatangkan rugi atau mudarat ke atas diri sendiri, maka kejarlah minat itu kerana terdapat rezeki yang telah Allah S.W.T selitkan untuk diri kita selagi kita berusaha. Saya berharap suatu hari nanti saya dapat mempunyai bangunan perniagaan sendiri di samping cita-cita saya menjadi seorang akauntan yang profesional. Kepada rakan-rakan yang mempunyai minat yang sama seperti saya, teruskanlah usaha anda dan jangan berputus asa. Setiap usaha pasti ada hasilnya. Allah juga sendiri telah berjanji kepada hamba-hambanya, "Sesungguhnya bersama kesusahan itu ada kemudahan." (Al-Insyirah: 6).

Penulis: Mohammad Nazri Ali
UiTM Cawangan Johor

Melihat kepada terhadnya perkhidmatan rawatan kesihatan dikalangan doktor wanita bagi klinik swasta persendirian di daerah Segamat, Dr. Ezzah Nafisah Arpan yang merupakan anak jati kelahiran Segamat telah mengambil langkah membuka klinik swasta dengan nama Klinik Sihat yang berada ditengah-tengah bandar Segamat. Klinik Sihat telah beroperasi selama hampir 3 tahun dan mempunyai seramai 5 orang pekerja yang mempunyai kelulusan dalam bidang kejururawatan. Klinik Sihat menawarkan pelbagai perkhidmatan rawatan seperti pemeriksaan umum, pemeriksaan ibu mengandung, pemeriksaan darah, pemeriksaan air kencing, pemeriksaan jantung, nebulizer, vaksin, perancang keluarga, sunat bayi, scan 3d/4d dan banyak lagi.



Dr. Ezzah Nafisah Arpan telah mendapat pendidikan awal di Sekolah Rendah Kebangsaan Kampung Jawa, Segamat dan kemudian ke Sekolah Menengah Dato' Bentara Dalam Segamat, Johor sehingga tingkatan lima. Beliau kemudian telah mendapat tawaran meneruskan pengajian di peringkat sains matrikulasi di Kolej Matrikulasi Tangkak, Johor dan kemudian telah ditawarkan biasiswa tajaan MARA untuk meneruskan pengajian ke peringkat Ijazah Sarjana Muda dalam bidang perubatan di Universiti Hasanuddin Makassar, Indonesia. Setelah beliau berjaya menamatkan pengajian dalam bidang perubatan, beliau terus diserap masuk sebagai doktor pelatih di Hospital Segamat selama 2 tahun. Beliau kemudiannya telah dipindahkan ke Jabatan Keselamatan dan Kesihatan Pekerjaan Negeri Johor (JKKP) yang berpusat di bandar Johor Bahru selama hampir 2 tahun. Sewaktu di JKKP, beliau telah ditugaskan menjaga dan mengawal selia tahap keselamatan dan kesihatan pekerja di sekitar negeri Johor. Jika mempunyai masa lapang, beliau akan menjadi doktor locum (ganti) di beberapa buah klinik swasta di sekitar Johor Bahru. Walau bagaimanapun, disebabkan terhadnya perkhidmatan doktor wanita bagi klinik swasta persendirian di daerah Segamat, beliau telah mengambil keputusan untuk menamatkan perkhidmatan sebagai doktor kerajaan dan membuka klinik persendirian bagi memberikan perkhidmatan kepada penduduk di daerah Segamat.

Bercerita mengenai pengalaman menjalankan perniagaan sendiri seawal usia 28 tahun, ia bukanlah suatu perkara yang mudah memandangkan beliau baru setahun mendirikan rumah tangga ketika itu. Suami beliau yang merupakan seorang tenaga pengajar di salah sebuah universiti tempatan di Johor telah menjadi sumber kekuatan dan motivasi untuk beliau meneruskan hasrat untuk mencurahkan bakti kepada tempat kelahiran dengan membuka klinik persendirian. Klinik Sihat kini telah mempunyai seramai hampir 120,345 pesakit dan terdapat 25 panel yang berkolaborasi dengan Klinik Sihat antaranya UiTM, PmCare, MiCare, Health Connect, eMAS dan AIA. Mengimbu kembali sewaktu peringkat awal Klinik Sihat memulakan operasi, hanya terdapat 30 orang pesakit yang datang mendapatkan rawatan pada 3 bulan pertama. Namun, hal ini tidak pernah mematahkan semangat Dr. Ezzah untuk terus berjuang dalam bidang yang diceburi. Menggenggam kata-kata "Rezeki Allah itu pasti", akhirnya beliau mampu bertahan sehingga hari ini.



BERMULA DARI HOBI. KINI BERGELAR USAHAWAN MUDA.

Penulis: Aidarohani Samsudin, Diana' Mazan, Dr. Azizul Hakim Samsudin
UiTM Cawangan Johor



Khairul Adzwan Khairullah dan isterinya Nur Hidayah Abu Bakar

Hobi merujuk kepada aktiviti kegemaran yang dilakukan oleh seseorang pada waktu lapang. Terdapat pelbagai jenis hobi antaranya mengumpul setem, menjahit, memasak, bermain permainan komputer dan lain-lain lagi. Ia mampu memberi kepuasan dan ketenangan jiwa kepada seseorang.

Di zaman yang serba canggih ini, hobi boleh ditukar menjadi satu kerjaya yang mampu memberi pendapatan yang lumayan. Tidak kiralah sama ada ia dijadikan kerjaya sepenuh masa atau sampingan, ia tetap menghasilkan pulangan.

Khairul Adzwan Khairullah, graduan Ijazah Sarjana Muda Kejuruteraan Mekanikal dari Universiti Teknologi MARA (UiTM) adalah antara mereka yang menjadikan hobi sebagai sumber pendapatan.

Anak kelahiran Pontian, Johor ini gemar mengisi masa lapang dengan menghasilkan sesuatu produk seperti kraf tangan dan cenderamata daripada bahan baharu mahupun terpakai. Kemahiran ini memerlukan daya cipta dan kreativiti yang tinggi.

Produk yang dihasilkan itu pada mulanya adalah untuk dijadikan barangan perhiasan, hadiah dan untuk kegunaan harian. Bermula dari situ, beliau melihat hobinya ini sebagai satu peluang menjana pendapatan. Sementelahan beliau juga minat bidang keusahawanan. Justeru, seawal tahun 2008 beliau mula menceburi bidang perniagaan kecil-kecilan dan memasarkan barangan yang dihasilkannya di bawah jenama krlbrands secara dalam talian dengan serius.

Tanpa membuat sebarang pinjaman daripada mana-mana institusi, beliau mampu menjana pendapatan yang lumayan. Beliau hanya membeli mesin pencetak dua dimensi pelbagai rekaan menggunakan simpanannya sendiri kerana percaya bahawa tidak semestinya bagi menghasilkan sesuatu produk yang berkualiti memerlukan modal yang besar.

Kreativitinya dalam memanfaatkan dan mengolah barangan terpakai yang selama ini tidak terfikir boleh menjana pendapatan juga berjaya meminimumkan kos pengeluaran, namun hasilnya tetap unik. Maka tidak hairanlah pendapatan sampingan dari hobinya itu kadangkala melebihi pendapatan tetapnya sebagai jurutera mekanikal.

Turut dibantu oleh isterinya, kini syarikat beliau telah berjaya menghasilkan lebih 30 produk kraf tangan seperti aksesori bayi dan pelbagai perhiasan dalaman rumah. Lebih membanggakan, pelanggan yang membeli produknya bukan sahaja dari Kuala Lumpur, Sabah, Sarawak dan Johor, malahan banyak juga tempahan yang diterima daripada warga Kota Singa (Singapura).

Pada tahun 2017, beliau telah diundang oleh Carousell iaitu salah sebuah syarikat pasaran dalam talian terbesar di Malaysia untuk berkongsi pengalaman perniagaan bersama usahawan komuniti Caroussell dalam Program Caroussell Live. Penghormatan tersebut diberikan kerana beliau merupakan Carouseller tertinggi di Johor.

Walaupun mempunyai kerjaya tetap sebagai jurutera mekanikal, ia bukanlah penghalang untuk beliau memajukan lagi perniagaannya.



MUSAFIR SI PENIAGA JALANAN

Penulis: Husnizam Hosin
UiTM Cawangan Johor

Anaknora Cuisine tajuk cerita,
Pelbagai warna kisah bersama,
Bermula biasa ingin sempurna,
Doakan saja biar berjaya

Menceburi bidang perniagaan khususnya sebagai peniaga jalanan bagi Lokman adalah sebuah perjalanan yang tiada penghujungnya. Ianya penuh dengan pelbagai cerita kehidupan yang tidak semua orang dapat gambarkan dan hanya yang mengalami dapat merasainya. Ianya seperti sebuah mimpi ngeri bagi seseorang yang mempunyai segulung ijazah untuk berniaga di tepi jalan. Namun, semuanya itu adalah ego dan mentaliti masyarakat semata. Bagi mereka, apabila seseorang itu bekerja 'makan gaji' segalanya terjamin dan ianya dikira sudahpun beroleh kejayaan. Seperti beliau, yang telah memilih kerjaya sebagai seorang peniaga perlu menjadikan kata-kata masyarakat ini sebagai pembakar semangat untuk membuktikan sesuatu yang terlalu tersirat dalam makna sesebuah kejayaan. Tidak dinafikan malu menjadi musuh utama pada mulanya, bermacam perasaan bermain di fikiran, ditambah pula dengan kata-kata orang sekeliling "ada ijazah tapi kerja tepi jalan", "berapa lama je kau boleh bertahan", "berhenti kerja bank dan berniaga tepi jalan", "tak malu ke dengan kawan-kawan". Semua ini beliau anggap hanya kata-kata negatif yang dijadikan motivasi di dalam kehidupannya sebagai seorang usahawan berjaya. Berbekalkan minat dan sedikit pengalaman berniaga, beliau terus merangka rancangan perniagaan sendiri.

Sejujurnya, beliau bukanlah datang dari latar belakang keluarga yang berada, begitu mudah untuk mendapatkan modal yang besar untuk memulakan perniagaan. Tetapi cukuplah hanya untuk membeli perkakasan asas berniaga dan memulakannya di tepi jalan sebagai langkah pertama. Sebelum ini, beliau bekerja sebagai eksekutif di SME Bank Cawangan Kuantan yang menguruskan pembiayaan perniagaan bagi para usahawan. Pengalaman ini menjadikannya terlalu dekat dengan usahawan tanpa mengira skala perniagaan sama ada kecil, sederhana atau besar. Lain perniagaan lain jalan ceritanya, tetapi yang sama

adalah semangat mereka untuk terus berusaha bagi memastikan perniagaan mereka ke arah yang lebih baik dari hari ke hari. Mempunyai seorang adik yang berpengalaman di dalam perniagaan, sedikit sebanyak memberi kekuatan untuk bersama sebagai rakan niaga dan ini lebih memudahkan beliau dari segala sudut operasi syarikat yang akan dibina. Adiknya mempunyai pengalaman sebagai peniaga jalanan dan Lokman mempunyai pengalaman kerja serta ilmu teori perniagaan semasa belajar di universiti. Mereka mengharapkan kombinasi yang sempurna ini dapat menjadikan perniagaan mereka lain dari peniaga jalanan yang lain. Walaupun hanya di jalanan, tetapi segala maklumat dan keperluan bagi penubuhan sesebuah syarikat adalah cukup dan lengkap.

Buat apa nak malu, bukan kita buat salah, bukan kita meminta, semuanya adalah usaha dan niat murni untuk mencari rezeki yang halal. Tetapi dengan pandangan serong sesetengah orang tampak ianya malu dan sukar untuk dilakukan. Berniaga bukan untuk menjadikan kita kaya, tetapi untuk melangsungkan sebuah kehidupan yang memberikan seribu satu makna dan manfaat kepada diri dan masyarakat. Seperti kelihatannya semua mudah dan senang, namun hakikatnya bagi seorang peniaga, bermacam ragam dan cabaran perlu ditempuhi di dalam menghadapi hari-hari yang mendatang, khususnya peniaga jalanan. Jiwa mesti kental, hati wajib cekal, risiko sentiasa ada untuk dihadapi, tetapi percayalah rezeki di tangan Tuhan, apa yang perlu dibuat adalah terus berusaha, berdoa dan mengharapkan yang terbaik daripada Allah swt. Memandangkan mereka berdua adalah adik beradik, maka tercetuslah ilham untuk namakan perniagaan "ANAKNORA CUISINE". Oleh dengan itu, bermulalah perjalanan hidup mereka sebagai peniaga jalanan dengan menu utama "NASI AYAM DARA". Resipi tradisi ini diturunkan oleh majikan adik beliau selepas hampir tujuh tahun bekerja. Justeru, mereka mengambil peluang yang ada untuk terus memanfaatkan dengan sebaiknya.

Masih segar dalam ingatan pada hari pertama mereka ke tapak niaga di awal tahun 2017, hati terlalu sayu dan sebak sehingga Lokman menitikkan air mata. Tidak pasti sama ada tangisan kegembiraan atau kesedihan pada ketika itu. Berbekalkan niat dengan satu tujuan untuk mencari rezeki yang halal mereka lebih semangat dan yakin dengan jalan yang mereka pilih ini. Setiap hari mereka berdoa agar dilimpahkan rezeki yang luas dan segala yang dijual habis dibeli oleh pelanggan. Dengan hanya bermula sebanyak empat (4) ekor ayam sehari kini selepas tiga tahun perniagaan kami menunjukkan penambahan kepada 15 ekor ayam sehari. Ianya bukanlah satu jumlah yang besar, tetapi bagi mereka dua beradik, ianya sebuah kejayaan dan apa yang dirancang adalah peningkatan yang berterusan. Bagi mereka, apabila segala yang diletak sebagai sasaran tercapai, itu sudah cukup memuaskan dan sudah berada di landasan yang baik untuk berjaya. Hal ini menunjukkan segala usaha dan percaturan perniagaan mereka terbalas dan kini, mereka mempunyai dua cawangan.

ANAKNORA CUISINE ditubuhkan pada tahun 2017 sebagai syarikat perkongsian yang diterajui oleh dua orang adik beradik Lokman dan Saiful yang mengkhususkan makanan sebagai perniagaan utama. Nasi Ayam Dara merupakan menu utama yang sekarang ini menunjukkan perkembangan positif di daerah Muar, khususnya di kawasan Bakri. Operasi perniagaan bermula dari jam 9.00 pagi sehingga jam 2.00 petang pada setiap hari dan cuti hanya pada hari Jumaat. Mereka juga mengambil tempahan untuk segala apa jua majlis keraian di kawasan sekitar Muar secara buffet mahupun bungkus. Untuk tempahan, mereka juga ada beberapa menu tambahan, iaitu roti jala dan nasi lemak. Terdapat dua cawangan utama, iaitu di Bakri Batu 5 yang merupakan warung bagi membolehkan pelanggan untuk makan di situ atau bungkus dan satu lagi di tepi jalan Bakri Batu 4 yang hanya membolehkan pelanggan untuk bungkus sahaja. Van Nissan C20 merupakan kenderaan utama perniagaan mereka dan merupakan watak utama yang sangat berjasa selama ini. Kenderaan tersebut juga merupakan trade mark ANAKNORA CUISINE di kawasan Bakri. Malah, sebilangan pelanggan menggelarkan perniagaan ini sebagai nasi ayam van merah.



Suatu hari, penulis bertemu Kirami dan Sufian, sahabat lama zaman persekolahan dahulu di sebuah kedai makan di Alor Gajah. Pelanggannya agak ramai walaupun bukan waktu puncak. Pesanan diambil dengan cepat oleh pembantu kedai yang mencatatkannya di atas sehelai kertas kecil. Beberapa menu makanan dan minuman dipesan dan semuanya dihidangkan dengan agak cepat. Makanannya enak dan menyelerakan.

Seusai menjamu selera, saya ke kaunter bayaran. Pemilik kedai, seorang lelaki separuh abad lantas bertanya, 'Abang makan apa tadi?' Penulis menyebut set makanan, sambil dia mencatat harga di atas kertas mahjong yang dihamparkan di atas kaunter, lalu mengiranya secara congak dengan cekap. Penulis perhatikan terdapat banyak catatan pengiraan lain di atas kertas yang sama. Hampir juga penulis terlupa menyebut minuman tambahan yang kami minum tadi, namun diingatkan oleh Sufian yang tiba-tiba muncul sambil menghulurkan sekeping wang kertas RM100 kepada lelaki di kaunter.

Senario di atas ialah salah satu dari pengalaman observasi pada tingkah laku pengurusan kedai makan. Pemilik kedai ini menggunakan pendekatan yang mudah atau sikap ambil mudah dengan menaruh kepercayaan sepenuhnya kepada pelanggan. Kedai makan, sememangnya merupakan salah satu daripada bidang perniagaan yang banyak diceburi oleh golongan bumiputera. Entiti perniagaan yang ditubuhkan terdiri daripada pelbagai saiz sama ada kecil, besar atau sederhana; dalam kategori warung, kedai makan, kedai kopi, bistro, kafeteria dan sebagainya.

Produk makanan yang dihasilkan pula terdiri dari pelbagai jenis seperti makanan Melayu, makanan barat, makanan Thailand, makanan laut dan lain-lain lagi. Antara aspek asas operasi dalam menguruskan perniagaan kedai makan ialah pengambilan pesanan, penyediaan, penghantaran pesanan, pengiraan bil dan kutipan bayaran daripada pelanggan. Bagi setiap aspek operasi, pelbagai cara digunakan oleh pengendali kedai yang berlainan.

Kebanyakan kedai menjual tomyam dan makanan laut, seringkali mencatat pesanan pelanggan menggunakan kod ringkas seperti NGK-P untuk nasi goreng kampung kurang pedas dan TYC untuk tomyam campur di atas sehelai kertas kecil. Kertas itu seterusnya digantung di bahagian dapur mengikut giliran pesanan, selalunya menggunakan penyepit pakaian dan diserahkan pula kepada juruwang setelah pesanan makanan disiapkan oleh tukang masak. Apabila pelanggan mahu membayar bil, juruwang akan mengeluarkan kertas catatan pesanan tadi, membuat pengesahan lisan dengan pelanggan tentang butiran makanan dan mengira jumlah bil menggunakan kalkulator biasa.

Pada sesetengah kedai, kuantiti makanan dan jenis makanan yang ingin dipesan perlu ditulis sendiri oleh pelanggan di atas borang khas. Borang yang disediakan menyenaraikan secara terperinci setiap menu yang dijual berserta harga. Justeru, pelanggan hanya perlu menulis kuantiti menu yang mahu dipesan. Mesin daftar tunai digunakan untuk mengira jumlah bil pelanggan. Resit dikeluarkan kepada pelanggan sama ada diminta mahu pun tidak. Pendekatan ini kelihatannya lebih realistik. Barangkali kita pernah singgah di kedai makan yang tidak menyimpan sebarang catatan. Semua proses jualan seperti pengambilan pesanan oleh pelayan kedai, penyampaian maklumat pesanan daripada pelayan kepada tukang masak dan pengiraan bil dilakukan secara lisan dan menggunakan daya ingatan semata-mata. Kedai sebegini mengaplikasi konsep bebas kertas dalam operasinya! Hebat.

Dalam situasi di mana tiada dokumentasi digunakan, pengendali kedai makan bergantung penuh kepada pelanggan untuk menyenaraikan makanan dan minuman yang ditempah. Ia tidak menjadi masalah jika kuantiti makanan yang dipesan itu sedikit. Tetapi bayangkanlah jika pelanggan datang dengan ahli keluarga seramai sepuluh orang, kaedah ini boleh menimbulkan masalah dan kerisauan kepada pelanggan dan pengusaha. Penulis pernah gambi gambar makanan terhidang sebagai langkah pengawasan dan pembuktian makanan yang dipesan. Gambaran ini menunjukkan sebahagian besar pengendali kedai makan di Malaysia tidak mengamalkan sistem pengambilan pesanan dan sistem pengiraan bil yang cekap. Sebagai contoh, terdapat peniaga yang tidak mencatat langsung perincian jenis dan kuantiti makanan yang dipesan. Akibatnya, masalah seringkali timbul semasa proses pengiraan harga makanan dan ia menimbulkan keraguan bagi pihak pengguna.

Berdasarkan observasi penulis, ramai di kalangan peniaga yang meminta pelanggan untuk menyatakan secara lisan butiran makanan, manakala peniaga memegang kalkulator untuk mengira. Ini menggambarkan peniaga tidak menyedari risiko yang dihadapi apabila urusan pengendalian tidak sistematik boleh memberi kesan buruk kepada perniagaan mereka. Meskipun faktor keseimbangan antara kos dan 'sikap baik' perlu diambil kira, ia tidak bermakna peniaga boleh mengabaikan kepentingan mengamalkan sistem pengiraan bil yang sistematik. Risiko yang timbul akibat kegagalan peniaga menggunakan sistem asas yang berkesan boleh mengakibatkan kerugian di pihak pekedai mahu pun di pihak pelanggan. Ketiadaan sistem pesanan dan

penyediaan bil secara bertulis berkemungkinan menimbulkan pelbagai masalah seperti kesilapan menyediakan makanan, kesilapan pengiraan jumlah bil, baik yang disengajakan mahu pun tidak. Pelanggan juga tidak dapat melakukan semakan sama ada jumlah harga makanan yang telah disediakan dikira dengan tepat atau pun tidak.

Ketiadaan resit bayaran dengan butiran terperinci harga setiap makanan yang dinikmati pula seringkali menyebabkan pelanggan tertanya-tanya tentang perincian harga yang dikira oleh peniaga. Sudah tiba masanya pengendali kedai makan di negara ini, mengubah sikap dan cara menjalankan perniagaan, terutamanya di dalam proses mengambil pesanan dan pengiraan bil. Tidak dinafikan bahawa faktor keseimbangan kos dan faedah sememangnya perlu diambil kira dalam merangka sistem yang digunakan. Pelanggan tidak mengharapkan semua peniaga menggunapakai sistem pesanan dan pengebilan berkomputer seperti yang digunakan di kedai francais, ataupun menggunakan aplikasi "wechat pay", cuma memadailah menggunakan mesin daftar tunai yang mampu dimiliki pengusaha. Penggunaan borang pesanan berlapis (carbon copy) boleh digunakan bagi mengurangkan kos pengurusan. Ia boleh mengelakkan kesilapan mengambil pesanan dan kesalahan pengiraan, malah pelanggan boleh menyemak harga yang dibayar. Justeru, adalah diharapkan agar pengendali kedai makan memikirkan kaedah atau sistem kerja yang bersesuaian untuk perniagaan mereka.

Pada pendapat penulis, setiap kedai makan perlu sekurang-kurangnya menggunapakai satu dokumen ringkas bagi merekodkan pesanan, menyediakan makanan serta mengira bil bagi setiap pelanggan. Ia boleh mengelak situasi yang sama berulang; 'Abang sekeluarga makan apa tadi?' Pelanggan menjadi bingung tidak keharuan!

DARI MATA HATI SEORANG PEMBELI: CLICK. CLICK! TERIMA. . .

Penulis: Nuruladilah Mohamed
Akademi Pengajian Bahasa, UiTM Terengganu

"Happiness means receiving what you ordered online" Ding! Dong! Ada bungkusan ya puan. Itulah saat-saat yang ditunggu oleh semua pembeli atas talian di seluruh dunia setiap kali penghantar bungkusan tiba di hadapan rumah. Dari mula barangan 'dimasukkan' ke cart sehingga setiap detik proses penghantaran disemak secara berkala dengan menggunakan tracking number yang diberi oleh peniaga. E- dagang merujuk kepada proses penjualan dan pembelian serta perkhidmatan secara atas talian. Penerimaan pembelian secara atas talian atau lebih dikenali sebagai online shopping telah mendapat sambutan yang sangat baik kerana ia mudah dan lebih menjimatkan masa berbanding urusan di premis fizikal. Sambutan yang menggalakkan ini telah memberi kesan positif kepada ekonomi negara sekaligus memberi peluang perniagaan yang lebih banyak kepada para peniaga. Dari mata hati seorang pembeli, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keinginan seseorang pembeli secara atas talian untuk melakukan proses pembelian dan juga transaksi seperti platform pilihan laman niaga, kepelbagaian pilihan produk, jangka masa penghantaran, dan cara pembayaran.

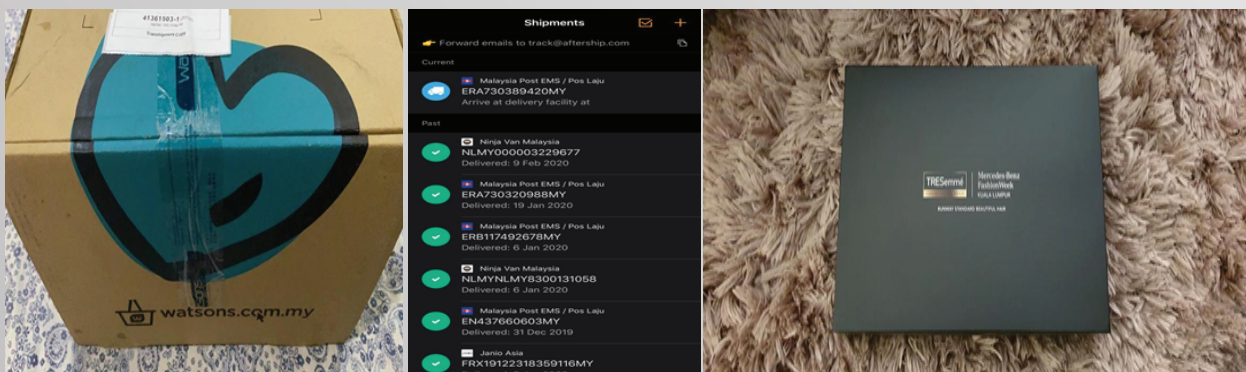
Pilihan laman niaga atas talian di Malaysia telah banyak tersedia dan ia juga mudah diakses dari mana-mana sahaja. Semakin banyak peniaga menjual barang secara online, semakin tinggi daya saing dan harga pun semakin murah. Jika anda perasan, barangan dijual secara atas talian sebenarnya lebih murah berbanding yang terdapat di kedai-kedai fizikal. Dari mata hati seorang pembeli, pilihan laman jualan atas talian yang banyak telah memberi kelebihan kepada pembeli untuk membuat perbandingan harga, produk, dan servis yang ditawarkan. Antara pilihan laman jualan adalah Lazada, Shopee, Fashion Valet, Alibaba.com dan banyak lagi. Selain daripada platform yang disediakan melalui laman sesawang dan aplikasi, para pembeli juga dapat menggunakan laman sosial mereka seperti Facebook atau Instagram dalam mencari barangan yang dijual. Melalui platform yang tersedia ini jugalah, pembeli dapat memilih barang atau produk keperluan secara lebih bijak melalui tawaran perkhidmatan yang disediakan oleh para peniaga. Customer engagement atau hubungan di antara peniaga dan pembeli adalah lebih cepat dan ia berlaku secara real-time melalui media sosial tersebut. Kelebihan ini telah menarik minat para pembeli untuk beralih kepada platform yang bersesuaian dengan kehendak mereka.

Selain itu, kepelbagaian pilihan produk menjadi salah satu faktor kepada keghairahan pembeli untuk membeli sesuatu produk yang dijual. Ada platform laman niaga yang melabelkan produk mengikut jenama yang tersedia dan ada juga mengikut rating pengguna. Namun, jika itu hanya untuk memudahkan pencarian produk oleh pembeli, ia tidak akan berjaya menarik minat mereka. Pembeli lebih suka kepada platform yang menyediakan kepelbagaian produk bagi membolehkan mereka membuat perbandingan dari segi harga, kualiti, dan juga kuantiti. Hal ini adalah penting untuk meyakinkan mereka tentang kesahihan produk bagi mengelak sebarang penipuan. Dari mata hati seorang pembeli, pembeli sanggup melaburkan lebih masa untuk scroll down senarai produk yang dijual sebelum melakukan sebarang bayaran. Kelebihan ini memberi ruang kepada pembeli untuk mengambil seberapa banyak masa yang diperlukan di dalam membuat pilihan kerana belian atas talian tidak pernah ada had masa perniagaan dan anda tidak akan diingatkan mengenai penutupan operasi perniagaan pada hari tersebut. Hah! Hebatkan?

Jika anda masih ingat tentang keterujaan menerima bungkusan belian anda pada keesokan harinya, itulah yang menjadikan online shopping ini sebagai salah satu sebab ianya dipilih. Jangka masa penghantaran telah menyumbang kepada faktor keinginan pembeli melakukan beliannya di platform tersedia sama ada melalui aplikasi mahupun media sosial. Dari mata hati seorang pembeli, tarikh dijangka sampai/terima atau ETA/ETR adalah terma yang akan dikaji secara mendalam atas sebab ingin tahu bilakah hari dan masa mereka akan menerima bungkusan belian itu. Contohnya, jika mereka menggunakan Lazada sebagai laman niaga pilihan, perhatian pembeli semestinya tertumpu kepada tarikh dijangka sampai/terima setelah mereka 'memasukkan' item ke bakul belian. Jika pembeli merasakan bungkusan itu akan diterima lebih lewat daripada apa yang mereka harapkan, pembeli boleh memilih peniaga lain yang menjanjikan ETA lebih awal. Mudahkan? Jika pembeli membeli dari media sosial, semestinya mereka boleh bertanya secara terus dan maklumbalas yang diterima dari peniaga kebiasaannya adalah lebih cepat mengenai status hari pengeposan dan penerimaan. Walaubagaimanapun, apabila penghantaran barang pesanan melibatkan syarikat pengeposan, prestasi perkhidmatan syarikat tersebut akan menentukan cepat atau lambat sesuatu kiriman itu dihantar. Di dalam perkara ini, pembeli harus menanamkan sifat sabar di dalam diri mereka kerana bukan hanya mereka seorang yang menyewa perkhidmatan tersebut. Jika pembeli merasakan bahawa mereka merupakan seorang yang mudah hilang sabar, maka pembelian di kedai fizikal adalah solusi buat mereka. Keseronokan online shopping telah diterokai oleh ramai pembeli. Oleh itu, perlu ada sifat bertolak ansur di dalam menggunakan khidmat peniaga dalam talian dan penghantar barangan. Mereka pasti berusaha buat yang terbaik!

Click, click! Bayar. Tunai, pindahan secara atas talian atau online transfer, bayaran ketika penghantaran atau cash on delivery, bayaran di 7Eleven, atau menggunakan kad kredit merupakan antara pilihan anda untuk membuat transaksi bayaran? Itulah medium pembayaran yang boleh diguna pakai oleh pembeli ketika membuat pembayaran untuk belian mereka. Faktor terakhir yang mempengaruhi keinginan untuk online shopping mengikut pengalaman sebagai seorang pembeli adalah cara pembayaran. Proses pembayaran yang mudah juga menjadi faktor utama mengapa online shopping ini menjadi satu trend pada masa kini dan masih bertahan. Dari mata hati seorang pembeli, perkara yang terakhir adalah kaedah pembayaran yang ingin diguna pakai dan kelancaran proses pembayaran. Sebagai contoh, jika seorang pembeli adalah pelajar sekolah yang tidak mempunyai perbankkan atas talian, tidak ada kad kredit dan juga tidak mempunyai akses untuk ke bank berdekatan, apakah pilihan yang sesuai bagi mereka? Adakah mereka perlu berputus asa untuk membeli barang idaman tersebut? Adakah mereka perlu meminta ibu dan ayah untuk membayar bagi pihak mereka? Jawapannya, mereka ada pilihan yang sesuai, iaitu dengan menggunakan laman jualan Shopee. Laman jualan ini mempunyai kemudahan untuk melakukan pembayaran di 7Eleven yang berdekatan. Pembeli yang mempunyai kekangan seperti di atas tidak perlu gusar melakukan bayaran 7Eleven kerana kedai serbaneka ini boleh membantu mereka melakukan urusan pembayaran pada bila-bila masa. Setelah membuat bayaran, pembeli hanya perlu kongsi kod tersebut dengan peniaga yang membuat jual beli dengan mereka. Senangkan? Itulah kelebihan online shopping yang telah dinaik taraf mengikut kesesuaian semasa.

Faktor-faktor yang dinyatakan tadi adalah berdasarkan pengalaman penulis sebagai seorang yang sangat kerap melibatkan diri di dalam aktiviti pembelian atas talian sebagai seorang pembeli. Oleh itu, sebagai seorang pembeli atas talian yang telah lama berurusan menerusi Lazada, Shopee, Instagram, Sephora dan juga Zalora, adalah tidak mustahil untuk penulis berkongsi sedikit pengalaman dan faktor-faktor yang mempengaruhi keinginan untuk melakukan pembelian atas talian dari sudut mata hati seorang pembeli dan bukan dari seorang pakar perniagaan mahupun peniaga itu sendiri. Apa yang baik, boleh dikongsi dan apa yang tidak baik, boleh dijadikan ukuran dan penilaian untuk ditambah baik. Semoga perkongsian ini bermanfaat kepada semua. Dah baca? Okay, jom online shopping! Click, click! Terima...



Sumber: Koleksi penulis

Pembeli dan peniaga saling berperanan dalam muamalat harian. Cabaran kepenggunaan kini semakin sukar, terutamanya untuk memilih kedai makan yang halal lagi bersih. Tidak semua premis perniagaan makanan memaparkan logo halal. Dibimbangi jika terdapat kes penipuan dimana pengusaha meletakkan tanda halal di premis perniagaan tanpa mendapat pensijilan halal yang sah. Oleh itu, kita sebagai pengguna perlu lebih berhati-hati membuat pilihan yang tepat ketika berkunjung di kedai makan.

Beberapa tips dicadangkan antaranya seperti berikut:

1. Berdoa dan bertawakal agar Allah SWT memberi petunjuk pilihan terbaik tempat untuk membeli makanan.
2. Pengusaha dan pekerjaanya menutup aurat.
3. Memilih pengusaha makanan yang kita kenal latar belakangnya.
4. Pergi ke tandas untuk melihat keadaan dapur.
5. Mencari kedai makan yang berhampiran masjid.
6. Memerhatikan pengusaha jika ada yang berjemaah di masjid.
7. Premis halal dan diyakini bersih seperti makanan ditutup, tidak terdedah dan baru dimasak.
8. Mempunyai ruang untuk solat atau surau di dalam premis perniagaan sekiranya berjauhan dengan masjid atau surau.

Sedaya mungkin kita menjaga kemaslahatan diri agar dapat memilih makanan yang halal mengikut garis panduan syarak. Ini kerana makanan yang diambil memberi kesan kepada diri dan ibadah seharian. Rasulullah SAW bersabda:

Nabi SAW menceritakan tentang seorang lelaki yang telah lama berjalan kerana jauhnya perjalanannya sehingga rambut kusut masai dan berdebu. Orang itu menadah tangan ke langit dan berdoa: "Wahai Tuhanku! Wahai Tuhanku! ". Padahal makanannya daripada barang yang haram, minumannya daripada yang haram, pakaiannya daripada yang haram dan dia diasuh dengan makanan yang haram. Maka bagaimanakah Allah akan memperkenankan doanya." (Riwayat: Muslim)

Keupayaan umat Islam kini menghasilkan pemakanan tidak seperti orang dahulu. Orang dahulu makan apa yang mereka usahakan sendiri seperti menanam padi, ubi kayu, keledek, ternakan ayam itik dan sebagainya. Tetapi pada zaman sekarang kita bergantung kepada pasaran luar untuk keperluan harian. Bagi mereka yang berkerjaya, tentunya cabaran ini lebih sukar. Namun atas kesedaran ummah masa kini, produk halal dan suci telah banyak berada di pasaran. Ia memudahkan pengguna muslim membuat pilihan yang bijak.

Setiap amalan yang dilakukan, ia bergantung kepada makanan yang diambil setiap hari. Jika ada pilihan, adalah lebih baik sekiranya dapat membawa bekalan makanan yang disediakan sendiri. Tentulah ia bersih lagi suci. Kewaspadaan dalam memilih makanan adalah sebahagian daripada sifat tawaduk muslim dan ia adalah kepatuhan kepada syariat Allah.

edited by Ahmad Nawawi



Gambar 1: Puan Rohana Torimin

Minat yang mendalam dalam bidang perniagaan telah mendorong Puan Rohana Torimin menceburkan diri di dalam perusahaan bakeri yang dikenali sebagai D Anna Homemade Bakery. Beliau telah memulakan perniagaan ini secara serius pada tahun 2011 sejourus sahaja beliau meletakkan jawatan dari sebuah syarikat pengangkutan di Segamat, Johor. Pada mulanya, Puan Rohana hanya menjalankan perniagaan secara sambilan dengan menjual roti bagi memenuhi permintaan sahabat, kenalan dan jiran. Walaubagaimanapun, hasil daripada perkongsian aktiviti membuat roti dan kuih yang dimuatnaik di dalam facebook telah menarik minat orang ramai untuk membuat tempahan.

Pada 7 Mac 2017, Puan Rohana telah mencabar dirinya untuk melangkah dengan lebih serius dalam bidang perniagaan. Langkah pertama yang beliau lakukan adalah dengan menganjurkan sebuah bengkel bakeri, walaupun pada ketika itu beliau tidak mempunyai pekerja tetap dan perniagaannya hanya dibantu oleh keluarga. Pada awalnya, resepi yang beliau gunakan adalah resepi yang diperolehi daripada internet, akan tetapi beliau telah mengubahsuai resepi tersebut mengikut kesesuaian dan jenis produk yang dihasilkan. Dengan hanya bermodalkan RM500 sebagai modal permulaan, beliau telah memberanikan diri membeli sebuah mesin penguli roti secara ansuran.

Pada peringkat awal, beliau hanya menghasilkan sejenis roti sahaja, iaitu roti paung. Permintaan daripada para pelanggan yang tinggi menyebabkan beliau memberanikan diri dengan mempelbagaikan jenis produk keluarannya. Kini, beliau mampu berbangga dengan hasil produknya yang terdiri daripada roti paung, roti arab, roti sosej, roti kacang, roti pintal, roti kelapa, roti cheese dan pelbagai jenis lagi. Beliau juga telah melangkah ke hadapan dengan memasarkan produk keluarannya di kedai-kedai berhampiran. Bahkan beliau kini sedia menerima tempahan kuih untuk majlis-majlis keramaian seperti majlis akikah, pertunangan dan perkahwinan. Antara kuih yang sering ditempah oleh para pelanggan adalah seperti bahu gulung mini, bingkak pandan, bingkak ubi, bingkak lapan, brownies, muffin dan juga kek. Perniagaan beliau bukan setakat itu sahaja, Puan Rohana kini menjual produk sejuk beku seperti karpap segera, samosa, popia, getuk ubi, wade, kuih kasturi dan lain-lain.



Gambar 2: Antara produk keluaran Puan Rohana Torimin

Pada bulan Ramadan pula, Puan Rohana turut menjual biskut raya seperti tart gulung, tart bunga dan pelbagai jenis biskut raya lain. Selain dari galak mempromosikan produk di media sosial, beliau juga mengambil tempahan melalui akaun facebook dan Instagram bagi memudahkan para pelanggan. Bagaimanapun, terdapat juga para pelanggan yang gemar untuk datang sendiri ke kedai bakeri beliau bagi mendapatkan hasil produk yang masih panas

dari oven. Pada penghujung 2019, beliau telah mendapat banyak peluang untuk memasarkan produk di kedai-kedai runcit seperti IZI Mart dan melalui penggerai-penggerai kecil serta peniaga secara individu di sekitar Segamat.

JANA PENDAPATAN DARI DAPUR KECIL

Peningkatan kos sara hidup pada masa kini memerlukan kebijaksanaan setiap individu di dalam menguruskan hal kewangan mereka. Di dalam hal ini, individu yang proaktif akan sentiasa mencari idea untuk menjana pendapatan tambahan seperti melalui perniagaan kecil-kecilan atau sampingan dari rumah. Perniagaan dari rumah kini sudah menjadi trend bagi suri rumah dan golongan berkerjaya, di mana pendapatan dapat dijana walaupun kadangkala niat asalnya hanyalah sekadar mengisi hobi di masa lapang.

Sebelum menceburkan diri di dalam peniagaan secara kecil-kecilan, seseorang itu perlu mengetahui minat dan kekuatan diri masing-masing terlebih dahulu bagi memastikan setiap yang dilakukan berjaya dan sekaligus memberikan kepuasan kepada

dirinya. Berkongsi kisah tentang pengalaman berniaga seorang guru, Cikgu Mohd Fazrin bin Busirin, perniagaan beliau bermula dari minat memasak untuk keluarga sehingga akhirnya berkembang menjadi perniagaan kek secara kecil-kecilan dan kini hasil tangannya semakin mendapat sambutan dari para pelanggan. Bertempat di lokasi perumahan yang berhampiran dengan sekolah menjadi salah satu faktor perniagaannya mendapat perhatian. Berteraskan konsep kek 'fresh and homemade', produk beliau telah mendapat sambutan yang menggalakkan dan menjadi pilihan pelanggan yang kebanyakannya terdiri daripada rakan sekerja, teman rapat dan juga penduduk setempat. Dengan hanya menggunakan ruang dapur yang terhad sebagai tempat membuat kek, beliau berjaya menjual hasil produknya pada harga yang lebih rendah berbanding yang dijual di kedai. Kebiasaannya, margin keuntungan yang ditetapkan adalah seratus peratus dari harga kos bahan kek, iaitu lima puluh peratus bagi menampung kos utiliti dan lima puluh peratus lagi adalah untuk tenaga dan masa menyiapkannya.



Gambar 1: Antara hasil perniagaan Encik Mohd Fazrin bin Busirin

Penggunaan teknologi masa kini menjadi saluran perantaraan kepada orang ramai, di mana pelbagai kaedah promosi secara percuma boleh digunakan yang antara lainnya aplikasi media sosial seperti facebook, twitter, blog peribadi dan juga instagram. Bukan itu sahaja, pendekatan word of mouth telah menjadi salah satu promosi percuma dari para pelanggan yang sedia ada mahupun pelanggan baru. Di samping itu, kaedah promosi lain yang dilakukan adalah seperti menjual secara langsung kepada pelanggan dan membuat pesanan awal (pre-order).

Kebiasaannya, maklumat perniagaan dalam bentuk stiker akan dilekatkan di atas kotak kek bagi memudahkan pelanggan menghubungi peniaga sekiranya mereka ingin membuat pembelian semula atau membuat tempahan baru.

Usaha untuk menjana pendapatan sampingan ini sebenarnya tidak memerlukan modal yang besar, tetapi dengan sedikit sentuhan kreativiti, kesabaran dan minat sudah cukup untuk membuahkan hasil yang agak lumayan. Perniagaan dari rumah ini dapat menjimatkan kos sewaan premis, kos pembelian kelengkapan, kos api dan elektrik, bahkan juga kos promosi. Hanya bermula dari dapur kecil, peniaga mampu menjana pendapatan dengan mudah, sehingga mencecah empat angka setiap bulan. Menarik bukan? Perniagaan dari rumah ini bukan sahaja dapat mengukuhkan kewangan keluarga, malahan ia juga dapat memberi masa yang lebih berkualiti bersama keluarga.

SALAHUDDIN BAKERY

Penulis: Aishah Mahat
UiTM Cawangan Johor



Gambar 1: Lokasi kedai Salahuddin Bakery yang terletak di tengah bandaraya Johor Bahru

Kedai roti klasik, Salahuddin Bakery, terletak di tengah bandaraya Johor Bahru dan beralamat di Nombor 26 Jalan Dhoby, Johor Bahru merupakan sebuah kedai berasaskan perniagaan roti yang tertua di Johor Bahru. Kedai ini telah dimasukkan dalam senarai Jejak Warisan Iskandar Puteri, negeri Johor. Ia mula ditubuhkan pada tahun 1937 oleh Encik Samsul Hak. Pada peringkat permulaan perniagaan, beliau bersama sepupunya yang berasal dari utara India telah menjalankan perniagaan roti. Kini, kedai tersebut telah diambil alih oleh generasi beliau yang ketiga, iaitu Encik Salahuddin Samsul.

Jika dilihat dengan mata kasar, Salahuddin Bakery tidak kelihatan seperti kebanyakan kedai roti moden masa kini. Tiada cermin kaca, tiada lampu yang bergemerlapan dan tiada juga penghawa dingin.

Namun, dengan berkonsepkan kedai runcit klasik seperti zaman dahulu, ternyata ia mempunyai nostalgianya yang tersendiri. Sekiranya anda berada berdekatan dengan Salahuddin Bakery, hidung anda pasti akan ditusuk dengan aroma roti yang lazat. Apa yang menarik tentang Salahuddin Bakery adalah ia masih mengekalkan keasliannya yang tersendiri, di mana roti-roti yang dihasilkan telah dibakar secara tradisional, iaitu menggunakan ketuhar lama dengan berbekalkan kayu arang sebagai bahan api. Hasilnya, roti terasa lebih lazat, lembut dan enak.

Salahuddin Bakery amat popular dengan roti bai atau roti benggali sejak beberapa dekad yang lalu dan perniagaan ini telah diwarisi dari satu generasi ke satu generasi yang lain. Selain daripada roti bai, terdapat juga roti bantal, roti putih, roti Perancis, roti kelapa, roti kacang, roti kari, roti kaya, suji, kek buah, pastri dan juga karipap berinti kentang dan sardin. Antara produk laku keras Salahuddin Bakery yang amat diminati oleh para pelanggannya adalah roti kelapa berinti gula merah. Kesemua roti tersebut tidak menggunakan bahan pengawet yang menjamin pemakanan yang lebih sihat.

Secara amnya, kesemua roti akan disediakan pada sekitar jam 10 malam setiap hari. Pada jam 12 tengah malam, roti-roti tersebut kemudiannya dibakar sehingga jam 4 atau 5 pagi. Seterusnya, roti yang terhasil akan dikeluarkan dari loyang dan akan mula dijual seawal jam 9 pagi. Salahuddin Bakery beroperasi dari hari Ahad hingga Sabtu pada jam 9 pagi hingga 6 petang dan ditutup pada setiap hari Jumaat. Kedai roti ini sangat unik kerana roti-roti yang dihasilkan tidak akan dijumpai di tempat lain. Ini adalah kerana roti-roti tersebut tidak pernah dijual atau diedar kepada mana-mana syarikat lain. Resepi istimewa dari turun temurun telah menjadikan Salahuddin Bakery sebagai pembekal makanan harian kepada sebahagian besar masyarakat di Johor Bahru.



Gambar 2: Pembakaran roti dengan menggunakan ketuhar lama dan kayu arang di Salahuddin Bakery

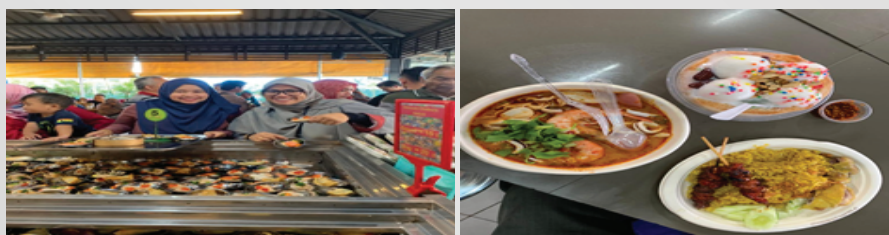


Gambar 3: Pelbagai jenis pilihan roti yang dijual di Salahuddin Bakery

Penulis: Nurul Aien Abd Aziz, Rusnani Mohamad Khalid, Noreen Noor Abd Aziz & Shaherah Abdul Malik
UiTM Cawangan Johor



Menyebut tentang negara Thailand, minda kita pastinya tertumpu kepada pelbagai jenis makanan yang terkenal di negara ini seperti Tom Yam, Pulut Mangga, Kerabu Mangga, dan pelbagai aneka juadah yang pasti memikat selera pengunjungnya. Terdapat satu daerah yang terkenal dan menjadi tumpuan pelancong yang datang dari pelbagai pelosok negara.



Mereka datang semata-mata untuk menikmati makanan masyarakat Thai. Tempat yang dimaksudkan itu adalah daerah Hat Yai. Daerah Hat Yai ini sangat terkenal sebagai syurga makanan oleh para pengunjungnya. Peluang melawat ke daerah Hat Yai pada bulan Disember 2019 yang lalu telah menghadiahkan pengalaman yang sangat manis. Percutian selama 3 hari 2 malam telah digunakan dengan sebaik-baiknya. Pelbagai masakan yang sangat enak sempat dinikmati di beberapa lokasi di daerah ini. Bagi penggemar dim sum, Restoren Dimsum Chabura Hat Yai merupakan pilihan yang tepat. Restoren ini dibuka seawal jam 8.30 pagi dan bersedia menerima pengunjung dengan pelbagai tawaran menu yang menarik dan berasaskan dim sum.

Terdapat lebih dari 30 jenis dim sum yang ditawarkan disini seperti dim sum udang, dim sum ikan, dim sum sayuran dan lain-lain lagi. Setiap dim sum dijual dengan harga yang berpatutan sekitar 10-20 baht mengikut saiz. Anda boleh memilih dim sum di ruangan pameran dan kemudian terus menghantarnya ke kaunter untuk membolehkan pekerja restoren itu mengukusnya dan seterusnya dim sum itu akan dihidang ke meja. Pastinya ia sangat sedap kerana dim sum yang disediakan sememangnya sangat segar, lembut dan enak rasanya. Disamping itu, restoren ini juga turut menawarkan pelbagai menu lain seperti aneka pau, Nasi Kerabu Daging, Nasi Goreng Thailand dan 'Miang Kham'.

Tidak lengkap kunjungan ke Hat Yai jika anda tidak berkunjung ke 'Asean Night Market'. Disini terdapat banyak gerai yang menawarkan pelbagai jenis makanan tradisi masyarakat Thailand. Bazar ini merupakan sebuah pasar malam terbesar di daerah Hat Yai dan mula beroperasi mulai jam 6 petang. Kami amat tertarik melihat pelbagai kreativiti dan strategi yang digunakan oleh peniaga untuk menarik perhatian pelanggan supaya berkunjung ke gerai mereka. Salah satu menu yang kami rasakan amat istimewa di sini ialah 'Kerabu Maggi'. 'Mi Maggi' digunakan sebagai bahan asas masakan dan direbus didalam rendaman sup Tom Yam bersama makanan laut. Aromanya sangat wangi dan memikat hati. Ia dimakan bersama perahan air limau yang pastinya membuka selera dan merupakan menu utama yang dijual di kebanyakan gerai.

Kunjungan kami seterusnya ke 'Floating Market'. Ia dibuka pada waktu petang dan di sini terdapat pelbagai gerai yang menjual pelbagai pilihan menu makanan. Selain daripada itu, antara daya tarikan disini adalah peniaga menjual pelbagai juadah makanan di dalam sampan yang terapung di atas air. Antara makanan yang kami rasakan sangat menarik di sini seperti menu udang dan telur sotong yang dicelupkan ke dalam tepung dan digoreng. Ia dihidangkan bersama sos cili yang mempunyai kombinasi rasa manis, masam dan pedas. Selain itu, aiskrim kelapa juga antara menu yang menjadi idaman dan pilihan pengunjung untuk dirasakan. Aiskrim ini dihidangkan bersama isi kelapa di dalam tempurung kelapa dan amat sedap untuk dinikmati. Peluang dan pengalaman bercuti ke bumi Hat Yai pastinya memberikan kenangan indah buat kami. Pada kali ini kami berkesempatan meneroka dan berkunjung ke beberapa destinasi yang menarik di sana. Kami juga berasa amat teruja kerana dapat merasai sendiri pelbagai menu tradisi daripada air tangan penduduk asal di daerah Hat Yai. Sebelum pulang, kami tidak lupa untuk membeli belah dan mendapatkan beberapa barangan yang dijual di sana seperti pes tom yam untuk dijadikan cenderahati kepada rakan dan sebagai tanda kenang-kenangan.

Pepatah Melayu ada menyebut 'lain padang lain belalang', begitu juga 'lain lubuk lain ikannya'. Alhamdulillah, di celah kemelut Covid-19 yang menggagalkan permulaan tahun 2020 ini, perancangan kami sekeluarga untuk meneroka bumi kaya raya Brunei Darussalam pada Februari lalu telah dimakbulkan Allah. Tiga hari dua malam adalah waktu yang amat singkat untuk kami melihat dan merasai sendiri kepelbagaian suasana kehidupan rakyat Brunei, namun cukuplah untuk kami nikmati ketenangan yang sering dikaitkan dengan bumi pengeluar minyak ini.



Saat pertama kali tiba di Bandar Seri Begawan

Membawa anak-anak kecil mengembara merupakan cabaran besar bagi ibu bapa. Lebih-lebih lagi mereka masih memerlukan masa yang lebih untuk memahami dan menerima kelainan di bumi asing yang dikunjungi. Namun, berada di Brunei tidak ubah seperti berada di tanah air sendiri. Selain dari iklim yang sama, pelat dan dialek Bahasa Melayu Brunei yang unik, tapi masih boleh difahami, juga keramahan rakyatnya yang tidak lokek bercerita sangat membantu kami sepanjang berada di sana. Walaubagaimanapun, kami menghadapi kesukaran untuk memperkenalkan makanan tradisi Brunei sebagai santapan anak-anak.

Antara makanan tradisi Brunei adalah 'ambuyat', sejenis makanan yang diperbuat daripada sagu rumbia yang merupakan makanan tradisi dan utama selepas nasi. Tekstur ambuyat yang berkanji dan melekit, serta rasanya yang agak tawar kecuali apabila dicicah dengan sambal binjai atau tempoyak yang disebut 'cacah'. Makanan yang kenyal sebagai hidangan utama bukanlah pilihan anak-anak kami, lebih-lebih lagi kami mendapat tahu tatacara untuk menikmati hidangan ambuyat adalah dengan menggunakan alat seperti 'chopstick' iaitu candas buluh. Hidangan sampingan ambuyat seperti daging, ikan, sayur dan ulaman juga perlu dimakan menggunakan candas. Ambuyat juga perlu terus ditelan, bukan dikunyah sepertimana makanan biasa.

Maka kami memilih untuk menikmati Nasi Katok Brunei. Nasi Katok adalah salah satu simbol keunikan masyarakat Melayu Brunei. Asal usul nama Nasi Katok dikatakan diambil daripada kebiasaan peniaga makanan suatu ketika dulu yang berjualan dari rumah ke rumah pada waktu malam. Mereka akan mengetuk pintu rumah untuk mempromosikan jualan mereka. Terdapat juga versi lain iaitu berkenaan pembeli yang kelaparan pada waktu malam dan akan mengetuk tingkap rumah peniaga, dan makanan yang dibeli juga dihulurkan dari tingkap sahaja. Perkataan Katok itu berasal dari perbuatan mengetuk pintu atau tingkap untuk menjual atau membeli makanan. Nasi Katok boleh dianggap sebagai Nasi Bajet di Brunei kerana dijual pada harga yang sangat murah iaitu 1 Ringgit Brunei, bersamaan dengan RM3.20 matawang Malaysia sewaktu kunjungan kami ke sana.

Kami berpeluang berkunjung ke 'pasar malam' di Gadong untuk membeli makan malam selama dua hari berturut-turut. Tidak seperti pasar malam di Malaysia, 'pasar malam' ini adalah ruang niaga di dalam bangunan berbumbung berkonsep terbuka untuk para peniaga menjalankan perniagaan. Terdapat juga ruangan kerusi meja disediakan bagi pembeli yang berhasrat untuk terus menjamu selera di sana.



Nasi Katok Ayam Goreng



Nasi Katok Ayam Sambal

Antara hidangan yang kami beli dan nikmati adalah Nasi Katok Ayam Goreng dan Nasi Katok Ayam Sambal. Kedua-duanya dijual dengan harga yang sama iaitu 1 Ringgit Brunei. Nasi Katok sekali lagi menjadi pilihan anak-anak kami pada hari yang kedua,

kerana kuantitinya yang sederhana sesuai untuk kanak-kanak, sambal yang dihidangkan bersama juga tidak berapa pedas. Terdapat beberapa jenis sambal nasi katok berdasarkan pemerhatian kami seperti sambal ikan bilis dan sambal ikan tahai @ ikan tamban. Hidangan Nasi Katok ini telah dipelbagaikan dengan kepelbagaian sambalnya, dengan penggunaan lada atau cili yang berbeza.

Seiring dengan peredaran zaman, Nasi Katok juga mula dijual dengan versi berbeza untuk menarik minat penggemarnya. Antaranya Nasi Katok dengan ayam buttermilk menggantikan sambal mahupun Nasi Katok dengan pilihan ikan, daging mahupun udang galah. Harga termahal yang diletakkan untuk Nasi Katok versi moden ini adalah serendah 2 Ringgit Brunei sahaja. Namun, versi Nasi Katok moden ini tidak kami temui di pasar malam Gadong yang sempat kami kunjungi pada ketika itu.

Hidangan Nasi Katok asas tetap mengenyangkan dan enak untuk dinikmati, ini membuatkan diri tertanya-tanya, bolehkah penjual Nasi Bajet di Malaysia menghasilkan hidangan semurah ini (RM3.20)? Rata-rata penjual Nasi Bajet di Malaysia menjual Nasi Bajet berharga RM4 tanpa air minuman, dan RM5 dengan air minuman. Nasi Bajet di Malaysia secara umumnya adalah nasi putih berlauk ayam dan sedikit sayuran. Mungkin para penjual di Malaysia boleh meluaskan promosi Nasi Bajet, terutamanya di bandar besar dan kawasan tumpuan pelancong. Walaupun, kebiasaannya makanan tradisi utama Malaysia seperti nasi lemak dan roti canai yang dicari oleh para pelancong, namun Nasi Bajet mungkin menjadi pelengkap dalam bajet kembara mereka.

Sebagai pengembara, Nasi Katok adalah pilihan yang tepat selain dari mencuba hidangan Brunei yang lain seperti ambuyat. Pengunjung boleh juga mencuba dan menikmati makanan segera Jollibee yang berasal dari Filipina, namun sangat terkenal di Brunei. Akhir kata, petik cili merah di tepi perigi, kami sudah, 'anda' bila lagi?



Hidangan Jollibee di Brunei

SATU DAERAH SATU INDUSTRI: KAMPUNG KACANG PUTIH, BUNTONG, PERAK

Penulis: Nor Ezan bin Omar
UiTM Cawangan Johor

Pada tahun 1992, Kerajaan Malaysia telah memperkenalkan program Satu Kampung Satu Produk (SKSP) yang mengambil konsep seperti yang diamalkan di negara Jepun iaitu program One Village One Product yang telah dilaksanakan sejak tahun 1979. Program ini telah dikembangkan sebagai Satu Kampung Satu Industri (SKSI). Pada tahun 2003, program ini kemudiannya telah dijenamakan semula sebagai Satu Daerah Satu Industri (SDSI).

Hasil produk yang dikategorikan sebagai produk SDSI perlulah memenuhi sekurang-kurangnya dua (2) kriteria yang telah ditetapkan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan iaitu kegiatan yang melibatkan komuniti setempat, produk yang unik, penggunaan sumber tempatan, pewujudan rantaian nilai ekonomi dan peluang pekerjaan

Pada tahun 2019, bersempena dengan Minggu Usahawan Nasional (MUN 2019), pengusaha kecil dan sederhana telah berjaya mengutip hasil jualan sebanyak RM30 juta. Sesungguhnya kejayaan ini telah membuktikan bahawa kerajaan bukan sahaja telah menumpukan sepenuh perhatian kepada program ini, malah turut memberi galakan dan bantuan modal kepada semua pengusaha kecil. Selain itu, program ini telah membuka ruang dan memberikan peluang pekerjaan kepada anak-anak kampung untuk meneruskan kehidupan.

Salah sebuah kampung yang dianggap telah berjaya melaksanakan program SDSI ini adalah Kampung Kacang Putih yang terletak di Buntong, Perak. Untuk mengetahui lebih lanjut tentang kejayaan kampung ini, perlulah kita menelusuri sejarahnya terlebih dahulu.



Penulis ketika berada di Kampung Kacang Putih, Buntong, Perak

Pada awal 1920an Kerajaan British telah membawa masuk 10 keluarga dari India bagi tujuan pembersihan dan mengusahakan tanah. Kesemua mereka ini adalah daripada satu keluarga besar daripada keturunan Tirunelveli Nadar yang datang dari Ettayapuram, Tamil Nadu. Keluarga ini memang terkenal dalam penghasilan maruku dan kekacang di tempat asal mereka. Keluarga besar ini telah ditempatkan di kaki gunung batu kapur iaitu di Gunung Cheroh, Ipoh. Bagi menampung perbelanjaan harian, mereka memulakan perniagaan menjual makanan ringan secara kecil-kecilan kepada masyarakat tempatan yang dikenali sebagai kacang putih.

Perniagaan secara kecil-kecilan ini kemudiannya semakin berkembang pesat sehinggalah awal 1970an. Walaubagaimanapun, pada 18 Oktober 1973, sekitar jam 7.00 malam telah berlaku satu tragedi apabila sebahagian dari bukit tempat penginapan yang mereka diami telah runtuh dan mengakibatkan seramai 40 penduduk yang terdiri daripada 14 keluarga telah terkorban. Menyedari akan bahaya yang mungkin berulang, kerajaan negeri telah mengambil keputusan untuk memindahkan mereka yang terselamat ke satu kawasan di Buntong bagi membolehkan mereka memulakan perniagaan mereka dalam suasana yang lebih terjamin. Penempatan yang baru inilah dikenali sebagai Kampung Kacang Putih dan terletak lebih kurang 8 kilometer dari Pusat Bandaraya Ipoh. Setelah lebih dari 40 tahun, perusahaan ini terus dikenali dan berkembang pesat sehingga kini.

Pada hari ini, pengusaha kacang putih tidak lagi menjual secara kecil-kecilan. Ada dalam kalangan mereka telah membina kilang-kilang untuk memproses dan mengeluarkan hasil bagi menampung permintaan kacang putih yang semakin meningkat. Pengusaha kacang putih yang kesemuanya datang dari satu keluarga besar Tirunelveli Nadar kini mampu mengeksport hasil maruku dan kekacang mereka ke luar negara seperti Australia, Singapura dan Hong Kong. Terdapat lebih daripada 120 jenis produk yang telah dihasilkan antaranya maruku campuran, pakoda, sivel, dal, aulu, poori, pakoda srilangka, omom, kedali, kacang susu serta kerepek ubi. Manisan seperti laddu, jalabi dan athirasam turut dihasilkan oleh keluarga besar ini.

Pengusaha kacang putih di kawasan ini telah menubuhkan sebuah persatuan yang dikenali sebagai Persatuan Kacang Putih Buntong dan dianggotai seramai 139 pengusaha. Mereka sentiasa berusaha agar produk mereka terus mendapat tempat di hati masyarakat. Bukan sahaja mementingkan mutu hasil pengeluaran, malah mereka turut mendapatkan sijil halal daripada JAKIM. Bagi meneruskan tradisi keluarga berterusan pada masa hadapan, kini generasi kelima telah mula mengambil peranan dalam memajukan perniagaan. Selain menghantar anak-anak melanjutkan pelajaran dalam bidang-bidang berkaitan, mereka turut mempelajari ilmu dalam bidang perniagaan. Dengan adanya bantuan daripada pihak kerajaan melalui program SDSI dan kesungguhan keluarga Tirunelvelli Nadar untuk mengekalkan tradisi serta usaha dan inovasi yang telah dilakukan, ianya membuktikan bahawa perniagaan menjual kacang putih mampu memberikan pendapatan yang lumayan dan kekal di pasaran. Bermula dengan berjalan kaki, berbasikal, menggunakan motosikal dan van, kini keturunan Tirunelveli Nadar mampu berbangga dengan kejayaan perusahaan kilang dalam menghasilkan kacang putih.



Bengkel Halatuju Keusahawanan UiTM Antara Pengurusan MASMED UiTM Shah Alam Bersama Koordinator Keusahawanan Seluruh Sistem UiTM.



Tarikh:
29 hingga 31 Januari 2020
Masa: 8.30am – 10.00pm
Tempat:
Dash Box Hotel, Cyberjaya.

Modul Keusahawanan Interim



Tarikh:
22 Januari hingga 19 Februari 2020
Masa: 10.00am – 12.00pm
Tempat:
Dewan Sri Peria,
UiTM CJ Kampus Segamat

Ceramah Pendedahan Keusahawanan Modul Keusahawanan Interim (Changemakers Mind Set Simulation).



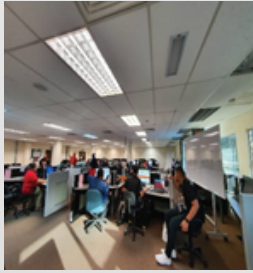
Tarikh: 2 Februari 2020
Masa: 10.00am – 12.00pm
Tempat: Dewan Sri Peria (DSP), UiTM CJ
Kampus Segamat
Penceramah: En. Md Nor Yusri bin
Zakaria (Affinity Consult & Training (ACT))

Bengkel Penerbitan Modul Cerdik Niaga MASMED 2020



Tarikh:
6 Februari 2020
Masa: 8.00am - 5.00pm
Tempat:
Koptown Hotel, Segamat

Southern Business Simulation Challenge (SBSC) 2020



Tarikh: 1 hingga 3 Mac 2020 **Masa:** 9.00am – 10.00pm

Tempat: Azman Hashim International Business School(AHIBS) Universiti Teknologi Malaysia(UTM)

Penganjur: Pusat Inovasi Mahasiswa dan Keusahawanan Teknologi UTM (UTM XCITE) dengan kerjasama AHIBS.

Program Diskusi Peluang-Peluang Perniagaan dan Kerjasama Strategik Bersama FAMA Johor



Tarikh:

4 Mac 2020

Masa: 11.30 am – 5.00 pm

Tempat: Bilik Mesyuarat Utama dan lawatan ke sekitar UiTM Cawangan Johor, Kampus Segamat

Program Online Business Springboard Peringkat Zon Selatan 2020



Tarikh:

6 hingga 8 Mac 2020

Masa: 8.00 am – 10.00 pm

Tempat: The Straits Hotel & Suites, Melaka

ETC Used Book Bundle for Freshmen.



Tarikh:

1 hingga 5 Mac dan 8 hingga 12 Mac 2020

Masa: 10.00 am – 5.00 pm

Tempat:

Speaker's Corner UiTM CJ Kampus Segamat

BIZBOX



Tarikh:

Sepanjang Semester

Masa: 8.00 am – 11.00 pm

Tempat:

Blok U, C, I, SL & BK, UiTM CJ
UiTM Cawangan Johor,
Kampus Segamat



اُنِيُوْ تِكْنُوْلُوْجِيْ مَآرَا
UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA



PARADIGMA JOHOR 2020
MASMED UiTM CAWANGAN JOHOR