

# PARADIGMA JOHOR

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development



Edisi  
**04**  
JUL-DIS 2020



MASMED



ms  
21

MEE SUP MELAYU CHAMPA



ms  
4

PROMOSI "SPORT MASSAGE"  
DI EKSPLO SELANGKAH  
KE UiTM 2020

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. Dr. Haji Ismail Ahmad  
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*

*Siti Farrah Shahwir*

## *SETIAUSAHA*

*Aidarohani Samsudin*

## *EDITOR*

*PM. Hj. Ahmad Nawawi Haj Yaakob*

*Zuraidah Sipon*

*Azlina Jumadi*

*i) MASMED Sana Sini*

*ii) Berita Bergambar*

*Siti Nordiyana Isahak*

*Dari kedai kopi ke bursa Malaysia*

*Siti Farrah Shahwir*

*Husnizam Hosin*

*Mohammad Nazri Ali*

*Prof Madya Dr Raja Adzrin Raja Ahmad*

*Noraini Ismail*

*Nurul Aien Abd Aziz*

*Dan kenangan bermula*

*Nor Fauziah Abu Bakar*

*Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan*

*Alizah Ali*

*Viral oh viral*

*Suhaila Osman*

*Jom makan dan jalan*

*Rosnani Mohd Salleh*

## *PENGIKLANAN*

*Pn. Hjh Noraini Ismail*

## *REKA BENTUK DAN GRAFIK*

*En. Nurul Amin Norudin*

# ISI KANDUNGAN

*ii*

*Sidang  
Redaksi*

*iii*

*Bila Tuan  
Rektor  
Berbicara*

*iv*

*Kata Aluan  
Timbalan  
Rektor  
PJIEA*

*v*

*Nota  
MASMED*

*1*

*MASMED  
Sana Sini*

*6*

*Dari Kedai  
Kopi Ke Bursa  
Malaysia*

*14*

*Dan  
Kenangan  
Bermula...*

*18*

*Inspirasi dan  
Motivasi  
Keusahawanan*

*21*

*Viral oh  
Viral*

*25*

*Jom Makan  
Dan Jalan*

*30*

*Berita  
Bergambar*

## BILA TUAN REKTOR BERICARA

Assalamualaikum wbt dan Salam Sejahtera.

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



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

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

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

Sekian, wassalam

PROF DR HAJI ISMAIL AHMAD,  
Rektor,  
UiTM Cawangan Johor.

## KATA ALUAN TIMBALAN REKTOR PJI&A

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Terlebih dahulu tahniah diucapkan kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor 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 Johor 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 Johor 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 ke hadrat Ilahi kerana dengan izin dan limpah kurnia-Nya saya diberikan kesempatan untuk merakamkan sepatah dua kata dalam penerbitan edisi keempat Majalah 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 keempat Majalah Paradigma Johor. Penerbitan majalah ini merupakan satu platform terbaik untuk mengumpul 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 bentuk makalah berindex ISSN ini.

Awal tahun 2020, negara dikejutkan dengan pandemik COVID-19 yang telah mengubah lanskap sosial, ekonomi dan kesannya juga turut melibatkan perubahan yang besar dalam sektor pendidikan negara. Kesemua aktiviti dan program secara bersemuka dihentikan dan sesi pembelajaran dan pengajaran (PdP) dilaksanakan secara atas talian sepenuhnya. Program-program berbentuk latihan, pembudayaan dan peningkatan kemahiran keusahawanan secara bersemuka seperti karnival, pasar malam, seminar dan beberapa aktiviti lain tidak dapat dilaksanakan. Bagi memastikan penyaluran maklumat dan penyebaran ilmu keusahawanan dapat dilaksanakan sebaiknya, Unit Keusahawanan MASMED, UiTMCJ melakukan beberapa perubahan dalam bentuk penganjuran program. Beberapa siri seminar keusahawanan secara atas talian dilaksanakan seperti dua (2) Siri Webinar MASMED 'Berniaga Musim PKP' dan 'SocMed Zero Cost Biz' serta tujuh (7) Siri Intensif Webinar MASMED Khas Untuk Warga UiTMCJ bertajuk 'Business 101' telah berjaya dianjurkan. Beberapa kejayaan turut dicapai oleh Unit Keusahawanan MASMED antaranya mendapat beberapa dana sumbangan Lembaga Perindustrian Nanas Negeri Johor, MASMED UiTM, Kerajaan Negeri Johor, FAMA Malaysia untuk beberapa projek yang akan dan sedang dilaksanakan iaitu, Projek Kolaborasi Keusahawanan Kebun Angkat Penanaman Nanas MD2, Projek Fertegasi Cili (Kolaborasi bersama Kelab MyAgrosis) dan juga Projek Accelerated Entrepreneurship Development Program (ACE Program). Dua orang pelajar UiTMCJ juga berjaya memenangi hadiah di Business Entrepreneurship Story Telling Competition (BEST 1.0) dan kumpulan UiTMCJ Gladiators telah berjaya turut serta di peringkat kebangsaan dalam Pertandingan Malaysia Moonsoonsim Enterprise Resources Management Competition 2020 (e-MERMC) yang diadakan pada 17 Oktober 2020 yang lalu. Tahniah diucapkan buat semua dan teruskan kecemerlangan di tahun mendatang.

Akhir kata, sekali lagi saya mengambil peluang untuk mengucapkan tahniah kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor 2020 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  
Kordinator Unit Keusahawanan MASMED  
UiTM Cawangan Johor.

## LAWATAN KERJA PENOLONG NAIB CANSOLOR (PNC) MASMED KE UiTM CAWANGAN SEGAMAT

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

Unit Keusahawanan MASMED, UiTM Cawangan Johor (UiTMCJ) pada 20 Julai 2020 telah menerima delegasi lawatan kerja daripada Pengurusan Tertinggi MASMED UiTM yang diketuai oleh Yang Berbahagia Prof Dr Syed Jamal Abdul Nasir Syed Mohamad, Penolong Naib Canselor (PNC) MASMED UiTM. Antara lain, objektif utama lawatan kerja ini diadakan adalah bagi membincangkan isu-isu berbangkit dan aktiviti-aktiviti keusahawanan yang dilaksanakan di kampus UiTMCJ, terutamanya bagi aktiviti penjana pendapatan kepada universiti. Empat perkara utama yang turut dibincangkan melalui lawatan kerja ini adalah berkenaan dengan Students Entrepreneurship Development, *Task Force* Keusahawanan (*Graduate Employability (GE)* and *Entrepreneurial Graduate (EG)*-Projek Khas Naib Canselor), Tadbir Urus Kosiswa UiTM Kampus Negeri dan *Students Enterprises*. Delegasi MASMED UiTM telah disambut oleh Yang Berbahagia Tuan Rektor UiTMCJ, Prof Dr Haji Ismail Ahmad dan barisan Jawatankuasa Eksekutif Negeri (JKEN) UiTMCJ serta Jawatankuasa Unit Keusahawanan MASMED UiTMCJ.

Melalui lawatan kerja ini, penyaluran maklumat yang lebih tepat dapat dilaksanakan terutamanya bagi aktiviti dan pelaksanaan program di peringkat kampus cawangan. Beberapa isu berkaitan dengan pelaksanaan dasar, pembangunan fasiliti keusahawanan dan pelaksanaan program berimpak daripada UiTMCJ turut dibentangkan. Buku Panduan Fasilitator Modul Cerdik Niaga dan Majalah Paradigma Edisi Ketiga turut diserahkan kepada Yang Berbahagia PNC sebagai simbolik kepada pelancaran kedua-dua bahan penerbitan MASMED UiTMCJ. Delegasi juga turut di bawa melawat sekitar kampus bagi melihat pembangunan fasiliti-fasiliti dan pembudayaan keusahawanan yang telah tersedia untuk pelajar-pelajar di UiTMCJ.



**\*\*Sumber foto keseluruhan artikel ini adalah dari penulis.**

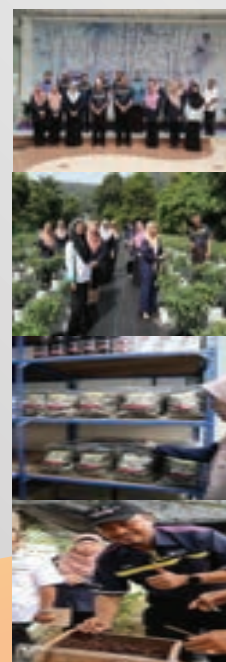
## LAWATAN PENANDA ARAS UiTM CAWANGAN JOHOR KE UiTM CAWANGAN TERENGGANU

Penulis: Siti Nordiyana Isahak<sup>1</sup>, Nor Hamiza Mohd Ghani<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Unit Keusahawanan MASMED, UiTM Cawangan Johor, <sup>2</sup>Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Terengganu

Program Lawatan Penanda Aras Barisan Jawatankuasa Eksekutif Negeri (JKEN), UiTM Cawangan Johor bersama-sama Unit Keusahawanan MASMED UiTM Cawangan Johor (UiTMCJ) ke UiTM Cawangan Terengganu (UiTMCT) telah berlansung dengan jayanya pada 15 September 2020 yang lalu. Lawatan ini telah diketuai oleh Yang Berbahagia Tuan Rektor, Prof Dr Haji Ismail Ahmad dan turut disertai oleh 7 orang pentadbir universiti. Delegasi UiTMCJ telah disambut oleh Yang Berbahagia Puan Rektor UiTMCT, Prof Madya Ts. Dr. Mazidah Puteh dan pengurusan tertinggi UiTMCT.

Program ini dirangka khas untuk mendapatkan perkongsian daripada UiTMCT mengenai kecemerlangan, kepakaran serta pengalaman kampus Terengganu dalam bidang pengurusan serta pentadbiran. Fokus utama delegasi UiTMCJ ke UiTMCT pada kali ini, adalah untuk mempelajari input-input terbaik dalam pengurusan serta pembangunan bidang keusahawanan berasaskan pertanian dalam menjana pendapatan kepada universiti. Malahan UiTMCT turut berbesar hati berkongsi bagaimana kaedah terbaik dalam membantu dan membuka ruang buat pelajar-pelajar membina potensi sebenar mereka sebagai usahawan. Banyak projek yang dilaksanakan telah memberikan impak yang baik kepada pelajar dan komuniti setempat. Melalui sesi ini, delegasi UiTMCJ turut dibawa melawat ke sekitar kampus di mana ternakan kelulut dan penanaman cili secara fertigasi telah dijalankan sejak beberapa tahun yang lalu. Lawatan penanda aras ini turut didedahkan dengan cara bagaimana memproses hasil ternakan kelulut menjadi madu kelulut. Malahan MASMED UiTMCT turut membawa delegasi ke MASMED Mini Mart yang turut menjual hasil produk madu kelulut dan beberapa produk hiliran yang lain seperti keropok keping, ikan bilis, sos dan sebagainya dari Daerah Dungun.



**\*\*Sumber foto keseluruhan artikel ini adalah dari penulis.**

Penulis: Siti Nazirah Omar  
UiTM Cawangan Melaka

Fakulti Pengurusan dan Perniagaan UiTM Cawangan Melaka merupakan nadi dalam melahirkan usahawan dalam kalangan siswazah melalui kepelbagaian program dan aktiviti keusahawanan di universiti termasuk seminar, festival, ekspo dan karnival, latihan serta bengkel. Selain itu, ia dapat menggalakkan pelajar untuk terlibat dalam pembelajaran keusahawanan yang lebih fleksibel dan secara tidak langsung mendokong misi utama UiTM dalam mengukuhkan pembangunan keusahawanan universiti.

Bagi menyahut cabaran pembelajaran keusahawanan secara berterusan dan menjana pendapatan sambil belajar, pelajar tahun pertama Diploma Pengajian Perniagaan telah mengambil inisiatif menganjurkan satu karnival bertemakan jualan kreatif makanan warisan Malaysia yang dinamakan sebagai Marketing Festival on Heritage Food (MAFEST). MAFEST menjadi salah satu platform terbaik bagi pelajar yang mempunyai minat untuk bergelar usahawan dan sekaligus membuka peluang kepada mereka, untuk memasarkan makanan warisan Malaysia dengan konsep kios bergerak. Tambahan pula, pada masa kini makanan warisan di Malaysia hanya dapat dijumpai di tepi jalan yang dikendalikan oleh pengusaha kecil melalui konsep gerai. Kebanyakan pelancong atau penduduk tempatan tidak dapat menikmati makanan warisan asli ini pada bila-bila masa dan di mana sahaja kerana kedudukan gerai yang jauh dan sukar untuk dilalui.



MAFEST terbukti mampu menaikkan taraf makanan warisan Malaysia ke tahap yang lebih tinggi selaras dengan usaha kreatif pelajar menganjurkannya. Dengan berkonsepkan kios bergerak, makanan tradisi ini boleh didapati di kawasan awam yang lebih strategik seperti di lapangan terbang, stesen bas, R&R lebuh raya atau di pusat membeli-belah. Dua contoh perniagaan yang berjaya di Malaysia menjadi sumber rujukan utama bagi mahasiswa iaitu perniagaan "Putu Bambu World" dan "Warisan Bahulu". Justeru itu, projek ini tidak hanya tertumpu kepada konsep pembelajaran melalui pengalaman semata-mata, tetapi juga mampu mengubah mentaliti pelajar untuk berfikir dengan lebih kreatif dan inovatif serta memastikan makanan warisan dapat dijual sambil mengekalkan keasliannya. Para pelajar telah membentuk jaringan yang baik dengan pembekal makanan warisan tempatan dan berjaya mendapatkan kos terendah bagi memulakan perniagaan mereka sepanjang MAFEST berlangsung. Terdapat 10 kios makanan warisan yang telah dibuka dan para pelajar telah mempromosikan perniagaan mereka melalui media sosial khususnya melalui *WhatsApp* dan *Facebook* bagi menarik pelanggan.



Kios	Nama Perniagaan	Jenis Makanan Warisan
Kios 1	Nasi Kerabu Do'oh	Nasi Kerabu
Kios 2	Rice Impit	Lontong Darat
Kios 3	Nasi Lemok Cun	Nasi Lemak
Kios 4	Goreng Pisang Comel	Goreng Pisang
Kios 5	Cendonde	Cendol dan onde-onde
Kios 6	Yum!Yum! Mee Kari	Mee Kari
Kios 7	The Jala Rik	Roti Jala dan Teh Tarik
Kios 8	Laksa Neng	Laksa asam penang
Kios 9	5 manis	Kuih Talam
Kios 10	Rendang Warisan	Nasi putih dan Rendang Ayam

Walaupun MAFEST merupakan program yang terhad dari sudut jangkamasanya, akan tetapi setiap kumpulan pelajar telah berjaya menghasilkan keuntungan yang memberansangkan. Jumlah jualan semua kios adalah antara RM150 hingga RM480. Berdasarkan peratusan keuntungan pula, majoriti kumpulan memperolehi pulangan melebihi daripada 20% dan hasil tersebut telah disumbangkan kepada badan kebajikan di sekitar Melaka. Berdasarkan keberkesanan program, MAFEST akan terus dilaksanakan sebagai satu program utama bagi melahirkan usahawan muda yang kreatif yang keluar dari zon selesa dengan usaha gigih menjana pendapatan sendiri sambil belajar di UiTM.

*\*\*Sumber foto keseluruhan artikel ini adalah dari penulis.*



## PROGRAM LATIHAN KEUSAHAWANAN MAHASISWA ZON SELATAN

Penulis: Nur Jannah Azman<sup>1</sup>, Aishah Nadirah Mohamed Alauddin<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakulti Sains Gunaan, <sup>2</sup>Fakulti Sains Sukan dan Rekreasi, UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Program Latihan Keusahawanan Mahasiswa (PLKM) merupakan satu program berbentuk pembudayaan keusahawanan yang telah dianjurkan oleh MASMED UiTM pada 30 November sehingga 2 Disember 2018. Program ini melibatkan mahasiswa daripada pelbagai program pengajian dari tiga kampus berbeza iaitu UiTM Cawangan Negeri Sembilan, Johor dan Melaka. Selain memberi fokus kepada pembangunan dan pendedahan keusahawanan, program ini juga menggalakkan mahasiswa agar terus bergiat aktif serta sentiasa berdaya saing selari dengan era teknologi digital terkini. Objektif utamanya adalah memupuk minat pelajar untuk menjadikan keusahawanan sebagai suatu kerjaya terutamanya selepas tamat pengajian, meningkatkan kefahaman pelajar mengenai pembangunan ekonomi negara serta membudayakan keusahawanan melalui pengisian yang kreatif dan inovatif. Seramai 130 orang pelajar berjaya dikumpulkan iaitu 50 orang pelajar UiTM Cawangan Negeri Sembilan, 40 orang pelajar UiTM Cawangan Johor serta 40 orang pelajar UiTM Cawangan Melaka.

Pelbagai program telah dijalankan antaranya Latihan Dalam Kumpulan (LDK), sesi perkongsian daripada usahawan berjaya, pembentangan idea perniagaan, kuiz dan sebagainya. Maklumbalas daripada peserta adalah positif dan terdapat beberapa cadangan antaranya melibatkan masa penganjuran program sepatutnya diadakan lebih awal (diawal semester), menambahkan lagi slot program, menubuhkan kelab berasaskan keusahawanan di setiap kampus (Kelab MASMED), mempelbagaikan latihan yang berkonsepkan praktikal serta memastikan kriteria penjurian lebih jelas. Pihak Jawatankuasa Program turut mencadangkan agar slot yang dianjurkan melibatkan elemen yang lebih interaktif, memastikan pengisian dan penglibatan pihak yang berkepakaran, kriteria penjurian yang selaras antara zon serta tarikh penganjuran yang lebih sesuai.

Kesemua maklumbalas diambil kira dan diteliti secara serius memandangkan program yang sama akan dilaksanakan secara tahunan dan keberkesanan program sentiasa dititikberatkan oleh pihak UiTM. Tindakan dan cadangan yang akan dilakukan pada masa akan datang adalah memastikan kriteria penjurian yang selaras bagi setiap zon, mempelbagaikan pengisian slot-slot program selain LDK, menitikberatkan keselesaan fasiliti peserta serta mengambil kira kesesuaian masa (pemilihan tarikh).



**\*\*Sumber gambar perjalanan program PLKM:**

<https://photos.app.goo.gl/Qg1irUFcwpByzRQ56>

## PROJEK JAUH DI MATA DEKAT DI HATI

Penulis: Ahmad Khudzairi Khalid

Ketua Unit Siswapreneur MASMED, UiTM Cawangan Johor

MASMED UiTM Cawangan Johor, Kampus Pasir Gudang (UiTMCJKPG) merupakan salah satu unit yang mengelolakan rancangan penyelidikan, latihan dan menyelenggara khidmat perundingan keusahawanan. Setiap aktiviti yang dilaksanakan oleh MASMED UiTMCJKPG sewajarnya dapat menjana pendapatan kepada universiti dan perlu dirangka serta dilaksanakan dengan jayanya di peringkat kampus. Bagi menyahut cabaran ini, Unit Siswapreneur, MASMED UiTMCJKPG telah melaksanakan projek yang berimpak tinggi dan mampu menjana pendapatan kepada universiti yang dinamakan sebagai Projek Jauh Di Mata Dekat Di Hati. Keunikan nama projek ini telah menjadi sebutan ramai sehingga membuatkan pelanggan kami tertanya-tanya akan maksud pemilihan nama ini. Jawapannya ada dalam penulisan ini.

Projek ini telah dirancang dan dilaksanakan bermula pada bulan Mei sehingga Julai 2020, bertepatan dengan bulan puasa pada tahun ini. Aktiviti ini merupakan satu platform dan kemudahan buat warga UiTM Cawangan Johor bagi mendapatkan pakej hamper dengan harga yang berpatutan untuk diberikan kepada insan yang dirindui sebagai tanda ingatan tulus ikhlas sempena Hari Raya Aidilfitri. Umum mengetahui negara dikejutkan dengan pandemik COVID-19 yang telah meragut nyawa jutaan manusia di seluruh dunia. Negara yang gah dengan teknologi juga, tidak terkecuali daripada serangan pandemik ini. Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang dilaksanakan negara pada ketika itu, menyebabkan amalan kunjung mengunjung sempena Aidilfitri tidak dapat dilakukan sama sekali. Jelaslah, kita semua berada di tempat masing-masing dan berjauhan antara satu sama lain.





Menyelusuri perjalanan projek ini, pelbagai cadangan telah diutarakan usai mesyuarat dan perbincangan secara atas talian. Melalui keputusan sebulat suara, jawatankuasa bersetuju untuk menyediakan pakej hamper dengan harga yang berpatutan dan mengandungi pelbagai barangan seperti Popia *Seaweed Original*, Serunding Kentang, Popia *Seaweed Spicy Cheese*, Coklat Jenama Chocodaps buatan Muslim dan tidak lupa juga kad ucapan Selamat Hari Raya Aidilfitri. Dengan penyediaan ini, maka seluruh warga UiTMCJKPG serta masyarakat setempat dapat menempah hamper-hamper yang menarik untuk diberikan kepada insan yang dirindui. Projek ini berjaya mendapat tempahan sebanyak 82 buah hamper dengan para penerima adalah di sekitar Pasir Gudang dan seluruh Johor Bahru. Pencapaian ini melebihi sasaran jualan iaitu 60 buah hamper dan tentunya berjaya mengeratkan silaturahmi sesama warga walaupun sudah lama tidak bersua akibat pandemik COVID-19. Jangan risau para pembaca sekalian, walaupun kita jauh di mata, akan tetapi, dengan pelaksanaan projek ini, maka kita akan tetap dekat di hati.

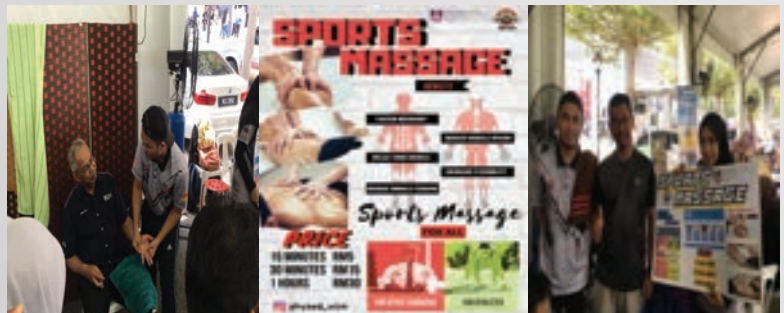
**\*\*Sumber foto keseluruhan artikel ini adalah dari penulis.**

## PROMOSI "SPORT MASSAGE" DI EKSPLO SELANGKAH KE UiTM 2020

**Penulis:** Ahmad Fahim Bin Zulkifli  
Fakulti Pendidikan UiTM Cawangan Selangor

Universiti Teknologi MARA (UiTM) telah menganjurkan karnival "Ekspo Selangkah ke UiTM 2020" pada awal tahun ini yang berlangsung selama dua hari bertempat di Dataran Agong Tuanku Canselor (DATC) untuk mempromosikan pelbagai program dan perkhidmatan yang ditawarkan pihak universiti kepada warga dan komuniti setempat. Fakulti Pendidikan UiTM melalui Persatuan Pelajar Pendidikan Jasmani & Kesihatan (PHYSED) telah mengambil inisiatif untuk turut serta dan menawarkan promosi urutan sukan "*sport massage*" kepada pelajar, staf, ibu-bapa serta pelawat lain yang hadir ke ekspo tersebut. Kumpulan pelajar yang diketuai oleh saudara Mohamad Asyraf bin Azlan telah "berkampung" di UiTM Shah Alam untuk mempromosi dan mendidik masyarakat mengenai matlamat, tujuan, dan kebaikan melakukan urutan sukan dari masa ke semasa. Selain itu, mereka juga mengambil kesempatan yang diberikan untuk menjana pendapatan persatuan dan digunakan untuk tujuan pembangunan Jabatan Pendidikan Jasmani dan Kesihatan.

Urutan sukan ini sesuai untuk semua individu dan seharusnya dilakukan secara berkala. Antara kebaikan melakukan urutan sukan ini antaranya membantu merehatkan otot tubuh badan. Otot tubuh badan biasanya akan mengalami ketegangan melalui aktiviti seharian individu sama ada bekerja di pejabat mahupun di luar pejabat. Ketegangan otot yang berterusan mampu membawa kepada kekejangan otot lantas membataskan pergerakan individu tersebut. Selain itu, urutan sukan juga mampu meningkatkan keanjalan otot tubuh badan serta meningkatkan kadar fleksibiliti (*range of motion*). Kadar fleksibiliti yang tinggi akan meningkatkan keupayaan individu untuk melakukan tugas seharian seperti mengangkat kotak, berkebun, bermain sukan, dan juga melakukan pelbagai senaman aerobik dengan lebih efisien dan cemerlang. Tambahan, urutan sukan juga mampu meningkatkan kualiti kehidupan individu termasuklah waktu rehat malam (tidur). Ini kerana, urutan sukan yang betul dan bersesuaian dengan keperluan pelanggan akan menambahkan baik pergerakan darah dalam tubuh badan lantas meningkatkan kesihatan secara menyeluruh.



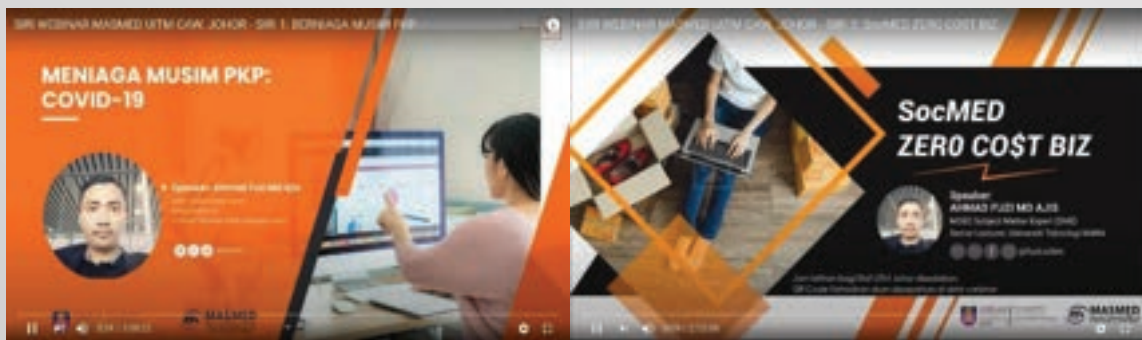
**\*\*Sumber foto keseluruhan artikel ini adalah dari penulis.**

Kumpulan pelajar yang terdiri daripada 10 orang mahasiswa Ijazah Sarjana Muda (Kepujian) Pendidikan Jasmani dan Kesihatan telah memulakan persiapan mereka pada bulan Januari 2020. Memandangkan Fakulti Pendidikan kini bertempat di UiTM Cawangan Selangor Kampus Puncak Alam, maka persiapan awal mereka merangkumi pelbagai aspek termasuklah pengangkutan, logistik, latihan, dan kebajikan pelajar yang menyertai misi ke Ekspo Selangkah ke UiTM. Selain itu, pensyarah pengiring Ahmad Fahim bin Zulkifli juga bersama-sama dengan kumpulan pelajar dalam sesi perancangan, perbincangan, dan juga latihan urutan sukan sebelum menuju ke ekspo tersebut. Sepanjang usaha persatuan PHYSED di ekspo tersebut, persatuan kami telah mampu menjana keuntungan bersih mencecah nilai ratusan ringgit dan mendapat penghargaan daripada pelbagai pihak. Selain itu, pengalaman ini mampu meningkatkan kebolehpasaran mahasiswa dalam merancang aktiviti, menyelesaikan isu dan masalah, kerjasama berkumpulan dan juga komunikasi dengan individu luar. Pengalaman selama dua hari menyertai ekspo tersebut benar-benar bermanfaat buat pelajar dan memberikan memori terindah sepanjang berada di UiTM.

Penulis: Siti Nordiyana Isahak dan Rosmah Abd Ghani @ Ismail  
Unit Keusahawanan MASMED, UiTM Cawangan Johor

Perkembangan semasa negara tidak memungkinkan aktiviti penyampaian ilmu di laksanakan secara bersemuka. Pandemi COVID-19 telah menyebabkan banyak aktiviti serta program berbentuk latihan dan peningkatan kemahiran terutamanya dalam sektor pendidikan tinggi tertangguh. Sehingga artikel ini ditulis, pelajar-pelajar di universiti terutamanya di UiTM Cawangan Johor (UiTM CJ) masih lagi menjalani aktiviti pembelajaran dan pengajaran (PdP) melalui kaedah atas talian (*Online Distance Learning*). Aktiviti pembudayaan keusahawanan yang berbentuk latihan secara praktikal terutamanya, perlu mencari kaedah baru bagi memastikan pemindahan pengetahuan dan kemahiran berlangsung dengan baik serta mudah. Pelbagai program berbentuk '*on the job experience*' melalui integrasi antara penyediaan peluang-peluang perniagaan kepada pelajar dengan pengalaman perniagaan sebenar terpaksa ditangguhkan berikutan ketiadaan pelajar di kampus.

Perkembangan semasa sektor keusahawanan juga dilihat berubah selaras dengan impak pandemik ini. Perniagaan atas talian, terus menjadi medium utama dan menyumbang kepada sumber penjaan pendapatan yang sangat aktif kerana pandemik ini masih tidak menemui lagi vaksinnnya. Oleh itu, Unit Keusahawanan MASMED UiTM CJ, mengambil langkah proaktif dengan melaksanakan siri webinar secara atas talian bagi memastikan pelajar-pelajar di UiTM CJ tidak ketinggalan dalam merebut peluang untuk menjana pendapatan melalui perniagaan atas talian. Siri webinar ini telah dilaksanakan pada 9 dan 16 Jun 2020 yang lalu dan melibatkan dua siri yang bertajuk, 'Berniaga Musim PKP' dan 'SocMed Zero Cost Biz'. Kedua-dua siri ini telah menggunakan medium *YouTube Live* melalui saluran MASMED JDT dan telah disampaikan oleh Encik Ahmad Fuzi Md Ajis, MDEC *Subject Matter Expert* yang juga merupakan pensyarah kanan di Fakulti Pengurusan Maklumat, UiTM Cawangan Johor.



**\*\*Sumber foto keseluruhan artikel ini adalah dari penulis.**

Budaya keusahawanan terutamanya dalam kalangan masyarakat Islam di Malaysia belum begitu rancak berbanding masyarakat bukan Islam khususnya masyarakat Cina. Terdapat pelbagai persepsi mengenai penglibatan usahawan belia Islam dalam bidang keusahawanan. Penglibatan belia Islam di Malaysia dalam bidang keusahawanan haruslah dipertingkatkan. Ini kerana, bidang ini bukan sahaja dapat menjana pendapatan malah dapat menyediakan peluang pekerjaan kepada orang lain. Selain mengurangkan kadar kebergantungan terhadap penawaran kerja daripada sektor awam, penglibatan dalam bidang keusahawanan secara langsung akan dapat meningkatkan ekonomi negara.

Sesiapa sahaja yang berminat dengan bidang keusahawanan amat digalakkan untuk menceburi bidang ini. Masyarakat Islam khususnya belia disaran untuk melibatkan diri dalam bidang keusahawanan kerana ianya akan memberi impak dan sumbangan positif terhadap negara, masyarakat dan seluruh umat Islam khususnya. Bidang keusahawanan merupakan antara pintu rezeki yang utama. Seorang belia Muslim perlulah berusaha mendapatkan keredhaan Allah melalui kegiatan perniagaan yang dilakukan. Aktiviti perniagaan hendaklah berpandukan kepada etika dan syariah yang digariskan dan tidak hanya mencari keuntungan perniagaan semata-mata.

Dalam konteks keusahawanan, kejayaan bagi seorang usahawan Muslim haruslah diukur daripada keuntungan, nilai takwa dan ihsan yang dimiliki. Dengan memiliki sifat takwa, seorang usahawan Muslim dapat melahirkan sifat jujur serta amanah dan sentiasa berhati-hati dalam menjalankan perniagaan agar tidak melanggar batasan syarak yang ditetapkan. Manakala sifat ihsan pula menjadikan seorang usahawan Muslim itu mempunyai nilai belas kasihan serta sentiasa cuba untuk melaksanakan sesuatu dengan cara yang terbaik.

Usahawan Muslim yang sejati juga mampu bersaing secara sihat serta menjauhi perasaan hasad dengki dan dendam terhadap kejayaan individu lain. Dengan memilih bidang perniagaan, belia Muslim turut dapat mengurangkan kebergantungan terhadap pasaran kerjaya yang semakin sukar dan banyak persaingan terutama ketika pandemik COVID-19 ini.

Sebagai kesimpulan, dalam situasi hari ini belia sebagai golongan muda tidak sepatutnya memberikan alasan dan melepaskan peluang untuk menceburi bidang perniagaan dan keusahawanan. Ia bukan sahaja menguntungkan malah mampu dijadikan sebagai punca pendapatan utama sekiranya dilaksanakan secara serius. Dengan usaha yang gigih, belia Muslim mampu meningkatkan taraf ekonomi umat Islam seterusnya membantu membangunkan kesejahteraan ummah sejagat.



Gambar hiasan: Aktiviti keusahawanan oleh belia

## SELAMATKAN DUIT DENGAN KAEDAH SAMPUL

Berbelanja merupakan aktiviti yang sudah pasti dibuat oleh setiap individu sama ada bujang mahupun sudah berkahwin. Kadar perbelanjaan yang dikeluarkan perlu mengikut keperluan dan juga kemahuan yang sentiasa tiada batasan. Namun disebalik keghairahan manusia dalam memenuhi kehendak diri, persediaan bagi menghadapi risiko yang tidak dijangka juga perlu dibuat. Ini adalah penting bagi memastikan krisis ekonomi individu mampu ditangani dengan lebih efektif.

Pengurusan wang efektif dan efisien amatlah penting bagi mengelakkan kita berhadapan dengan masalah kewangan yang sulit. Setiap individu mempunyai kaedah dan strategi menyimpan wang yang tersendiri. Ada segelintir orang berpendapat wang yang disimpan itu adalah wang lebih selepas ditolak segala perbelanjaan di penghujung bulan. Hakikatnya, perkiraan wang yang perlu disimpan hendaklah dibuat pada awal bulan. Sebagai permulaan, kita boleh mendisiplinkan diri dengan menetapkan suatu amaun yang boleh diketepikan dari gaji bulanan. Sebagai contoh, simpanan dibuat sebanyak RM300 setiap bulan atau potongan sebanyak 10% dari gaji setiap bulan.

Pelbagai teknik yang boleh digunakan untuk menyimpan, antaranya teknik duit syiling, teknik simpanan mingguan, teknik sampul, teknik pemotongan automatik dan banyak lagi. Salah satu teknik menarik yang boleh kita terapkan untuk diri dan keluarga kita adalah teknik menyimpan menggunakan kaedah sampul. Ia bermula dengan kita menyenaraikan senarai

perbelanjaan bulanan termasuklah senarai kemahuan. Pastikan senarai tersebut tidak melebihi peruntukan yang telah kita tetapkan secara keseluruhan. Kumpulkan helaian sampul mengikut senarai item yang telah disediakan. Di setiap helaian sampul tersebut, labelkan nama item dan juga amaun. Contohnya, kereta (RM500), pembiayaan rumah (RM1,000), insurans (RM150), tabung haji (RM500) dan keperluan dapur (RM800). Disiplin yang tinggi perlu diamalkan agar setiap bulan akan ada wang akan diisi di dalam setiap sampul.

Bagi mengelakkan kita 'terambil' wang di dalam sampul, adalah digalakkan untuk kita menyimpan sampul tersebut di tempat yang tersorok. Jika terdapat lebih wang setelah ditolak segala perbelanjaan tersebut, wang tersebut bolehlah dimasukkan ke dalam sampul 'lebih wang' yang mana wang tersebut boleh digunakan untuk tujuan lain di masa hadapan.



Apa pun kaedah yang digunakan, pengurusan kewangan penting kerana ia mampu mengelakkan kesusahan di kemudian hari. Ianya boleh diubah mengikut kesesuaian dan keselesaan individu. Apa yang penting, pendidikan kewangan berhemah perlulah dimulakan dan diterapkan di jiwa anak-anak di awal usia lagi, bersesuaian dengan peribahasa Melayu, 'sedikit-sedikit, lama-lama jadi bukit'.

Rujukan:

Laman web agensi kaunseling dan pengurusan kredit (AKPK) [www.akpk.org.my](http://www.akpk.org.my)

Laman blog

<https://blog.maukerja.my/ms/20148/wanita-ini-ajar-teknik-old-school-simpan-duit-guna-sampul-paling-best-memang-menjadi-weh>

## STRATEGI PEMULIHAN PERKHIDMATAN KECUNDANG

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

Selain pekerja, pelanggan sudah semestinya merupakan aset terpenting syarikat. Tidak akan ada syarikat tanpa pelanggan. Kerana itu, tokoh terkenal pengurusan Peter F. Drucker ada menyatakan bahawa tujuan sesebuah syarikat adalah pelanggan. Tidak kira syarikat anda adalah syarikat perkhidmatan atau syarikat pembuatan, anda harus melayani pelanggan dengan sebaik mungkin. Sebelum ini, hanya syarikat perkhidmatan seperti perbankan, insurans, hospital dan syarikat penerbangan sahaja memberi fokus dalam melayani pelanggan. Tetapi dewasa ini, syarikat yang menghasilkan produk seperti pengeluar elektronik dan barangan pengguna juga telah mengambil berat dalam melayani pelanggan.

Pada era ini, perbezaan antara perkhidmatan dan produk semakin tidak jelas. Syarikat yang menghasilkan "produk siap" juga telah menekankan unsur-unsur perkhidmatan seperti proses penyampaian produk ke tangan pengguna akhir, menjaga hubungan dengan pembekal dan memastikan produk sampai dalam keadaan selamat dan baik. Walaubagaimanapun, terdapat beberapa aspek dalam perkhidmatan dan produk yang membuat pelanggan berasa kecewa termasuklah kualiti produk di bawah tahap piawaian. Ini menyebabkan pelanggan beralih kepada perkhidmatan dan produk syarikat lain. Oleh itu, hasilkanlah produk yang dapat memenuhi kehendak pelanggan agar pelanggan tidak beralih kepada pesaing untuk mendapatkan kualiti yang lebih baik.



Layanan yang buruk juga merupakan punca kehilangan pelanggan. Walaupun mempunyai produk yang berkualiti tetapi jika layanan yang diberi kepada pelanggan tidak memuaskan, pelanggan akan beralih angin. Dewasa ini, ramai suka menyatakan perasaan tidak puas hati dan kecewa di media sosial. Berita yang buruk di media sosial lebih cepat viral berbanding berita yang baik. Berita negatif yang tersebar akan memberi kesan buruk kepada syarikat kerana pelanggan akan cenderung mengingati berita buruk berbanding berita baik. Selain itu, pelanggan juga berasa kecewa kerana kenaikan harga yang drastik dan tidak beretika. Tidak dinafikan, terdapat situasi dimana kenaikan harga tidak dapat dielakkan. Inflasi dan kenaikan harga bahan mentah pasti akan memberi kesan langsung kepada syarikat. Sekiranya anda ingin kekal untung, sudah tentu ada kenaikan harga. Rancang dengan teliti sebelum menaikkan harga. Kaji dahulu sama ada pelanggan masih akan meletakkan nilai produk yang sama selepas kenaikan harga atau sebaliknya.

Bagaimana pula jika pelanggan sudah kecewa dan meluahkan kepada orang ramai? Sekiranya memang kekecewaan atau keluhan pelanggan adalah disebabkan oleh kesilapan syarikat, sudah tentu syarikat perlu mengambil langkah agar tindakan pelanggan tidak tersebar luas dan menjadi viral. Ini disebabkan, risiko syarikat akan ditinggalkan oleh pengguna dan kehilangan pendapatan amat tinggi. Memetik tulisan Brown & Johnston dan Fandy Tjiptono dalam bukunya *Service Marketing, Essence & Application*, terdapat empat aktiviti yang diperlukan untuk memulihkan perkhidmatan pelanggan (pemulihan perkhidmatan). Aktiviti-aktiviti tersebut meliputi:

1. **Respons:** Pengiktirafan bahawa masalah atau kegagalan perkhidmatan telah berlaku; permohonan maaf; empati; tindak balas pantas; penglibatan pengurusan.
2. **Maklumat:** Penjelasan mengenai kegagalan yang berlaku; mendengar pandangan pelanggan mengenai penyelesaian yang diharapkan; bersetuju dengan penyelesaian; menjamin bahawa masalah yang sama tidak akan berulang; permohonan maaf bertulis.
3. **Tindakan:** Pembetulan kegagalan atau kesilapan; mengambil langkah pembetulan; seperti mengubah prosedur untuk mengelakkan masalah di masa depan berulang; susulan untuk memeriksa kesan selepas pemulhan perkhidmatan.
4. **Pampasan:** Pampasan token, pampasan setara atau bayaran balik.

Strategi pemulhan perkhidmatan ini akan dapat membantu syarikat untuk memulihkan imej serta nama baik yang mungkin tercemar akibat berita negatif yang tersebar. Ia turut membantu dalam menyelesaikan kesilapan, memperbaiki hubungan dengan pelanggan seterusnya membina semula kepercayaan mereka.

## TEKNIK BISNES ORANG JEPUN MENGIKUT PERUNDANGAN ISLAM

Penulis: Dr. Rahmawati Binti Mohd Yusoff  
UiTM Cawangan Johor

Pada tahun 2006, Ann Wan Seng telah menulis sebuah buku yang bertajuk "Rahsia Bisnes Orang Jepun" yang diterbitkan oleh PTS Professional Publishing Sdn. Bhd. Buku ini mempunyai 7 bahagian, 49 bab, dan 244 muka surat. Buku ini menceritakan bagaimana sikap orang Jepun yang tidak pernah berhenti bekerja dan terus berusaha untuk memperbaiki tahap pencapaian ekonomi mereka walaupun negara Jepun itu sendiri tidak mempunyai hasil alam yang boleh dimanfaatkan. Namun, pada coretan ini, penulis ingin mengambil iktibar daripada sifat orang Jepun ini dengan membincangkannya daripada sudut perundangan Islam berlandaskan Quran dan Sunnah. Berikut adalah tiga sifat yang dimaksudkan.

**Sifat pertama:** Orang Jepun terkenal dengan sifat mereka yang melakukan pekerjaan dengan bersungguh-sungguh. Agama Islam menggalakkan umatnya untuk bersungguh-sungguh dalam setiap pekerjaan yang dilakukan kerana bekerja merupakan salah satu wasilah atau cara untuk mendapatkan rezeki. Allah SWT berfirman:

"Dan katakanlah (wahai Muhammad): Beramallah kamu (akan segala yang diperintahkan), maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang yang beriman akan melihat apa yang kamu kerjakan." al-Taubah:105

Terdapat juga Hadith yang diriwayatkan oleh Aisyah RA, Rasulullah SAW bersabda:

Maksudnya: "Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla mencintai seseorang yang apabila dia mengerjakan sesuatu kerja, dia laksanakan dengan cemerlang." Riwayat al-Tabarani dalam al-Mu'jam al-Awsath (897) dan al-Baihaqi dalam Syu'ab al-Iman (4929, 4930 dan 4931) tetapi dengan sanad yang berbeza.

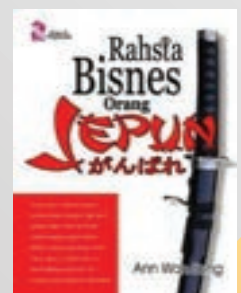
**Sifat kedua:** Orang Jepun mengamalkan disiplin yang amat tinggi dalam kerja mereka. Agama Islam telah lama menerapkan budaya menjaga waktu dengan tidak bertangguh serta tidak membuang waktu. Daripada Ibn Umar RA katanya, Rasulullah SAW memegang dua bahu seraya bersabda:

Maksudnya: "Jadilah kamu di dunia seperti orang asing atau orang musafir." Dan adalah Ibn Umar RA berkata: Jika kamu berada di waktu petang, jangan kamu tunggu sehingga waktu pagi. Jika kamu berada di waktu pagi, jangan kamu tunggu sehingga waktu petang. Ambillah dari waktu sihatmu (bagi persediaan) untuk waktu sakitmu dan ambillah dari waktu hayatmu (bagi persediaan) untuk waktu matimu. Riwayat al-Bukhari (6053)

**Sifat ketiga:** Kelebihan seni pengurusan orang Jepun adalah kerana mereka sentiasa melakukan perbincangan serta tidak membuat keputusan sewenang-wenangnya. Perbincangan dalam Islam disebut sebagai syura. Syura merupakan suatu proses perbincangan terhadap suatu perkara tertentu bagi mendapatkan natijah keputusan yang terbaik. Islam mengiktiraf syura sebagai salah satu tonggak penting bagi sesebuah organisasi, masyarakat, apatah lagi sebuah negara.

Di dalam surah Syura ayat 38, Allah menerangkan bahawa syura merupakan salah satu daripada sifat-sifat orang beriman. Allah berfirman:

Maksudnya: Dan juga (lebih baik dan lebih kekal bagi) orang-orang yang menyahut dan menyambut perintah Tuhannya serta mendirikan sembahyang dengan sempurna; dan urusan mereka dijalankan secara syura sesama mereka dan mereka pula mendermakan sebahagian dari apa yang Kami beri kepadanya" (Surah Syura: 38).



Kesimpulan daripada tiga sifat yang diamalkan di atas, kejayaan orang Jepun sekarang menjadi kebanggaan Asia serta dapat mengatasi pihak Barat daripada segi pencapaian dan produktiviti. Namun, harus diingatkan bahawa agama Islam telah lama menerapkan dan mengajar sifat-sifat ini di dalam Quran dan Sunnah. Oleh itu, sebagai umat Islam, kita sepatutnya lebih maju daripada orang Jepun kerana segala panduan kehidupan kita telah lengkap serta terkandung di dalam Quran dan Sunnah. Pepatah arab ada berbunyi: *Man jadda wajada* yang bermaksud sesiapa yang berusaha pasti akan mendapat hasilnya.

## DARI UNIVERSITI KE KOMUNITI




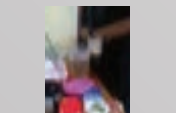


Penulis: Wan Muhd Faez bin Wan Ibrahim, Siti Salwa Binti Hassan  
UiTM Cawangan Sarawak

Program Duta Jauhar merupakan sebuah inisiatif di bawah Kerajaan Negeri Johor yang bertujuan untuk meningkatkan sosio-ekonomi masyarakat setempat menerusi penyertaan mahasiswa dari seluruh universiti awam dan swasta dari seluruh negara.

Aktiviti yang dijalankan adalah cetusan idea daripada mahasiswa-mahasiswa yang terlibat dan turut bekerjasama dengan pelbagai pihak dari agensi kerajaan mahupun swasta. Program tersebut dikawal selia sepenuhnya oleh Yayasan Pelajar Johor (YPJ) bagi membimbing mahasiswa agar dapat mencapai objektif program dengan jayanya. Antara universiti yang tidak terlepas dari menyertai program ini adalah Universiti Teknologi MARA (UiTM) Cawangan Johor, Kampus Segamat. Pasukan yang dibentuk dari Segamat ini terdiri daripada seorang pensyarah selaku penasihat dan juga 6 orang ahli kumpulan yang terdiri dari gabungan pelajar ijazah sarjana muda dan diploma.

Menjadikan nanas sebagai produk utama, kumpulan Duta Jauhar 4.0 UiTM Cawangan Johor, Kampus Segamat ini berjaya menghasilkan pelbagai variasi produk yang memenuhi citarasa masyarakat setempat. Projek yang dinamakan Jauhar Pine ini adalah bertempat di Kampung Padang Lerek 2, Tangkak. Hasil dari kajian impak yang dijalankan diawal projek mendapati adalah lebih mudah untuk menghasilkan produk seperti kek nanas, 'milk-shake' nanas serta aiskrim nanas bagi membantu menambah pendapatan golongan sasaran iaitu para belia dan ibu tunggal. Ini kerana, tiada lagi pengusaha produk tempatan berasaskan nanas di sekitar Tangkak.

Proses pembuatan 'milk shake' ini terlalu mudah dan tidak memerlukan modal yang besar bagi menghasilkannya. Hanya dengan menggunakan peralatan asas di dapur, minuman kegemaran ramai ini boleh disediakan dalam 5 langkah mudah seperti dinyatakan di bawah:

	<b>Langkah 1:</b> Sediakan bahan mentah seperti nanas, gula, susu sejat, aiskrim dan juga kiub ais. Kupas kulit nanas dengan menggunakan pisau sehingga tiada lagi empulur.
	<b>Langkah 2:</b> Masukkan kesemua bahan mentah ke dalam mesin pengisar mengikut sukatan berikut Buah nanas 100 gram, Kiub ais 3 cawan besar, Susu sejat 1 skop dan Aiskrim 3 skop
	<b>Langkah 3:</b> Kisar semua bahan sehingga sebati dan tiada lagi ketulan ais.
	<b>Langkah 4:</b> Campurkan 8 skop air gula yang telah disiapkan pada awal penyediaan.
	<b>Langkah 5:</b> Tuangkan <i>milkshake</i> kedalam 3 cawan plastic. Letakkan 1 skop aiskrim vanilla.
	Sedia untuk diminum!

### Rujukan:

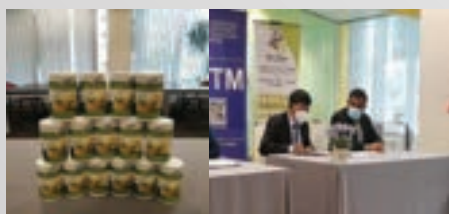
Laman web Yayasan pelajaran johor (YPJ) [www.portal.ypj.gov.my](http://www.portal.ypj.gov.my)

## DARIPADA SISA MENJADI LUAR BIASA

**Penulis:** Norrina Din, Mohd Subri Tahir, Azli Umar, Mohd Hisbany Mohd Hashim, Fathinul Najib Ahmad Sa'ad dan Nara Meyyapaan  
Fakulti Pengurusan Hotel dan Pelancongan, Fakulti Pengurusan Perniagaan dan Fakulti Kejuruteraan Mekanikal  
UiTM Cawangan Pulau Pinang

Perkataan "hampas" menurut Kamus Dewan bermaksud sisa, tinggalan atau saki baki. Ia merujuk kepada bahan buangan. Bahan buangan ini merupakan sesuatu yang perlu dilupuskan kerana tidak mempunyai apa-apa nilai. Namun, kajian menunjukkan sisa dari padi atau nama saintifiknya *Oryza sativa* ini mampu menghasilkan produk yang bermutu tinggi.

Rice Bran Nutraceutical Sdn Bhd telah berjaya menghasilkan produk yang mampu memberikan impak dari segi kesihatan kepada masyarakat. Pengarah Eksekutif Rice Bran iaitu Dato Dr. S. Sellapan dan Pengarah Urusan Nara Meyyapaan telah bekerjasama untuk menghasilkan produk yang bermutu tinggi bersama penyelidik dari Universiti Teknologi MARA Cawangan Pulau Pinang (UiTM CPP) yang diketuai oleh Dr. Mohd Subri Tahir, Dr. Norrina Din, Azli Umar, Prof. Madya Ts. Dr. Mohd Hisbany Mohd Hashim dan Fathinul Najib Ahmad Sa'ad. Memorandum Persefahaman (MoU) telah termeterai pada 18 Ogos 2020 bersama Rice Bran dan UiTM CPP. Produk "*Powder Cleanser*" yang dihasilkan ini mengandungi mikronutrisi seperti vitamin B kompleks, vitamin E, potasium, magnesium dan fosforus. Ianya juga mengandungi kandungan serat yang tinggi. Bahan anti-oksidan ini mampu untuk merawat tisu badan terutamanya untuk kulit bermasalah seperti ekzema (penyakit kulit yang kronik).



Uniknya produk ini dihasilkan dengan tidak menggunakan sebarang enzim untuk proses penstabilan. Jika dahulu hampas ini hanya diberikan kepada haiwan ternakan atau dibuang begitu sahaja. Namun, dengan kajian dan teknologi yang digunakan, ianya mampu menghasilkan produk yang dahulunya sisa, kini menjadi produk yang luar biasa. Ia mampu dikomersialkan hingga ke peringkat antarabangsa.

## DIVERSIFIKASI EKONOMI PEMANGKIN KEMAJUAN NEGARA

**Penulis:** Dr. Saunah Zainon, Siti Nordiyana Isahak  
UiTM Cawangan Johor

Malaysia telah melalui pelbagai transformasi dan perubahan peranan dalam merangsang kemajuan ekonomi negara. Pelbagai usaha yang menjadi tonggak untuk memastikan matlamat pembangunan ekonomi serta memastikan kesejahteraan sosial telah menjadi keutamaan dalam usaha pembangunan ekonomi negara. Bagi merealisasikan kemajuan ekonomi ini, kerajaan telah melaksanakan Petunjuk Prestasi Utama atau *Key Performance Indicator (KPI)* dan telah menetapkan Enam Bidang Keberhasilan Utama Negara atau *National Key Result Area (NKRA)* semenjak tahun 2009 lagi dengan tujuan mengukur pencapaian sebenar kerajaan dalam memberi perkhidmatan kepada rakyat. Selari dengan penetapan tersebut, kerajaan telah menggariskan empat anjakan yang perlu dilaksanakan oleh penjawat awam dalam usaha untuk mempercepatkan pembangunan ekonomi negara iaitu melalui:

- **Pertama** - anjakan daripada ketegaran kepada keanjalan iaitu keperluan untuk mengubah kerangka minda, strategi dan kaedah bekerja serta tidak terikat dengan kaedah lama. Sesungguhnya "*extraordinary times requires extraordinary measures.*"
- **Kedua** - anjakan daripada budaya menilai kejayaan yang berasaskan '*output*' kepada kejayaan yang berasaskan '*outcome*' agar keberhasilan diperolehi secara holistik.
- **Ketiga** - anjakan daripada birokrasi yang menyukarkan kepada birokrasi yang memudah cara dan menyenangkan rakyat. "*We do not need mere seat warmers, we need actual doers.*"
- **Keempat** - anjakan daripada penumpuan produktiviti semata-mata kepada gabungan produktiviti, kreativiti dan inovasi. Penggabungan antara produktiviti dengan kreativiti dan inovasi, akan memberikan penambahbaikan secara anjakan berganda (*quantum leap*).

Anjakan di atas melibatkan peranan di peringkat individu dan ianya perlu diselaraskan dengan strategi pelaksanaan di peringkat yang lebih tinggi di mana kemajuan negara dapat dirangsang dengan lebih cepat. Inisiatif ETP telah berjaya mengurangkan kebergantungan kerajaan kepada sumber pendapatan minyak dan gas daripada 40% pada tahun 2009 dan menurun kepada 14% sahaja pada tahun 2020. Ini menunjukkan satu perkembangan yang amat baik bagi tempoh kurang dari sepuluh tahun. Berikut pula adalah lapan prinsip pemangkin kecemerlangan yang perlu diikuti oleh penjawat awam dalam memajukan negara:

1. **Berilmu** – Penjawat awam hendaklah memastikan mereka sentiasa berilmu pengetahuan, kreatif, inovatif dan mampu menjadi



'figura contoh' kepada masyarakat.

2. **Kebolehpercayaan** – meliputi sifat jujur, amanah, integriti dan diyakini serta mempunyai nilai-nilai murni sejagat yang dipercayai oleh masyarakat.
3. **Budaya Amalan Kerja Terbaik** – amalan kerja terbaik adalah cerminan kewibawaan bagi penjawat awam. Penjawat awam harus bersungguh dan sentiasa serius dalam pekerjaan, fokus, disiplin, tepati masa dan mempunyai kemahiran serta kompetensi tinggi supaya dilihat sebagai suatu kumpulan yang dinamik, progresif dan berupaya mendepani keluk.
4. **Semangat Patriotik** – Penjawat awam harus mempunyai perasaan mencintai dan memiliki perjuangan patriotik memartabatkan negara.
5. **Budaya Keberhasilan Yang Berteraskan Outcome Based** – budaya ini penting bagi meningkatkan mutu dan kualiti kerja yang bersandarkan kepada petunjuk prestasi utama (KPI) dalam menghasilkan prestasi kerja yang unggul dan cemerlang.
6. **Budaya Kreativiti dan Inovasi** – Penjawat awam perlu menampilkan pelaksanaan tugas yang lebih kreatif dan inovatif bagi menyahut cabaran untuk memenuhi jangkauan rakyat yang semakin bertambah kompleks, pelbagai dan sentiasa berubah.
7. **Nilai Tambah dan Kompetensi** – penjawat awam yang berkemampuan mempunyai nilai tambah yang tinggi.
8. **Pemuafakatan Kerja** – Penjawat awam harus meninggalkan amalan bekerja secara *silo*. Semua pihak perlu berurusan secara muafakat, saling bahu membahu dan bukannya bekerja dalam *silo* atau lohong masing-masing.

Kesemua huraian di atas adalah disebut sebagai diversifikasi ekonomi yang diusahakan kerajaan dalam rangka usaha penganekaragaman produk (bidang usaha) atau lokasi perusahaan yang dilakukan untuk memaksimumkan prestasi ekonomi ke satu peringkat yang lebih stabil. Kaedah diversifikasi ekonomi ini terbukti berjaya apabila ekonomi Malaysia dijangkakan terus kukuh pada tahun 2020 dengan pakej stimulasi rangsangan ekonomi walaupun dalam cabaran menghadapi penularan wabak virus COVID-19. Dengan kestabilan ringgit, prospek ekonomi dijangka lebih baik disebabkan pengumpulan rizab asing yang lebih kukuh dan aliran masuk modal dalam jangkamasa panjang.

## PERNIAGAAN BERKAITAN PENGURUSAN REKOD DI MALAYSIA

Penulis: Ahmad Azman Bin Mohamad Ramli  
UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Rekod seperti surat, fail, borang, laporan, peta, carta dan sebagainya merupakan alat penting pada setiap individu dan organisasi bagi menyokong pelaksanaan urusan yang lancar dan berkesan. Oleh itu, terdapat sekurang-kurangnya enam jenis perniagaan berkaitan pengurusan rekod di Malaysia yang boleh diusahakan oleh para usahawan yang berminat dan berkemahiran dalam bidang ini. Perniagaan-perniagaan tersebut ialah seperti yang berikut:

### 1. Perunding pengurusan rekod

Usahawan boleh menawarkan perkhidmatan berbayar sebagai perunding atau "*consultant*" untuk menasihati organisasi-organisasi kerajaan dan swasta di Malaysia berkaitan pelaksanaan tugas-tugas pengurusan rekod yang perlu wujud di setiap organisasi seperti proses pemusnahan rekod, penyediaan jadual pelupusan rekod, penyediaan sistem pengkelasan fail, pembangunan aplikasi berkomputer pengurusan rekod, penyediaan program rekod penting organisasi, penyediaan pelan tindakan bencana bagi pemeliharaan dan pemuliharaan rekod, penyimpanan rekod-rekod yang bertaraf arkib dan sebagainya.

### 2. Pembantu penyelidik di Dewan Penyelidikan Arkib Negara Malaysia

Usahawan boleh menawarkan perkhidmatan berbayar di Dewan Penyelidikan Arkib Negara Malaysia bagi membantu penyelidik mengakses dengan cepat dan tepat bahan arkib yang tersimpan di Arkib Negara Malaysia. Contoh perkhidmatan tersebut ialah membantu penyelidik mengisi borang-borang tertentu untuk memohon bahan arkib, menasihati penyelidik tentang cara penggunaan yang betul bahan pandu cari, membantu penyelidik mengenalpasti bahan arkib yang sesuai dengan tajuk kajian dan sebagainya.

### 3. Penyedia peralatan penyimpanan rekod

Setiap organisasi perlu menyimpan rekod dengan baik bagi mengelakkan sebarang risiko seperti kehilangan, kemusnahan dan sebagainya. Usahawan boleh mengambil peluang perniagaan daripada situasi ini dengan menawarkan perkhidmatan menyediakan peralatan yang diperlukan untuk penyimpanan rekod. Contoh peralatan tersebut ialah kulit fail, kotak fail, almari kabinet dan rak, alat penghawa dingin dan penyedut kelembapan, alat pencegah dan pemadam kebakaran dan sebagainya.

### 4. Pembaik pulih rekod yang mengalami kerosakan kecil

Sebarang kerosakan kecil ke atas rekod perlu dibaiki segera bagi membolehkan ia boleh terus digunakan. Kerosakan kecil kepada rekod ialah seperti terkoyak, basah dan tertanggal daripada sesuatu fail. Justeru itu, usahawan boleh menyediakan perkhidmatan berbayar sebagai pembaik pulih rekod yang mengalami kerosakan kecil tersebut.

## 5. Memindahkan rekod ke Arkib Negara

Usahawan boleh menyediakan perkhidmatan berbayar membantu agensi kerajaan memindahkan rekod yang perlu dipindahkan ke Arkib Negara Malaysia. Contoh-contoh perkhidmatan tersebut ialah seperti membantu menyediakan senarai rekod-rekod yang perlu dipindahkan, menyediakan borang permohonan pemindahan, mengasingkan rekod-rekod yang perlu dipindahkan, menyediakan kemudahan kenderaan untuk pemindahan dan sebagainya.

## 6. Mengurus rekod di Pusat Rekod Agensi

Usahawan boleh menyediakan perkhidmatan berbayar membantu agensi kerajaan melaksanakan tugas mengurus rekod separuh aktif di Pusat Rekod Agensi seperti yang ditetapkan oleh Akta Arkib Negara 2003 (Akta 629). Perkhidmatan tersebut seperti menyediakan perkhidmatan penyenaraian rekod, pembersihan rekod, penyusunan rekod, pengotakan rekod, penglabelan rekod, pemprosesan maklumat dalam rekod, penyediaan peralatan penyimpanan dan pemeliharaan rekod dan sebagainya.

Diharap walaupun kandungan artikel ini ringkas, ia akan tetap dapat memberikan input berguna dan suatu pendorong kepada para usahawan bagi memulakan perniagaan berkaitan pengurusan rekod di Malaysia. Diharap juga penulisan yang seterusnya dapat meneroka lain-lain jenis perniagaan berkaitan pengurusan rekod yang boleh dilaksanakan oleh para usahawan.

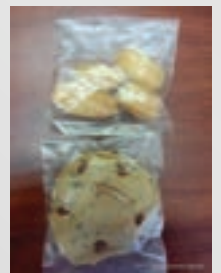
## REMPEYEK DAN SATU PENGALAMAN

Penulis: Salasiah Binti M. Said  
UiTM Cawangan Kedah  
Alumni UiTM Johor (DIIM Batch 2004-2007)

Seringkali terpapar di media sosial akan kesedapan kudap-kudapan viral di serata Malaysia. Dari sekecil-kecil snek hinggalah ke makanan premium yang telah diubahsuai. Contoh yang selalu menerjah laman suapan media sosial adalah keropok lekor disaluti keju, pisang goreng disaluti keju dan sebagainya. Perniagaan berlandaskan makanan amat popular dan mudah untuk dijual, kerana ia adalah lumrah, manusia memerlukan makanan untuk meneruskan kehidupan. Oleh kerana itu, pelbagai inisiatif dilakukan pelniaga untuk menarik minat pembeli untuk merasai aneka jualan mereka.

Perniagaan kecil-kecilan ini bermula apabila saya menghantar sampel dalam botol kecil ke unit yang selalu dilawati staf iaitu Pejabat Rektor. Bukan niat untuk membodek atau memenangi hati ketua pada ketika itu, tetapi disebabkan ibu sendiri yang membawa kuih tradisional tersebut dengan kuantiti yang agak banyak iaitu satu tin besar, agak mustahil untuk dimakan dalam masa yang singkat. Umum mengetahui, sesetengah kuih tradisional seperti rempeyek dan kuih ros, tidak boleh disimpan lama dek kerana teksturnya yang garing akan mudah lemau jika terbiar lama. Oleh itu, saya mengambil inisiatif untuk berbagi-bagi rezeki bersama rakan-rakan sekerja.

Beberapa minggu selepas itu, saya dihubungi oleh salah seorang staf di unit lain bertanyakan tentang harga rempeyek tersebut. Saya kelu kerana tidak pernah berniaga sebelum ini. Namun, demi menjaga hubungan baik sesama rakan sekerja, saya membarikan untuk membuat rempeyek itu sendiri. Sememangnya, ini adalah cabaran terbesar bagi saya kerana seumur hidup, saya tidak pernah ambil tahu bagaimana cara membuat rempeyek sedap tersebut. Oleh itu, ibu adalah sumber rujukan saya. Dari segi pembelian bahan-bahan pembuatannya hinggalah cara pembungkusannya, saya perlu membeli peralatan yang sepatutnya. Rempeyek tradisional ini dihasilkan dengan menggunakan bahan-bahan yang mudah didapati seperti tepung beras, telur, kacang tanah, ikan bilis dan variasi rempah ratus. Namun begitu, terdapat juga rempeyek yang telah diinovasikan seperti disaluti serbuk telur masin, serbuk keju dan sebagainya. Ianya terpulang kepada citarasa masing-masing. Bagi saya, rempeyek asli lebih sedap dan menyelerakan.



Betul kata mereka yang sudah lama berniaga. Bila ada permintaan, hati melonjak riang untuk berniaga. Saya memerlukan masa lebih kurang dua jam untuk menggoreng rempeyek dalam keadaan berdiri. Keletihan itu tidak dirasai kerana seolah-olah sedang 'dirasuk' oleh keseronokan menggoreng rempeyek. Maka, itulah perniagaan pertama hasil tangan sendiri. Jika difikirkan semula, ianya agak mencuit hati. Namun, mungkin sudah rezeki saya, ada orang yang berkenan dengan rasa enak dan rangup kuih tradisional tersebut. Keuntungan tidak terfikir ketika itu, kerana apa yang terlintas di fikiran, hanya mahu memenuhi permintaan rakan sekerja.

Pada mulanya, saya agak malu-malu untuk memasarkan produk berbentuk makanan tradisional ini. Di fikiran saya, tidak mungkin orang sekarang menyukai kuih bergoreng seperti ini. Namun sangkaan saya meleset sama sekali. Sekali lagi saya menerima tempahan rempeyek tersebut. Hati amat girang untuk membeli bahan-bahan dan menggorengnya. Kini, niat saya hanyalah untuk mempertahankan warisan kuih tradisional yang semakin dilupakan. Ia bukan mudah untuk disediakan, namun kecekalan dan kesabaran yang tinggi mampu menjadikan rempeyek antara hidangan utama ketika perayaan mahupun kenduri kendara.

Penulis: Munirah Onn, Nor Fadilah Mohamad, Noor Hidayu Abdul Rani dan Mohd Haikal Bin Mustafa  
UiTM Cawangan Johor

Pertanian adalah antara sektor penting dalam ekonomi Malaysia. Pertanian merupakan salah satu penyumbang utama dalam pendapatan Malaysia. Kelebihan Malaysia sebagai negara yang beriklim tropika menggalakan lagi pengeluaran pelbagai sayur dan buah-buahan eksotik. Ini semestinya memberi kelebihan kepada pekebun, petani serta peladang tempatan untuk turut menjadikan pertanian itu sebagai cabang perniagaan. Situasi yang membolehkan aktiviti pertanian itu menjadi satu perniagaan boleh terjadi apabila pengeluaran hasil pertanian pekebun bukan sahaja melebihi keperluan sara hidup diri mereka, malah telah dapat memberi keuntungan kepada pekebun tersebut. Walaubagaimanapun, pada masa kini, strategi, mentaliti serta nilai amalan di dalam sektor pertanian perlu diubah untuk kekal kompetitif dalam arus Revolusi Industri 4.0 (IR4.0). Perubahan ekonomi sejak kebelakangan ini telah memperlihatkan peralihan tumpuan dari sektor pertanian ke sektor pembuatan dan yang paling terkini tumpuan diberikan kepada sektor perkhidmatan. Sistem perbandaran yang semakin membangun serta persaingan bagi buruh dan tanah telah menjejaskan sektor pertanian. Kadar pertumbuhannya telah diatasi oleh sektor perkilangan dan perkhidmatan. Sektor pertanian hari ini mempunyai landskap yang besar dan memerlukan pelbagai jenis bantuan daripada kerajaan.

Pada tahun 2019, Menteri Pertanian dan Industri Asas Tani, Datuk Salahuddin Ayub berkata, Kerajaan Malaysia akan memastikan pemodenan amalan pertanian dijalankan melalui peningkatan penerimgunaan teknologi tiga insentif iaitu menyebarkan penggunaan teknologi pertanian, membangunkan model pertanian moden dan membangunkan data agro-makanan negara. Skim kewangan yang baik perlu diperluaskan untuk membolehkan petani memperbaiki dan memodenkan tapak pertanian mereka. Dalam hal ini, kerajaan boleh meletakkan pertanian pintar sebagai amalan yang perlu diguna pakai oleh para petani. Gesaan ini adalah bertujuan menggalakkan penubuhan pertanian pintar. Seterusnya, pertanian pintar seperti pertanian pintar iklim perlu diguna pakai dalam rancangan tindakan untuk memodenkan industri pertanian di Malaysia. Secara khususnya, pembaikpulihan yang meluas diperlukan bagi Malaysia untuk meremajakan sektor pertaniannya. Sebagai contoh, sektor perladangan kelapa sawit yang menguasai 74 peratus penggunaan tanah pertanian di Malaysia antara sektor yang perlu aktif diperkenalkan dengan teknologi baharu saban tahun. Dalam usaha ini pertanian ketepatan atau pertanian pintar adalah salah satu cara untuk memajukan lagi sistem pertanian komersial ini. Ladang pintar, yang juga dikenali sebagai Revolusi Hijau Ketiga, merujuk kepada penerapan teknologi maklumat dan komunikasi dalam bidang pertanian komersial. Teknologi seperti penggunaan dron untuk menjalankan analisis tanah dan ladang, semburan penuaian, penanaman dan penuaian panen adalah merujuk kepada amalan perladangan pintar yang boleh diamalkan. Pertanian pintar iklim harus diakui. Menurut Pertubuhan Makanan dan Pertanian Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu pendekatan ini akan membantu untuk semua aktiviti yang diperlukan untuk mengubah sistem pertanian. Ianya diramal sebagai langkah yang berkesan bagi menyokong pembangunan dan juga menjamin keselamatan makanan walaupun dalam suasana yang berubah-ubah. Pertanian pintar iklim secara automatik akan meningkatkan penyesuaian dan produktiviti. Seperti yang dilihat, pihak kerajaan banyak melabur untuk memodenkan sektor pertanian. Kerajaan perlu mencari penyelesaian yang cepat untuk menjadikan sektor pertanian Malaysia kepada yang lebih baik. Perkara asas yang paling penting adalah mentaliti komuniti petani itu sendiri bagi meningkatkan kesedaran mereka tentang manfaat teknologi pertanian baru. Secara purata petani Malaysia berusia di dalam lingkungan 50 tahun, hal ini menjadi cabaran dalam mendidik mereka mengenai teknologi pertanian baru. Keselesaan pengalaman dan cara pengurusan pertanian yang telah dipraktikkan oleh mereka sekian lama menjadikan mereka sukar untuk menerima pembaharuan. Belia luar bandar yang tidak terhitung banyaknya telah berpindah ke kawasan bandar kerana mereka tertarik dengan banyak pekerjaan yang ditawarkan oleh syarikat besar dan gaya hidup moden di sana. Ini menjadikan usaha kepada teknologi pertanian baru semakin rumit. Masalah ini boleh diatasi dengan menyediakan peluang pekerjaan yang sesuai di kawasan luar bandar bagi menarik para belia untuk terlibat dalam industri pertanian ini. Tumpuan utama adalah untuk mereka yang cerdas teknologi. Banyak peluang pekerjaan boleh diwujudkan dengan membuat ladang berteknologi tinggi moden, membina institusi pembelajaran untuk pertanian moden, mewujudkan taman makanan kekal, dan membentuk perkhidmatan penyumberan luar pertanian. Kesimpulannya, industri pertanian ini mampu memberi pulangan baik kerana produk asas tani sentiasa berhadapan dengan permintaan, lebih-lebih lagi ianya adalah keperluan asas manusia. Untuk lebih proaktif, pihak industri perlu berkerjasama dengan kerajaan untuk membantu pekebun kecil kerana keuntungan pekebun kecil adalah masih rendah. Ekosistem inovatif perlu diwujudkan untuk menggalakkan inovasi dikalangan usahawan dan seterusnya mempercepatkan komersial penemuan penyelidikan dan pembangunan sektor pertanian.



Rujukan sumber gambar:

<https://www.farmmanagement.pro/5-practical-uses-for-drones-in-precision-farming/>

<https://medium.com/@mikenasser/digitization-and-the-trajectory-of-urban-agriculture-b5f9c5e7e26d>

Nasi lemak! Makanan kegemaran rakyat Malaysia. Dari Perlis hingga ke Johor, nasi lemak tampil dengan pelbagai rupa dan rasa. Sejarahnya cukup lama. Ia bukan sahaja untuk dinikmati sebagai sarapan pagi malahan sesuai dimakan pada bila-bila masa tidak mengira waktu. Sajian ini menjadi pilihan pelbagai lapisan masyarakat tanpa mengira bangsa, tua atau muda. Istimewanya si nasi lemak ini, nasinya berbau harum dek si hijau pandan dan si putih santan. Ia dimakan bersama sambal yang merah kegelapan, lemak si kacang tanah, ikan bilis goreng yang rangup, hirisan timun segar dan telur rebus yang lembut. Membayangkan rupanya pun sudah terasa lazat di lidah.

Saya merupakan anak penjual nasi lemak di kampung tempat tinggal saya yang terletak di utara tanah air. Nasi lemak merupakan bekalan makanan harian saya ke sekolah. Bermula dari darjah enam hingga ke tingkatan lima, saya dibekalkan oleh emak sebungkus nasi lemak berserta air putih dan duit belanja RM0.50. Nasi lemak sangat bermakna dalam kehidupan saya. Ia nadi bagi keluarga saya. Kemelesetan ekonomi negara pada tahun 1980an memberi kesan kewangan yang teruk pada keluarga kecil kami. Ayah kehilangan pekerjaan manakala emak hanya mampu bekerja di kilang dengan gaji bulanan yang kecil. Pada tahun 1989, ayah dan emak mengambil keputusan untuk memulakan perniagaan nasi lemak. Ayah dengan kudrat sendiri telah mendirikan sebuah pondok kecil di tepi jalan yang kedudukannya hanya kurang 50 meter dari rumah sebagai tapak berniaga nasi lemak. Kedudukan pondok tersebut dikira amat strategik kerana ia jalan tersebut merupakan jalan keluar masuk utama penduduk kampung ke pekan atau ke kampung-kampung bersebelahan. Ayah dan emak mula berniaga nasi lemak seawal 5 pagi dan kebiasaannya nasi lemak akan habis dijual sebelum pukul 8 pagi. Begitulah rutin harian mereka berdua selama 24 tahun sehingga ayah dijemput Ilahi pada Februari 2013. Selepas ayah meninggal dunia, tapak berniaga, resepi dan segala keperluan perniagaan diwarisi oleh sepupu dan perniagaan nasi lemak tersebut masih berterusan sehingga kini. Kami amat bersyukur dengan limpahan rezeki yang banyak serta rahmat yang Allah kurniakan kepada kami sekeluarga melalui hasil jualan nasi lemak.

Apa yang saya perolehi dari pengalaman ayah dan emak berniaga adalah dengan berniaga membolehkan kita menimba ilmu kehidupan. Ayah ada berpesan, apabila hendak memulakan perniagaan, pastikan modal perniagaan dari wang yang bersih dan halal. Setiap pagi pastikan ada duit kecil dan syiling yang banyak untuk tukaran (kadang-kadang ibu bapa membeli nasi lemak dengan tujuan mendapatkan tukaran wang kecil dengan membayar menggunakan nilai wang kertas yang besar). Tegas ayah lagi, jika harga jualan nasi lemak nilainya seperti RM2.10 atau RM2.20 genapkan harganya. Itu lebih mudah dan membahagiakan hati pelanggan. Kita juga tidak perlu bersusah-susah mengira dan mencari baki wang. Buang masa! Ayah juga menasihati sekiranya nilai wang yang dibayar terlalu besar, kreditkan saja jualan kita untuk keesokan harinya. Si penghutang pasti akan datang lagi ke kedai kita untuk membayar hutang dan mengulang pembelian. Yang paling penting adalah kita perlu 'taburkan gula' di muka bukan hanya di bibir saja!

Watak utama tentunya si nasi lemak. Rahsia resepi emak adalah dengan menambahkan halia ke dalam sambal kerana halia dapat menghilangkan rasa muak dan menambah lagi kesedapan serta kesegaran sambal ikan bilis. Selain itu, jika mahu sambal bersilat sebatu dengan nasi, sambalnya jangan diletakkan bawang dengan jumlah yang banyak. Memang sambal dengan bawang yang banyak dapat memaniskan sambal, tetapi bila dicurahkan ke atas nasi, sambalnya tidak diserap oleh nasi dan berair. Pesan mak lagi, masukkan gula sehingga terasa manis di lidah dan masalah sambal dalam tempoh yang lama, sehingga sambal menjadi merah kegelapan. Kata emak, jika memasak nasi lemak, air atau santannya perlu diletakkan sedikit dari nasi biasa dan tambahlah sesudu dua minyak masak supaya nasi cantik dan tidak melekat.

Kita semua pasti mempunyai cerita tersendiri mengenai nasi lemak dalam kehidupan seharian kita. Tidak kira sebagai pembeli yang menikmati nasi lemak yang dibeli atau sebagai penjual yang menjual nasi yang dimasak. Bagi saya, terlalu banyak kenangan manis dan lucu berkisar dengan nasi lemak tetapi tidak dapat saya curahkan kesemuanya di sini. Akan tetapi...

- Keranamu si nasi lemak, aku bersyukur ke hadrat Tuhan
- Keranamu si nasi lemak tiada lagi penantian yang panjang untuk gaji bulanan
- Keranamu si nasi lemak, kepalaku diketuk dek penolong kanan sekolah
- Keranamu si nasi lemak, duit belanja sekolahku bertambah
- Keranamu si nasi lemak zaman persekolahan menengahku terasa indah
- Keranamu si nasi lemak, pencapaian akademikku bertambah baik
- Keranamu si nasi lemak, aku berjaya ke menara gading
- Keranamu si nasi lemak aku berjaya menjadi anak kebanggaan ayah dan emak
- Keranamu si nasi lemak, aku berjaya bahagiakan ayah dan emak
- Keranamu si nasi lemak, aku berjaya menjadi pensyarah

Adakah ada di antara kita yang tidak suka nasi lemak?

Penulis: Mohammad Haizat Bin Azman dan Rosilah Binti Wahab  
Fakulti Sains Kesihatan, UiTM Cawangan Selangor

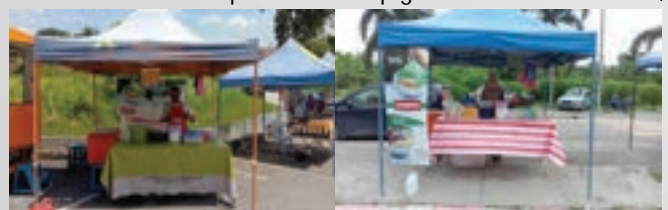
Perniagaan merupakan sesuatu yang sangat asing bagiku. Keluargaku bukan dari latar belakang mereka yang berniaga. Setiap hari, aku hanya melihat orang lain berniaga tanpa ada sedikit pun keinginan untuk berniaga. Walaupun ramai yang mengatakan perniagaan mampu memberi pulangan yang amat lumayan, namun aku tahu di sebalik keindahan itu terdapat susah payah yang tidak ramai mampu untuk menghadapinya. Sekarang, ramai dari kenalanku mula berjinak-jinak dengan dunia berniaga. Kebanyakan mereka menceburi perniagaan secara atas talian kerana ianya lebih mudah dan murah terutamanya bagi mereka yang baru dalam perniagaan. Namun, ini masih lagi tidak mampu mencetuskan keinginanku untuk berniaga.

Tanggal 16 Mac 2020 merupakan detik yang merubah segalanya. Selepas Perdana Menteri Malaysia, Tan Sri Muhyiddin Yassin secara rasmi mengisytiharkan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP), orang ramai tidak dapat keluar rumah dan semua perniagaan terpaksa ditutup. Malahan, universiti juga terpaksa ditutup termasuk Universiti Teknologi MARA (UiTM). Aku terpaksa pulang ke kampung halamanku dan terpaksa belajar secara atas talian yang bagiku agak sukar kerana capaian internet yang lemah dan ketiadaan tempat belajar yang kondusif semasa berada di rumah.

Setelah berakhirnya semester, aku menjadi semakin gelisah kerana memikirkan wang simpananku yang semakin susut untuk kegunaan semester hadapan. Aku perlukan banyak duit untuk membayar yuran serta menampung perbelanjaan aku semasa di universiti nanti. Otakku sibuk memikirkan bagaimana cara untuk aku mencari duit tanpa meminta dari ibu bapaku. Setiap hari aku akan ke bandar Teluk Intan untuk mencari kerja kosong namun pulang dengan perasaan hampa. Tidak banyak kedai atau syarikat yang mahu mengambil pekerja baru dan separuh masa disebabkan musim PKP. Aku menemui jalan buntu!

Di sinilah bermulanya aku melibatkan diri dalam perniagaan. Suatu hari, kawanku bertanya kepadaku, "Haizat pernah dengar tak pasal Longsom?". Pada awalnya aku tertanya-tanya apakah itu Longsom? Rupa-rupanya Longsom itu adalah sebuah kedai yang menjual cendol di tepi jalan. Kedai Cendol Longsom mempunyai empat buah gerai cawangan iaitu di Chenderong Balai, Perak, Taman Melor, Teluk Intan, Tapah dan gerai cawangan paling baru dibuka di Changkat Lada, Perak. Kesemua gerai cawangan ini terletak agak jauh dari bengkel iaitu lokasi membuat cendol dan menyediakan bahan untuk berniaga. Dua buah kenderaan (Perodua Alza dan Proton Saga) telah diubahsuai digunakan untuk menghantar barang keperluan untuk berniaga ke setiap gerai cawangan.

Aku memikirkan mungkin ini boleh membantu aku menyelesaikan masalah kewanganku. Lalu, aku telah melibatkan diri dalam perniagaan ini bersama kawanku. Setiap hari kami akan datang ke bengkel seawal lapan pagi untuk menyediakan bahan. Tugasku dan rakan-rakan agak mudah kerana pada waktu pagi kami akan menggisar ais dan memastikan stok air gula dan cendol mencukupi. Walaubagaimanapun, stok cendol perlu dibuat dua hari sekali kerana cendol tidak boleh bertahan lama. Cendol hanya dapat bertahan selama dua hari sahaja. Setelah semua barang keperluan menjual cendol telah siap disediakan, kami akan menyusun barang itu ke dalam kenderaan dan menggagihkannya ke gerai-gerai cawangan. Kebiasaannya, gerai-gerai cawangan akan mula berniaga seawal jam 11 pagi. Seperti yang telah aku katakan sebelum ini, di sebalik keindahan perniagaan itu terdapat susah payah yang tidak ramai mampu untuk menghadapinya. Begitu juga dengan perniagaan gerai Cendol Longsom. Sebagai sebuah perniagaan kecil yang terletak hanya di tepi jalan, banyak cabaran yang telah aku hadapi. Keadaan cuaca yang tidak menentu seperti hujan dan angin kuat membuatkan kami terpaksa menutup gerai seketika. Selain itu, jualan cendol pada setiap hari selalunya amat rendah kerana terpaksa bersaing dengan gerai lain. Tambahan lagi, setiap hari akan ada gerai baru yang dibuka berdekatan gerai kami berniaga menambahkan lagi persaingan. Walaubagaimanapun, aku sedar semua ini adalah asam garam dalam berniaga. Aku amat berharap walaupun setelah aku berhenti berkerja di kedai Cendol Longsom, perniagaan ini akan bertambah maju dan banyak lagi cawangan baru akan dibuka di tempat lain.



Gambar: Gerai Cendol Longsom di Tapah dan Taman Melor, Teluk Intan

## PERNIAGAAN BERMUSIM

Penulis: Nur Eyllawati Japelus,  
Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Johor

Titik permulaan perniagaan bermula tanpa disedari. Berbekalkan kemahiran, saya telah memulakan perniagaan ketupat daun palas sejuk beku secara atas talian sejak tahun 2018. Bagi usahawan kecil-kecilan, ia adalah satu perniagaan bermusim terutamanya apabila menjelang bulan Ramadhan, Hari Raya Aidilfitri dan Hari Raya Aidiladha. Ketupat daun palas adalah makanan tradisional yang popular terutama bagi negeri di Utara dan Timur Semenanjung Malaysia. Terdapat pelbagai jenis ketupat daun palas antaranya ketupat lemak masin, ketupat kacang, ketupat jagung, ketupat serunding ikan bilis, ketupat serunding daging dan lain-lain lagi.

Mengapa ia satu perniagaan bermusim? Antara cabaran yang dihadapi oleh usahawan kecil ketupat daun palas sejuk beku adalah:

- Bekalan daun palas yang terhad di beberapa kawasan di Semenanjung Malaysia
- Ketahanan daun palas adalah singkat
- Tenaga kerja mahir terhad
- Tempat penyimpanan terhad



Pokok palas atau nama saintifiknya *Licuala Grandis* adalah sejenis tumbuhan yang tumbuh di kawasan lembap dan tidak memerlukan penjagaan rapi. Antara pembekal utama daun palas adalah di Tanjung Karang (Selangor), Padang Terap (Kedah), Kampung Pandan (Johor Bharu), Kuala Rompin (Pahang) dan juga di sekitar negeri Kelantan. Harga setiap batang daun palas pula berbeza mengikut pembekal dan saiz. Bagi mengurangkan kos pembelian bekalan daun palas, usahawan kecil seharusnya membuat pembelian secara pukal pada setiap satu masa. Namun demikian, stok daun palas yang banyak adalah satu cabaran bagi mereka. Ini kerana ketahanan daun palas setelah di potong adalah lebih kurang 2 hingga 3 minggu.

Bagi usahawan kecil, mereka tidak mempunyai tenaga kerja mahir yang ramai untuk menganyam ketupat daun palas. Disebabkan ketahanan daun palas yang singkat, mereka terpaksa membuat pembelian bekalan daun palas dalam kuantiti yang kecil bagi mengelakkan kerosakan dan pembaziran daun. Selain itu, tempat penyimpanan yang terhad juga adalah salah satu cabaran bagi usahawan kecil. Mereka memerlukan modal untuk membeli peti ais sejuk beku sekiranya stok daun palas yang telah disediakan banyak.

Walaupun terdapat pelbagai cabaran bagi usahawan kecil ketupat daun palas sejuk beku, namun ia tidak mematahkan semangat mereka untuk mencari rezeki. Ketupat daun palas sejuk beku adalah satu perniagaan bermusim yang menjadi lubok rezeki usahawan kecil.

## PERNIAGAAN POKOK BUNGA DAN LANSKAP

Penulis: Adnan Zainal Abidin  
Fakulti Perakaunan, UiTM Cawangan Selangor

Puan Ina dan suami beliau adalah pemilik perniagaan menjual pokok bunga, pokok hiasan dan menjalankan perkhidmatan landskap di daerah Kuala Selangor. Sebelum menceburi bidang perniagaan ini, Puan Ina, yang memiliki kelulusan Diploma Perakaunan daripada UiTM, telah berkhidmat dengan sebuah jabatan kerajaan selama 8 tahun. Suami beliau pula berpengalaman dalam perniagaan ini selama 5 tahun sebagai pekerja dan pembantu jualan.

Penulis berkesempatan menemubual Puan Ina untuk mendapatkan beberapa maklumat tentang perniagaan beliau sebelum COVID-19 melanda di negara kita. Puan Ina bertuah kerana suami beliau mempunyai pengalaman yang luas dalam perniagaan ini.

Berdasarkan penceritaan Puan Ina, pemilik perniagaan ditempat suaminya pernah bekerja dahulu akan melatih pekerja dalam dua peringkat fasa. Pada fasa pertama, pekerja akan dilatih di tapak semaian. Beberapa aspek di ajar seperti menanam, membaja, menjaga dan merawat pokok. Tapak semaian adalah plot tanah yang terpisah dari tanah atau kawasan tempat jualan pokok kerana kawasan ini diperuntukkan hanya terhad untuk meletakkan pokok-pokok semaian dan barangan berkaitan sahaja. Walau bagaimanapun, plot semaian ini terletak tidak terlalu jauh dari tempat jualan.

Pada fasa kedua, pekerja yang telah mahir akan dipindahkan ke tempat penjualan, di mana mereka akan dilatih dalam aspek penjualan dan cara melayani pelanggan. Setiap pekerja perlu mempunyai pengetahuan dan strategi untuk melayani pelanggan, kerana pelanggan biasanya akan bertanya beberapa maklumat mengenai pokok atau produk yang ingin dibeli seperti nama pokok, cara membaja, jenis baja, cara menjaga pokok dan sebagainya.

Setelah bekerja dengan majikan selama 5 tahun, suaminya bertekad untuk memulakan perniagaannya sendiri. Puan Ina juga turut berhenti kerja untuk menolong suaminya. Pada mulanya, perniagaan mereka dijalankan di luar sebuah pasaraya di Kuala Selangor iaitu di tapak yang disewa. Terdapat juga beberapa tapak yang lain di luar pasaraya tersebut tetapi menjalankan jenis perniagaan yang lain. Mereka telah berniaga hampir 2 tahun di tapak berkenaan dan mempunyai ramai pelanggan. Malah, perniagaan mereka menjadi daya penarik kepada pelanggan untuk membeli barangan dari tapak-tapak yang lain juga.

Asam garam dalam perniagaan, setelah mereka mempunyai pelanggan tetap dan perniagaan semakin maju, pihak pasaraya telah meningkatkan kadar sewaan tapak kerana menyangkalkan yang mereka tidak akan berpindah ke tempat lain. Namun, kerana sewa baru terlalu tinggi, mereka memutuskan untuk pindah ke lokasi baru, walaupun mereka tahu mereka akan kehilangan pelanggan tetap mereka. Ini adalah sebahagian daripada risiko yang akan dihadapi oleh usahawan baru dalam perniagaan. Sering juga kita mendengar mengenai pekedai yang menghentikan sewaan dan pekedai tersebut mengambil alih perniagaan yang sudah popular untuk mendapat keuntungan segera.

Setelah puas mencari, Puan Ina dan suaminya berjaya menemui sebidang tanah seluas 1/4 ekar di hadapan jalan utama yang terletak kira-kira 5 kilometer dari pasar raya. Di tapak yang baru ini, mereka mempunyai kawasan yang lebih luas dan dapat memperagakan lebih banyak pokok. Mereka beransur-ansur mendapatkan kembali pelanggan mereka setelah pelanggan mengetahui tempat baru perniagaan mereka.

Menurut Puan Ina, mereka bermula dengan modal sendiri. Namun, sekarang beliau memperoleh pinjaman daripada sebuah agensi kerajaan negeri yang memberi pinjaman mudah dengan kadar bunga yang rendah. Pinjaman digunakan untuk membeli aset jangka panjang, tetapi juga untuk memanfaatkan situasi yang menguntungkan, seperti membeli pokok baru dengan harga yang rendah. Pinjaman juga digunakan untuk tujuan kecemasan.

Perniagaan yang agak berjaya seperti beliau juga mempunyai cabaran yang unik. Banyak wakil daripada bank komersial datang untuk memberikan pinjaman kepada mereka kerana berpendapat perniagaan mereka telah berjaya. Oleh itu, bank yakin dapat membayar balik pinjaman. Pihak bank tidak akan memberi pinjaman kepada perniagaan baru kerana ketiadaan "track record". Beliau menjelaskan bahawa penting untuk tidak jatuh ke dalam pinjaman tanpa tujuan yang jelas kerana bimbang pinjaman itu hanya akan digunakan untuk tujuan peribadi.

Beliau juga berkongsi pengalaman pahit yang hampir menyebabkan perniagaan beliau hampir bungkus. Mereka telah didatangi oleh pihak yang telah berjaya mendapat tender untuk menanam pokok dan membuat landskap di satu waterfront di Perak. Nilai keseluruhan tender ini ialah 2.5 juta ringgit. Teruja dengan peluang yang datang, mereka bersetuju membekalkan pokok dan pekerja untuk tender berkenaan.



Sumber gambar: kamera sendiri

Namun, malang menimpa mereka kerana setelah hampir 50% kerja disiapkan, pihak yang terlibat tidak membayar satu sen pun kepada mereka. Mereka baru menyedari bahawa pihak yang terlibat tidak mempunyai pokok atau kemahiran untuk terlibat dalam perniagaan berkebun, tetapi secara aktif mencari mangsa penipuan. Walaupun tindakan undang-undang boleh diambil, ia akan memakan masa yang panjang dan kos yang tinggi. Oleh itu, kerana modal dan wang simpanan hampir habis, mereka tidak meneruskan tindakan.

Puan Ina telah hilang arah kerana pokok dan modal serta wang simpanan telah digunakan untuk melaksanakan projek tersebut. Beliau merasa sudah tidak ada cara lain. Namun, suami beliau menemui jalan keluar dengan mengingatkan Puan Ina bahawa mereka masih ada pokok di tapak samaian mereka sendiri. Pokok berkenaan telah menjadi modal mereka untuk meneruskan perniagaan.

Sesuatu yang unik berkenaan perniagaan ini adalah inventori. Selalunya semakin lama inventori tidak terjual, nilainya semakin menurun. Namun, perkara sebaliknya terjadi untuk perniagaan seperti mereka. Pokok yang tidak terjual akan bertambah nilai kerana ia semakin besar dan berbunga cantik. Dari segi inventori, mereka tidak mempunyai risiko.

Beliau juga mendedahkan bahawa 50% daripada pokok adalah dibeli dan bakinya dari samaian sendiri. Jika stok pokok yang tinggal kurang 30%, pokok baru harus dibeli. Urusan belian dibuat dengan pembekal yang berdekatan. Inilah kelebihan bagi mereka yang berpengalaman kerana dapat mengenali pembekal yang boleh dipercayai. Puan Ina juga menceritakan usaha mereka untuk membeli pokok pada harga yang lebih murah dengan mengimport daripada Thailand. Namun, masalah yang sering berlaku adalah lori lambat sampai kerana urusan yang rumit di antara kastam Thailand dan Malaysia. Oleh itu, pokok yang sampai telah layu dan banyak yang tidak dapat di jual.

Masalah pembungkusan juga sangat sensitif dalam perniagaan ini, terutama jika pembekal tinggal di tempat yang jauh. Pokok memerlukan air dan udara yang mencukupi. Sekiranya pembungkusan tidak betul, ia akan menjejaskan kualiti pokok yang sampai.

Puan Ina sangat bersyukur kerana mempunyai tempat perniagaan yang baik dan banyak pelanggan tetap. Selain menjual pokok, Puan Ina dan suaminya juga memberikan perkhidmatan landskap untuk pelanggan yang ingin halaman mereka kelihatan cantik. Untuk perkhidmatan ini, mereka akan meminta deposit dan baki di bayar dua kali iaitu ketika kerja siap 50% dan ketika siap sepenuhnya.

Dari segi menyimpan rekod dan akaun perniagaan, Puan Ina menggunakan pengalaman kerjanya untuk menyediakan laporan yang sesuai, terutama untuk tujuan cukai. Perniagaan ini tidak glamor dan memerlukan banyak tenaga kerja fizikal. Namun, selain memberi beberapa peluang pekerjaan kepada penduduk tempatan, kepuasan bekerja sendiri mendorong mereka untuk terus aktif di lapangan. Perniagaan mereka kini telah mencapai enam angka jualan setiap tahun. Walaubagaimanapun, disiplin dalam menguruskan dana dan pinjaman sangat penting. Hasil penjualan yang diterima harus digunakan untuk membayar balik pinjaman, membeli pokok baru, membuat pusingan modal dan hanya sebahagian kecil untuk kegunaan peribadi.

Penulis: Nor Hidayah Binti Harun, Nor Fadzilah Binti Zainal  
Fakulti Pengurusan Perniagaan, UiTM Cawangan Pulau Pinang

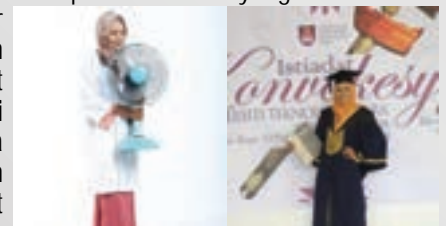
Frasa 'from zero to hero' sememangnya sering kita dengari. Namun apa yang tersirat disebalik frasa itu 'hero' dengan usaha yang gigih. Inilah yang pernah dilalui oleh usahawan muda yang bernama Nur Asyifa Binti Ajis yang berusia 29 tahun. Beliau merupakan graduan Ijazah Kejuruteraan Elektrik dan Elektronik merangkap Alumni UiTM Cawangan Pulau Pinang. Kisah kejayaan ini bermula apabila beliau mengambil inisiatif menjual kipas dengan harga yang murah di pasar malam bagi membantu golongan yang tidak berkemampuan.

Suhu panas dan lembap di Malaysia menjadikan kipas elektrik sebagai peralatan elektrik yang mesti ada di dalam rumah bagi setiap lapisan rakyat Malaysia. Namun begitu, tidak semua orang mampu membeli kipas yang dijual di pasaran. Sebagai seorang yang berjiwa prihatin, beliau memandang isu ini sebagai satu peluang untuk membantu lebih ramai rakyat Malaysia memiliki kipas dengan harga yang murah. Idea untuk membaiki kipas yang sudah rosak dan kemudian menjualnya di pasar malam telah menjadikan nama Dr. Kipas terkenal di Pulau Pinang. Beliau membeli kipas rosak dengan harga RM5 hingga RM20 dan membersihkan serta membaikinya semula sebelum dijual dengan harga sekitar RM38 hingga RM150, mengikut jenis dan saiz kipas.

Kejayaan demi kejayaan telah dicipta oleh beliau yang hanya asalnya memulakan perniagaan di sekitar pasar malam dan pasar pagi sekitar tahun 2016. Akhirnya, pada tahun 2017, beliau telah mempunyai syarikat sendiri dan mempunyai premis perniagaan di Pokok Sena, Pulau Pinang. Kemudiannya beliau terus mengorak langkah dengan menawarkan servis menyelenggara kipas di bangunan swasta dan kerajaan. Setelah mendapat kepercayaan, syarikat Dr Kipas telah memulakan operasi 'HVLS Giant Fan' untuk dipasangkan di dewan sekolah, masjid, dan di ruang-ruang lapang.

Sifat tidak mudah berputus asa dan komited dengan apa yang telah diusahakan telah membuahkan hasil apabila beliau telah mengharumkan nama Dr Kipas ke platform media dan menghiasi dada akhbar Metro dan Utusan. Kisah kejayaannya turut dikongsikan dalam program majalah Wanita Tumit Tinggi dan Selamat Pagi Malaysia terbitan Radio Televisyen Malaysia (RTM). Pada tahun 2016, beliau juga telah menerima jemputan untuk berkongsi ilmu membaiki kipas di Singapura dalam program *A Repair Kopitiam Session with Dr Kipas*. Terkini, beliau telah dijemput sebagai penceramah Webinar oleh Institut Koperasi Malaysia dalam slot Bicara Ilmu: Tips Survival Usahawan Pasca COVID-19. Kejayaan beliau dalam dunia perniagaan telah membuka mata dan minda graduan di Malaysia, khususnya pelajar UiTM agar menjadi graduan yang bermentalitikan majikan. Ini adalah sejajar dengan usaha UiTM yang ingin menghasilkan lebih ramai graduan bergelar usahawan serta sekaligus mencapai hasrat sebagai *Entrepreneurial University*.

Dr Kipas mengakui bukan mudah untuk mengharungi ranjau suka dan duka sebagai peniaga, namun berbekalkan doa, usaha, istiqamah dan tawakal, beliau telah berjaya mengembangkan perniagaannya sampai ke tahap ini. Tidak ada yang mudah dalam hidup, tetapi dengan memudahkan orang lain, urusan kita akan dipermudahkan. Dr Kipas bukan sahaja telah membuka mata dan minda orang ramai bahawa graduan lulusan kejuruteraan tidak seharusnya hanya perlu bergelar jurutera selepas tamat pengajian, beliau juga telah mengakui bahawa subjek keusahawanan yang dipelajari beliau semasa di universiti adalah sangat bemanfaat. Penulis serta seluruh warga UiTM Cawangan Pulau Pinang sangat berbangga dengan pencapaian Dr Kipas dan didoakan semoga Dr Kipas sentiasa berjaya dan tidak putus asa dalam berkhidmat untuk ummah serta terus menginspirasi rakyat Malaysia.



Sumber Gambar: facebook Effa Asyifa

## JEJAK USHAWAN: DARI SENIBINA BANGUNAN KE SENI DEKORASI KEK

Penulis: Faridah Hanem Ab Rashid  
Fakulti Komunikasi dan Pengajian Media, UiTM Cawangan Negeri Sembilan

Kek yang kelihatan cantik, menarik dan sedap dimakan akan mendatangkan rasa kepuasan bagi penggemar kek. Sekiranya kek dijadikan sebagai hadiah, si penerima pastinya berasa gembira apabila menerima kek yang dekorasinya cantik. Maka sambutan hari istimewa bersama yang tersayang juga akan menjadi lebih bermakna. Jika kita menonton televisyen atau *YouTube*, melihat chef membuat kek, kelihatannya nampak begitu mudah bagi menghasilkan sebiji kek. Namun, realitinya ia tidaklah seperti yang dipertontonkan. Kemahiran dalam pembuatan kek memerlukan banyak teknik dan seni untuk menghasilkan kek yang enak dan cantik.

Bagi usahawan muda Nur Elliana Syuhad Zainal, 28 tahun, atau lebih mesra dipanggil Ellie, beliau mempunyai minat yang mendalam terhadap penghasilan kek dekorasi dengan menitikberatkan keenakan kek yang dihasilkan selain dekorasi yang menarik. Ellie merupakan bekas graduan Ijazah Sarjana Muda Senibina dari Universiti Teknologi Mara (UiTM) Sri Iskandar,



Perak. Beliau juga memiliki Sarjana Senibina daripada Universiti Teknologi Malaysia (UTM). Namun usahawan muda ini telah memberanikan diri menukar bidang kerjayanya daripada seorang arkitek yang menghasilkan senibina bangunan kepada seorang usahawan kek yang menumpukan seni penghasilan dekorasi kek. Mewarisi bakat dan mengambil inspirasi daripada kisah ibunya, pemilik 'Lea Oven', Ellie tidak teragak-agak untuk meneruskan minatnya dengan membuat kek daripada rumah dan perniagaannya diteruskan beroperasi secara atas talian.

"Sebelum Mama buat kek, Mama kerja sebagai seorang jurutera di Western Digital. Tapi, Mama pun berhenti kerja sebab lebih minat untuk buat, jual dan juga mengajar untuk membuat kek. Itu antara sebab yang menambahkan keyakinan saya untuk menceburi bidang keusahawanan ni," tambahnya. Meneruskan legasi resipi ibunya *Sour Cream Cake*, Ellie turut mempertaruhkan *petite cake* dan *customize decoration cake* yang merupakan produk hasil tangan Ellie yang mendapat sambutan hangat si penggemar kek. Pelanggan tidak perlu gusar untuk melihat hasil dekorasi kek yang mereka impikan kerana ia bukanya kerja yang sukar bagi Ellie menterjemahkan impian pelanggannya atas pengalaman beliau yang menimba ilmu dalam bidang senibina.

Namakan sahaja dekorasi sama ada bangunan, kartun, bunga, watak adiwira atau apa sahaja pasti akan mampu diterjemahkan oleh Ellie. Beroperasi menggunakan *Instagram* dan *Facebook @bakeandflour* ketika ini ternyata membuahkan hasil bagi beliau yang telah mendapat permintaan tempahan yang tinggi sekitar Lembah Klang. Bagi harga sebiji kek yang dijual oleh beliau, ternyata harga yang ditawarkan adalah jauh lebih murah berbanding dengan *prmbust kek lain* di sekitar Lembah Klang. "Walaupun murah, saya tidak mengabaikan kualiti kek dengan menggunakan bahan premium untuk menghasilkan kek yang sedap. Apa yang penting, saya suka melihat pelanggan saya berpuas hati dan gembira dengan kek hasil sentuhan saya," kata Ellie.

Harga yang hanya bermula dengan RM50 akan bergantung kepada saiz kek dan dekorasi kek yang ditempah oleh pelanggan. Penulis turut dihidangkan dengan signature cake oleh pemilik *@bakeandflour* dan dapat merasakan keunikan serta keenakan kek hasil tangan Ellie. Ternyata apa yang dikongsikan oleh beliau bukanlah omong kosong. Kek yang dihidangkan sememangnya enak dan setaraf dengan kek yang dihasilkan oleh perniaga kek yang telah lama bertapak dalam industri ini. Menyentuh tentang perancangan masa depan *@bakeandflour*, beliau mengharapakan agar bisnes kek ini dapat menembusi pasaran luar Lembah Klang dan membuka sebuah kafe yang berkonsepkan 'eat & bake', dimana pelanggan bukan sahaja membeli kek namun dapat juga mempelajari cara pembuatan kek di kafeyanya nanti.

"Saya juga mengimpikan agar dapat mengembangkan lagi bakat saya dalam industri membuat dekorasi kek sehingga mampu menembusi pasaran antarabangsa", tambahnya. Melihat kesungguhan usahawan muda ini, penulis mendoakan beliau akan berjaya dalam bidang keusahawanan yang diceburi dan diharapkan perkongsian coretan ini mampu menarik minat usahawan muda lain terutamanya graduan UiTM yang masih mencari kerjaya yang bersesuaian dengan identiti dan minat mereka.

## BERKATNYA 40 HARI

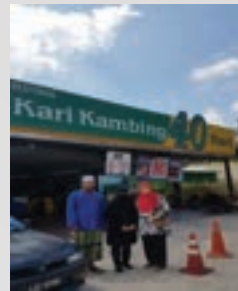
Penulis: Alizah Ali  
UiTM Cawangan Johor

Sebut sahaja kedai Kari Kambing 40 Hari, semua orang pasti terkenang kelazatan nasi arab versi 40 Hari yang terdapat di kedai Kari Kambing 40 Hari. Kedai yang terletak di No. 215, Kampung Haji Ghafar, Batu 5 ½, Jalan Yong Peng, Johor ini dipunyai oleh Tuan Haji Anuar Bin Abd Aziz yang merupakan anak jati Yong Peng. Beliau yang kini berusia 46 tahun mengusahakan kedai Kari Kambing 40 hari bersama isteri dan 4 orang anaknya dan dibantu oleh 40 orang pekerja tempatan.

Restoran yang beroperasi pada setiap hari ini dibuka pada jam 7.30 pagi sehingga 3.30 petang. Apabila melalui lebuh raya berdekatan Yong Peng, pastinya mata akan terjeling ke restoran yang sentiasa dibanjiri pelanggan ini. Untuk ke sini, anda boleh keluar tol Yong Peng Utara dan mengikut laluan ke Ayer Hitam melalui jalan persekutuan. Anda akan berjumpa kedai ini selepas kira-kira 10 minit keluar daripada tol tersebut. Apa yang unik tentang angka 40? Menurut Haji Anuar, ianya diambil sempena kisah para Nabi yang mempunyai cerita berkenaan 40 hari. Contohnya, kisah Nabi Yunus dikatakan berada dalam perut ikan selama 40 hari, kisah Nabi Musa yang berpuasa selama 40 hari. Ia juga bersempena roh yang ditiupkan ke dalam jasad manusia pada hari ke 40 usianya dan amalan baik yang dilakukan secara istiqomah selama 40 hari akan menjadi tabiat kekal seseorang.

Pada asalnya Haji Anuar hanya menjalankan perniagaan secara kecil-kecilan dan menerima tempahan masakan untuk majlis akikah. Apabila tempahannya laris dari hari ke hari, beliau meneruskan legasi perniagaannya dengan membuka restoran yang didirikan di atas tanah seluas 1 ekar di hadapan rumahnya. Kini, perniagaan ini telah berusia 23 tahun. Sepanjang tempoh ini, terlalu banyak pengalaman manis pahit yang beliau telah alami. Pada peringkat awal perniagaannya, beliau pernah mendapat ancaman kerana nasi arab yang dihasilkan berbeza dengan rasa nasi arab yang datangnya dari negara timur tengah seperti nasi arab mandy, kabsah, maqlubah, bukhari dan sebagainya. Berbekalkan pengalaman sebagai seorang chef di hotel bertaraf lima bintang, Haji Anuar tidak gentar mengeluarkan produk nasi arab versinya yang tersendiri. Beliau menggunakan beras panjang dan rempah ratus yang berkualiti tinggi.

Selain daripada nasi arab, restoran yang mengamalkan konsep layan diri ini juga menyediakan menu lain seperti roti canai dan mee rebus *gearbox*. Apa yang istimewanya di sini, sudah tentulah kari kambingnya yang lembut, manis dan lemak. Pelanggan boleh memilih hidangan didalam pinggan atau dulang. Pelanggan juga boleh memilih untuk makan di kerusi atau duduk bersila di beranda yang disediakan. Apa yang menjadi rahsia kejayaan kepada usahawan berjaya ini ialah sentiasa berusaha dan tidak mudah putus asa. Percaya kepada keberkatan dalam amalan membayar zakat dan membudayakan sunnah Rasulullah s.a.w. akan mengundang barakah dalam kehidupan. Apa yang diharapkan kejayaan Tuan Haji Anuar akan menjadi inspirasi kepada semua, khususnya generasi muda.



Rajah 1: Penulis bersama Haji Anuar dan anaknya.



Rajah 2: Nasi Arab versi 40 hari.

## USAHAWAN SENI KULINARI DARIPADA ALUMNI UITMPP

**Penulis:**Noorsa Riza Johari, Khairil Anuar Bahari, Irina Mohd Akhir, Saiful Bahri Mohd Kamal  
Fakulti Pengurusan Hotel dan Pelancongan, UiTM Cawangan Pulau Pinang

Chef Dr Kamarul Hasni Che Rose merupakan chef selebriti terkenal yang mengacarakan program masakan di televisyen. Beliau juga merupakan alumni UiTM dalam bidang kulinari. Mudah disapa sebagai Chef Kamarul, beliau merupakan bekas pensyarah di Fakulti Pengurusan Hotel & Pelancongan Pulau Pinang. Beliau baru sahaja bersara pada Julai 2020 yang lalu dan kini beliau menetap di Gold Coast, Australia. Chef Kamarul adalah anak jati Ipoh, Perak dan merupakan pemilik café *Mat Periuk* yang terkenal di Ipoh. Kedai ini juga dikenali sebagai '*A Philosophy of Chef Kamarul*' di Kg Tersusun Tasek. Tapak cafe ini dahulunya adalah tapak kedai bapanya. Chef Kamarul kemudiannya mengubahsuai kedai tersebut untuk menjadi café.



Gambar 1: Chef kamarul & Chef Yati

Di Gold Coast, Chef Kamarul dan isterinya, Chef Yati telah membuka café baharu yang diberi nama '*Kopitalk*'. Atas permintaan ramai rakyat Malaysia di sana, Café ini telah menyajikan masakan '*Malaysian street food*'. Pengalaman dan kemahiran yang luas di dalam bidang kulinari telah memberi peluang kepada Chef Kamarul untuk mempromosikan masakan Melayu di luar negara. Diantara negara yang telah dikunjungi bagi mempromosikan masakan adalah seperti Indonesia, Japan, Brunei, United Kingdom dan Vietnam. Chef Kamarul mendapat peluang bekerjasama dengan Kementerian Pelancongan Malaysia bagi memperkenalkan masakan tradisional melayu ke peringkat yang lebih global. Di samping dapat memperkenalkan Malaysia, Chef Kamarul juga membawa nama UiTM khususnya Fakulti Pengurusan Hotel dan pelancongan, UiTM Cawangan Pulau Pinang. Ini merupakan satu kejayaan yang membanggakan kerana anak Malaysia, khususnya bekas warga UiTM telah berjaya melakar nama dalam perniagaan makanan pada peringkat antarabangsa.

Beliau banyak mendapat peluang menjadi jurucakap produk. Antaranya adalah produk *Aurasia* bagi rancangan di Astro *Go-shop*. Selain menjadi duta dan produk masakan, pengacara rancangan masakan, Chef Kamarul juga telah menerbitkan buku masakan, *YouTube Channel* bagi sesiapa yang berminat untuk mempelajari teknik masakan. Chef Kamarul boleh dijadikan contoh dan Idola diarena dunia masakan. Beliau terkenal bukan sahaja pada peringkat nasional, malahan sehingga ke peringkat antarabangsa. Minat, usaha dan yakin pada diri sendiri menjadi pemangkin kejayaan seseorang usahawan. Semoga Dr. Chef Kamarul Hasni Che Rose terus maju jaya dalam bidang perniagaan dan selamat bersara dari seluruh warga FPHP, UiTM Cawangan Pulau Pinang.



Gambar 2: Produk Aurasia di Go shop



Gambar 3: Promosi FAMA dengan Menteri Besar Perak



Gambar 4: Youtube Chef Kamarul

Penulis: Noraida Abdul Karim, Wan Nor Bayah Wan Kamarudin, Noristisarah Abd Shattar dan Amanina Mat Ghani  
Fakulti Pengurusan Hotel & Pelancongan, UiTM Cawangan Terengganu



Berpengalaman lebih dari 15 tahun, Mi Sup Melayu Champa tidak asing lagi bagi penduduk Dungun, Terengganu. Bermula dengan perniagaan mi sup secara kecil-kecilan di ruang bawah rumah di perkampungan Kemboja Kampung Che Lijah, Dungun sehinggalah kini di tapak baru di Kampung Alor Tempoyak, Dungun dengan ruangan yang lebih luas dan selesa. Pemilik kedai, Puan Sarifah Yusuf, 61 tahun yang lebih mesra dipanggil Mak Wan menyediakan sendiri bahan-bahan dan memasak hidangan istimewa ini walaupun kedainya kini diuruskan oleh anak kelima beliau iaitu Encik Abdul Kadir Mohamad, 31 tahun.

(Gambar : Pengurus kedai di hadapan kedai Mak Wan)

Walaupun beberapa kali bertukar lokasi perniagaan, namun deretan kereta dan pelanggan tidak pernah susut sedikit pun, umpama peribahasa 'di mana ada air di situ ada ikan'. Terkenal dengan hidangan istimewa resepi turun temurun oleh Allahyarham ibunya, Zainab Omar, sejak 1987 yang berasal dari Kemboja. Sup Champa yang original adalah menggunakan daging dan tulang lembu tempatan yang dibeli daripada pembekal di Pasar Besar Dungun. Selain pilihan mi biasa yang ada, keunikan yang utama adalah terletak pada mi khas yang dipanggil mi Champa yang berbentuk nipis dan lebar dibuat daripada tepung beras. Hidangan ini turut disertakan bersama pilihan penambah perasa seperti pes cili, kicap manis, sos ikan, gula dan perahan air limau bagi menambah rasa dan tekstur kepada sup daging asli mengikut citarasa masing-masing.

Melalui pelbagai fasa dalam memperkenalkan menu istimewa ini, Mak Wan Mi Champa adalah di antara ikon makanan tradisi Kemboja di Dungun. Jenama Mak Wan Mi Sup Melayu Champa sendiri adalah medium utama pemasaran yang tidak perlu diperkenalkan lagi. Informasi dari mulut ke mulut berjaya menghasilkan pemasaran yang efektif dalam menarik pelanggan sekaligus menjadi pelanggan tetap dan setia dengan jenama ini.

Dalam konteks pemasaran, Mak Wan menggunakan medium media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram* sebagai medium informasi dan perkongsian maklumbalas pelanggan. Sehingga kini, laman *Facebook* Mi Champa Mak Wan mempunyai lebih daripada 24 ribu pengikut. Selain itu, kolaborasi bersama syarikat besar seperti Petronas, menawarkan rebat sebanyak 10 peratus untuk pembelian makanan di kedai ini dengan hanya mengisi minyak petrol di mana-mana stesen pam minyak sebanyak RM30.



Foto 1: Mee Sup Melayu Champa

Melalui fasa perniagaan yang penuh dengan cabaran, Mak Wan sendiri pernah berpengalaman difitnah melibatkan isu penggunaan air kotor dan bahan terlarang untuk penyediaan masakan Mi Champa yang diusahakan. Rentetan daripada isu ini, stesen televisyen TV9 tampil membuat liputan dan mendapatkan penjelasan daripada pihak Mak Wan. Namun, paparan yang disiarkan sebaliknya, membuatkan ramai lagi pengunjung luar untuk datang mencuba mi viral ini. Konklusinya, kaedah pemasaran yang tepat adalah merupakan kunci utama sesuatu perniagaan itu kekal atau sebaliknya.

Dengan permintaan yang sangat tinggi saban hari, Mak Wan kini melebarkan legasinya ke cawangan kedua di Kuantan, Pahang malahan turut menambah medium perkhidmatan menggunakan perkhidmatan penghantaran bagi pelanggan di rumah dengan kuantiti 300 hingga 400 bungkus setiap hari. Menurut pengusaha Mi Champa ini, penyediaan sup dan bahan-bahan mentah dilakukan seawal 4 pagi melibatkan anggaran jumlah daging seberat 160 hingga 180 kg setiap hari. Mi Champa Kateh adalah menu yang paling laris dan biasanya habis dijual seawal 9 pagi selepas kedai mula beroperasi pada pukul 7 pagi. Dengan anggaran jualan sebanyak 1200 mangkuk sehari, Mak Wan sangat fokus dalam menitikberatkan kualiti perkhidmatannya yang dibantu seramai 8 orang pekerja terdiri daripada ahli keluarga dan anak muda tempatan.

Peribadi Mak Wan sendiri yang tidak lekang dengan senyuman mengakhiri perbualan bersama penulis. Banyak yang dapat diteladani daripada pengusaha ini antaranya mempunyai personaliti yang mengagumkan, sifat rendah diri dan sentiasa berfikir positif dalam meneruskan legasi perniagaan ini kepada anak-anak dan ahli keluarganya.

### Sumber :

Temuramah bersama pemilik, Puan Sarifah Yusuf  
*Facebook* dan *Instagram* Mak Wan Mi Sup Melayu Champa

Penulis: Nor Hilalayah Mohd Jamil dan Nurain Johar  
UiTM Cawangan Sarawak

Sesiapa yang berkunjung ke Mukah pasti tidak akan melepaskan peluang untuk merasai sendiri keenakkan Kuih Sepit Asli Kampung Judan. Namanya diambil bersempena dengan lokasi pusat operasi pembuatan kuih sepit asli yang bertempat di sebuah perkampungan kaum Melayu Melanau di daerah Mukah Sarawak iaitu Kampung Judan. Kuih Sepit Asli ini telah mendapat tempat di hati masyarakat penduduk di sini kerana rasanya yang enak dan dijadikan sebagai snek ringan untuk santapan harian. Bagi mereka yang baru pertama kali merasai Kuih Sepit Asli Kampung Judan ini, rasanya sedikit berbeza dan unik berbanding kuih sepit yang berada di pasaran. Ini kerana, ramuan kuih sepit ini menggunakan bahan istimewa menjadikan rasanya yang unik dan asli.



Masih meneruskan tradisi cara pembuatan lama menjadikan kuih sepit ini terus mendapat tempat di hati penduduk Mukah khasnya. Rasanya yang unik ternyata disebabkan oleh penggunaan bahan-bahan istimewa yang mudah diperolehi di daerah Mukah itu sendiri iaitu tepung sagu dan gula nipah. Penggunaan tepung sagu atau masyarakat di sini memanggil nama lainnya sebagai lemantak, membuatkan kuih tersebut lebih rangup dan tidak mudah lemau. Biji bijan juga turut dicampurkan ke dalam kuih tersebut untuk menambahkan lagi aroma terhadap kuih sepit tersebut. Bahan-bahan asas lain yang digunakan dalam pembuatan aduan sebatian kuih sepit ini ialah seperti tepung gandum, gula pasir, telur dan santan kelapa. Resipi turun temurun ini masih mengekalkan bahan tradisi sehingga kini menjadikan profil rasa kuih sepit asli ini masih sama seperti sebelumnya.

Foto 1: Kuih sepit yang dibungkus dalam paket kecil

Tempahan untuk Kuih Sepit Asli Kg Judan bukan hanya popular pada hari kebiasaan, malah permintaan terhadap kuih ini juga turut bertambah di musim perayaan. Selain daripada kuih sepit, terdapat juga kuih-kuih lain yang turut sama dijual di sini seperti kuih lidah buaya, kuih bahu, kuih jala dan lain-lain. Setiap kuih dan kerepek tersebut dibungkus dalam paket kecil dan dijual dengan harga yang murah iaitu RM1. Jika ingin membeli dengan jumlah yang banyak, kuih sepit tersebut akan diletakkan didalam bekas tin kedap udara dan harganya bergantung kepada saiz bekas tersebut.

Pengusaha produk ini berharap dapat mengembangkan lagi perniagaan ini pada skala yang lebih besar dengan tertubuhnya kilang operasi dengan kelengkapan yang lebih canggih di masa hadapan. Ini kerana, pengusaha ini memasang impian untuk memasarkan produk mereka ke pasaran luar seperti di Brunei, Singapura dan juga Thailand. Tambahnya lagi, jika impian ini dapat direalisasikan, ia dapat merancakkan ekonomi setempat dengan wujudnya peluang-peluang pekerjaan yang baru. Itulah perkongsian ringkas yang dapat kami sampaikan semasa kunjungan kami ke kilang operasi Kuih Sepit Asli Kampung Judan.



Foto 2: Kilang Pemprosesan Kuih Sepit Asli Kampung Judan

## TAMPIL ELEGANT BERSAMA TELEKUNG

Penulis: Aflah Isa  
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor



Foto 1: Telekung Qasima

Pemakaian telekung bagi wanita ketika bersolat merupakan satu budaya umat Islam di Malaysia. Namun, pemakaian telekung solat itu bukanlah syarat sahnya solat seseorang wanita. Syarat dalam pakaian solat adalah cukup dengan menutup aurat dan pakaian itu perlulah bersih daripada sebarang najis. Telekung solat suatu ketika dahulu banyak diperbuat daripada kain fabrik cotton putih. Sedikit perkongsian mengenai telekung solat untuk wanita, khususnya yang semakin popular di sekitar ini. Ramai wanita Islam bukan sekadar mahu tampil selesa dengan telekung solat yang mereka pakai, tetapi juga cantik. Lumrah wanita untuk sentiasa nampak cantik hatta ketika melakukan ibadah.

Berikut adalah antara tips dalam pemilihan telekung yang ingin di kongsi.

### TIPS PEMILIHAN TELEKUNG

#### 1. WARNA

Keindahan warna *Premium Cream*, Putih dan Hitam telekung ini membuatkan ramai yang memiliki koleksi lebih daripada sepasang telekung. Terdapat telekung jenis bersulam dan renda yang eksklusif yang diperbuat daripada kain kapas dan potongan bulat.

## 2. FABRIK

Fabrik jenis lembut, sejuk dan selesa yang bukan daripada fabrik berjenis cotton atau lycra. Rekaan telekung ini menggunakan fabrik *Silky Italian* ini telah diteliti dan dikaji sebelum munculnya telekung Qasima.

## 3. MUKA

Perincian jahitan di muka mengikut saiz muka pemakai, kerana ada kain *moist crepe* di dagu yang mudah terbentuk dan tidak memerlukan si pemakai memakai anak tudung

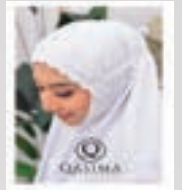


Foto 2: Perincian jahitan di muka

## 4. LINING

Jahitan dua lapisan dari bahagian kepala ke paras dada menjadikan telekung tidak jarang. Secara tidak langsung, ia memberikan lebih keyakinan dalam menunaikan ibadah solat kepada si pemakai.

## 5. TAHAN LASAK

Diperbuat daripada fabrik bermutu tinggi, ia lebih tahan lasak dan boleh dicuci dengan menggunakan mesin basuh tanpa memberi kesan atau kerosakan kepada telekung Qasima.

## 6. SAIZ

Saiz yang direka khas bagi wanita yang berketinggian hingga 168 cm dan muat hingga saiz 2XL.

## 7. BUNGKUSAN

Kotak dan beg yang menawan diberi percuma kepada pembeli dan sesuai untuk dijadikan hadiah, hantaran mahupun kegunaan sendiri. Ia juga bagi memudahkan penyimpanannya sesuai dengan tahap eksklusif yang ditawarkan.

"Di Asia Tenggara, semua telekung hampir semua sama dari segi kualiti, rekaan, harga, kehalusan kerja. Hanya kekemasan sahaja yang membezakan sesuatu telekung. Saya ingin mencipta kelainan pada suatu hari nanti di mana telekung ini akan diguna oleh semua muslimah seluruh dunia". *Masrina Samsudin*

## TEH TARIK HAMZAH (TTH)

Penulis: Siti Norashikin Bashirun

Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Melaka

Teh tarik sememangnya menjadi minuman kegemaran orang ramai. Malah, ada yang gemar menikmatinya hampir setiap hari. Mendapat inspirasi daripada minuman kegemaran bapa sendiri, tercetuslah idea untuk menghasilkan teh tarik secara komersil. Teh Tarik Hamzah (TTH) ini diinspirasi daripada citarasa si ayah iaitu Haji Hamzah seorang penggemar teh tarik yang sangat menitik beratkan rasa dan kualiti. Melalui pengalaman sendiri, Cik Nordewiyani Hamzah sememangnya selalu menyediakan teh tarik untuk seisi keluarga terutamanya untuk ayahnya. Penyediaannya agak mudah, tetapi ianya selalu menjadi permintaan di dalam kalangan ahli keluarga.



Terletak di Kampung Usaha Jaya, Labis Segamat Johor, TTH menjadi "viral" apabila menggunakan medium media sosial iaitu *Facebook* serta melantik ejen untuk mengedarkan TTH di pelbagai lokasi. Bahkan, TTH menggunakan teknik pemasaran dengan mendapatkan maklumbalas dari para artis tempatan.



Foto 1: Pengasas TTH Cik Dewiyani (Tengah) bersama ejennya

Berbalik kepada penghasilan TTH, ia dihasilkan secara "homemade style" yang hanya dibantu oleh beberapa orang pekerja kerana pengasasnya ingin mengekalkan idea segar dari dapur. Bermula pada April 2020 ketika negara berada di dalam ancaman COVID-19, TTH telah berjaya membantu menjana pendapatan kepada ejen-ejen yang sedia ada. Sehingga September 2020, jualan TTH hampir mencecah 36,000 botol. Menarik bukan? Usaha kecil ini semestinya dapat memberi motivasi kepada ramai yang ingin menambah pendapatan terutamanya suri rumah tangga sepenuh masa.

**Penulis:** Nurfarhana Binti Mohd Daud, Munirah Binti Zakaria, Siti Noor Ain Binti Aziz & Aflah Binti Isa  
Academic of Contemporary Islamic Studies & Fakulti Pengurusan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

*Tagline* "Suapan pertama menjadi kenangan terindah" merupakan simbolik bagi Syarikat *The Fawwaz Little Kitchen* yang telah ditubuhkan sejak tahun 2016. Ironinya, nama syarikat tersebut diambil daripada nama anak lelaki beliau. Sebagai seorang ibu, walau sibuk berkerjaya mereka tetap mahu menyediakan makanan yang bersih, sedap dan kekal bernutrisi kepada bayi mereka. Ini adalah kerana setiap ibu mahukan yang terbaik untuk anak mereka walaupun mempunyai kekangan masa dan jadual yang padat untuk menyediakan makanan terbaik untuk bayi mereka.

FAWWAZ mengutamakan makanan bayi daripada air tangan seorang ibu untuk anak ibu yang lain. Adunan dan ramuan yang sangat teliti dan bersih sangat dititikberatkan. Bermula daripada proses sendiri di rumah, FAWWAZ telah meningkatkan kualiti dengan memproses dan membungkus pembungkusan produk di kilang dengan kawalan yang sangat baik. Melalui proses ini, FAWWAZ kini telah mendapat pengiktirafan Halal JAKIM dan sijil MESTI dan ini akan membuatkan golongan ibu lebih yakin produk dengan produk yang telah dihasilkan.

FAWWAZ kini mempunyai lebih daripada 22 item yang terdiri daripada serbuk makanan dan buah-buahan, buah-buahan beku dan sayur-sayuran yang diproses, mee dan makaroni kering, biskut dan snek untuk kanak-kanak. Semua produk adalah bebas gula, garam, pengawet dan pewarna buatan.

Menurut Puan Mahfudzah iaitu Pengurus FAWWAZ tersebut menyatakan dengan adanya produk ini memudahkan ibu menjaga pemakanan anak mereka. Malahan, mereka lebih yakin dalam menggunakan serbuk makanan dan buah-buahan yang dikeluarkan oleh syarikat FAWWAZ. Puan Mahfudzah sedang menyambung pelajarannya di peringkat yang lebih tinggi iaitu PHD dalam bidang keusahawanan di Universiti Kebangsaan Malaysia(UKM) dan terus menjalankan perniagaannya secara aktif di Bangi.

Beliau berpendapat ramai ibu bekerja yang tidak mempunyai masa untuk memasak. Dengan pengeluaran produk ini, ia dapat membantu ibu bekerja menyediakan makanan sihat untuk bayi mereka. Makanan bayi ini juga sangat mudah digunakan ketika dalam perjalanan yang jauh. Sebagai contoh, golongan ibu agak sukar untuk mendapatkan buah-buahan dan sayur-sayuran segar semasa dalam perjalanan. Maka dengan itu, mudah dengan adanya produk FAWWAZ ia boleh digunakan di mana sahaja hanya sekadar memercikkan serbuk sayur-sayuran dan buah-buahan di bubur anak anda.

Menggunakan anaknya sebagai penguji rasa, Puan Madfudzah pertama kali bermula dengan puree epal. Selepas enam bulan, beliau berhenti kerana beliau mengatakan penghantaran puree dari rumah adalah rumit kerana tidak segar dan hanya boleh menghantar puree tersebut dengan jarak yang dekat sahaja. Maka dengan itu, beliau telah meneliti cara untuk memastikan makanan segar dan memudahkan ketika dalam perjalanan yang agak lama. Beliau berpendapat lebih baik menghasilkan serbuk makanan daripada puree.

Puan Mahfudzah juga rajin memuat naik resipi mudah di media sosial. Pada masa ini, Puan Mahfudzah bekerja dengan tiga ibu dari Negeri Sembilan, Perak dan Selangor untuk membangunkan resipi untuk jenamanya. Puan Mahfudzah merancang untuk melancarkan buku masaknyanya sendiri dan memasukkan nilai pemakanan dalam pembungkusan.

Justeru itu, dengan kisah Usahawan Muslim *The FAWWAZ Little Kitchen* ini dapat memberi inspirasi kepada usahawan baru yang mula untuk menceburi dalam bidang keusahawanan dan perniagaan. Terdapat satu hadis Rasulullah SAW iaitu "Hendaklah kamu berniaga oleh kerana sembilan persepuluh dari rezeki berada di dalam perniagaan".

### Rujukan

Surtahman Kastin Hassan, Sanep Ahmad (2005), *Ekonomi Islam*, Kuala Lumpur, DBP

<https://www.fawwazkitchen.com/>

<https://www.malaymail.com/news/life/2017/06/11/fawwaz-the-little-kitchen-ready-made-baby-food-for-busy-parents/1396805>



Foto 1 : Tagline Syarikat *The Fawwaz Little Kitchen*

Penulis: Mazlina Ismail<sup>1</sup>, Rosnani binti Mohd Salleh<sup>2</sup>, Norfariza Mohd Ali<sup>3</sup>,

<sup>1</sup>Fakulti Pengurusan & Perniagaan, <sup>2</sup>Jabatan Undang-Undang, <sup>3</sup>Jabatan Ekonomi, Fakulti Pengurusan dan Perniagaan UiTM Cawangan Johor

Jauh perjalanan luas pengalaman, itulah perumpaan yang boleh saya berikan untuk percutian saya dan kawan-kawan ke Tanah Serendah Sekebun Bunga baru-baru ini. Alhamdulillah, dengan izin-Nya, kami berpeluang berkunjung ke negeri yang terkenal dengan jolokan 'Serambi Mekah'.

Pepatah melayu ada menyebut, 'Bulat air kerana pembetung, bulat manusia kerana sepakat'. Selepas beberapa lama merancang dan bertukar-tukar pandangan, akhirnya kami telah sepakat untuk memilih negeri Kelantan sebagai tempat percutian pada 2-5 September 2020 yang lalu.

Kenapa kami memilih Kelantan? Pertama, seorang daripada kami adalah anak jati negeri tersebut. Jadi kami mengambil kesempatan ini untuk menemani beliau pulang ke kampung halaman untuk bertemu keluarganya.

Kedua, saya dan seorang lagi kawan sudah lama tidak berkunjung ke negeri di pantai timur. Apabila peluang sudah ada, inilah masanya untuk kami bercuti kerana bukan senang untuk mencari masa lapang bersama-sama.

Ketiga, kerana Kelantan terkenal dengan keenakan makanan yang berbagai jenis. Lihat sahaja di laman sosial seperti di blog-blog percutian, *Facebook* dan *Instagram*, pasti kita akan dapat melihat foto-foto yang dikongsikan dan komentar warganet mengenai kesedapan masakan yang terdapat di negeri tersebut.

Manakala sebab yang terakhir sudah tentulah untuk membeli-belah. Alang-alang menyeluk pekasam, biarlah sampai ke pangkal lengan, alang-alang sampai ke Kelantan, berbelanjalah sampai habis duit di tangan. Hayatilah keindahan pemandangan, kehijauan alam, kesantunan rakyat dan kesedapan makanannya. Tentatif perjalanan hendaklah disediakan terlebih dahulu untuk memudahkan perjalanan dan menjimatkan masa.

Antara tempat yang sempat kami singgah pada percutian empat hari tiga malam ialah Kedai Makan Pok Mat yang terletak di Pulau Pisang, berdekatan dengan Pantai Cinta Bulan yang terkenal dengan Teh Ais Madu dan nasi sup dengan pelbagai jenis lauk-pauk. Kami juga telah berpeluang mencuba beberapa jenis makanan di Kopitiam Kita yang terletak di Jalan Cemerlang Pengkalan Chepa. Ia menjadi tarikan orang ramai kerana kelembutan 'roti titab' yang menjadi menu istimewa di sana. Kedai ini dibuka dari awal pagi sehingga waktu tengahari sahaja.

Kami turut menikmati Maggi Ketam bersama telur sotong, tiram celup tepung dan tomyam seafood di Kedai Makan Sameer yang terletak di Pengkalan Chepa. Sekali cuba pasti mahu datang lagi ke kedai ini. Bagi mereka yang sukakan pemandangan pantai, bolehlah berkunjung ke pantai-pantai seperti Pantai Cahaya Bulan, Pantai Melawi, Pantai Senok dan Pantai Sri Tujuh. Kami telah berpeluang ke Pantai Irama, malah kami sempat juga menikmati makanan laut yang digoreng celup tepung.

Menariknya juga di Kelantan, terdapat banyak kedai emas pemilikan Melayu. Kami teruja melihat ramai pelanggan yang memenuhi kedai-kedai emas. Satu situasi yang tidak mungkin dapat dilihat di negeri lain. Malahan bukan sesuatu yang pelik jika melihat wanita di sana memakai barang kemas yang banyak.

Bagi mereka yang suka membeli-belah, bolehlah berkunjung ke Pasar Besar Siti Khadijah, Bazar Tok Guru, Bazar Tengku Anis dan kawasan bebas cukai Pengkalan Kubor. Banyak barangan yang dijual di sana dengan harga yang sangat berpatutan.

Begitulah cerita percutian kami di bumi Kelantan. Pastinya ia akan menjadi kenangan manis sepanjang waktu. Harapan kami, kami berpeluang untuk berkunjung lagi pada masa akan datang. Saya bersyukur dipertemukan dengan sahabat yang sangat bertolak ansur dan saling mengambil berat. Ia menjadi asbab rapatnya ukhwwah. Alhamdulillah, semua urusan kami, Allah permudah dari awal mula sehinggalah kami selamat sampai ke Segamat untuk terus berbakti.



## PERCUTIAN ATAS KAPAL MEWAH

Penulis: Noreen Noor Abd Aziz<sup>1</sup>, Nurul Aien Abd Aziz<sup>2</sup>, Shaherah Abdul Malik<sup>3</sup>, Rusnani Mohamad Khalid<sup>4</sup>, Mazlan Sa'adun<sup>5</sup>  
<sup>1,2,3</sup>Fakulti Pengurusan & Perniagaan, <sup>4</sup>Fakulti Sains Komputer dan Matematik, UiTM Cawangan Johor  
<sup>5</sup>Universiti Tun Hussein Onn Malaysia

Ramai yang mengidamkan percutian mewah sambil menyelusuri lautan dan menyaksikan panorama indah ciptaan Allah. Penulis berpeluang melalui percutian tiga hari dua malam di atas kapal *Super Star Cruise Gemini*. Konsep percutian atas kapal atau ala-ala 'hotel terapung' ini sangat menyeronokkan dan ia semakin popular dalam kalangan rakyat Malaysia. Ramai yang cuba mendapatkan percutian seperti ini dengan harga yang berpatutan daripada syarikat pelancongan untuk menikmati pelayaran di perairan antarabangsa.

Pakej lengkap disediakan termasuklah bilik penginapan, makanan, gimnasium, dan kemudahan lain. Destinasi kali ini ialah melalui Pelabuhan Klang ke Phuket, Thailand dan berakhir di Pulau Pinang.

Ada pelbagai harga mengikut pilihan bilik dan beberapa bayaran lain termasuk caj pelabuhan dan *gratuity cost* yang perlu dibayar oleh individu. Melihat kepada fasiliti dan layanan yang diterima bermula dari kedatangan kami ke Pelabuhan Klang, rasanya tidak sabar ingin meneruskan pelayaran ini. Kami diberi kad akses kepada setiap orang bagi kegunaan di atas kapal. Ia bertindak sebagai kad pengenalan diri sepanjang kita berada di atas kapal. Jangan lupa, anda juga perlu menyediakan pasport kerana melibatkan pelayaran di perairan antarabangsa, terutamanya ketika persinggahan di Phuket.



Gambar kapal Super Star Gemini Cruise dari rakaman kamera penulis.

Sepanjang tempoh pelayaran, pasti akan teruja dengan pelbagai jenis makanan bermula dari sarapan pagi sehingga ke minum malam. Pendek cerita tidak perlu risau jika anda berada di atas kapal kerana pelbagai jenis makanan mengikut tema telahpun disediakan mengikut pakej.

Sebelum pelayaran bermula, para penumpang diterangkan dengan maklumat keselamatan melalui sesi *Mandatory Safety Briefing* yang perlu dihadiri oleh semua penumpang. Setelah selesai kami pun tidak sabar rasanya ingin merasai pengalaman di atas kapal mewah sambil merasa angin laut. Pelbagai fasiliti yang disediakan termasuk kolam renang, kedai membeli belah, pusat jagaan kanak-kanak, pusat gimnasium dan sebagainya. Penulis melihat konsep perniagaan di sini sangat menarik, di mana kad akses yang diberi kepada setiap individu akan digunakan sebagai rekod transaksi pembelian sepanjang berada di atas kapal. Oleh itu, penumpang tidak perlu risau menyediakan wang tunai di atas kapal jika ingin mengurus niaga.

Pelayaran kami termasuk pakej darat ke Phuket, Thailand di mana kami diberi masa selama 6 jam secara pakej sendiri *free and easy* atau boleh juga menggunakan pakej penganjur dengan bayaran tersendiri. Penulis mengambil kesempatan bersiar-siar di sekitar Patong sambil mengambil peluang mencuba tom yam Thai dan beberapa menu lain yang sungguh enak. Tarikan pelancong seperti ini boleh diadaptasi dalam kalangan keusahawanan kita di Malaysia. Oleh itu tidak hairanlah makanan Thai tumbuh bak cendawan di Malaysia yang menjadi kegemaran masyarakat kita khususnya.

Percutian kami berakhir di Pelabuhan Pulau Pinang. Pelbagai kenangan indah membuatkan kami rasa ingin sekali lagi merasai percutian atas kapal mewah dengan harga yang berpatutan. Banyak pengalaman dan kenangan tercipta di atas pelayaran lautan sambil bersyukur menyaksikan keindahan ciptaan Tuhan. Rasa cinta dan teruja itu membuatkan kami rasa bersyukur diberi peluang menikmati pengalaman yang cukup berharga.

## INDAHNYA MERSING

Penulis: Adnan Zainal Abidin  
UiTM Cawangan Selangor

Coretan ini adalah berdasarkan pengalaman perjalanan kami dari Shah Alam ke Mersing, Johor pada cuti Hari Raya Cina baru-baru ini. Jarak perjalanan sejauh 362 KM, mengambil masa 4 jam 20 minit melalui lebuh raya Utara-Selatan dan keluar di susur keluar Ayer Hitam. Dari Ayer Hitam ke Mersing kami melalui jalan biasa menuju Kluang dan Mersing. Sebagai pilihan, anda boleh melalui Bandar Muazam Shah, bagi mereka di sebelah utara yang mengambil masa lima jam dengan jarak 364 KM.

Terdapat beberapa perkara menarik untuk dikongsikan daripada pengalaman ini. Perjalanan kami lancar walaupun menghadapi dugaan ketika kenderaan kami pancit. Namun ia bukanlah masalah utama.

Kami sampai ke Mersing lewat tengah hari. Kelihatan pantai yang sangat landai dan ramai pengunjung menghabiskan



masa di sana. Saya mencari kedai makan yang menyediakan masakan tempatan seperti asam pedas dan nasi biryani. Mersing terkenal dengan keropok lekor sejak dahulu lagi. Ramai usahawan Melayu terlibat dalam industri ini, dan ternyata ia mendapat sambutan menggalakkan daripada kalangan pengunjung. Saya bertuah kerana dapat menikmati masakan asam pedas kepala ikan cermin di sebuah kedai di Jalan Makam, Mersing.



Sumber: Google Map

Mersing sangat bertuah kerana terdapat banyak pantai yang cantik dan berhampiran dengan jalan utama Kuantan-Johor Bahru. Pantainya sangat landau, dan anak-anak kecil boleh bermain air laut dan pasir dengan selamat. Banyak gerai dibuka di persisiran pantai. Kebersihan pantainya dijaga dengan baik, walaupun ada perkara yang perlu diberi perhatian tentang kebersihan persekitaran. Dengan menjaga kebersihan, saya yakin Mersing akan mendapat manfaat yang banyak dari segi pelancongan.

Pada hari kedua, saya ke Pantai Ayer Papan, ke utara sedikit dari Mersing. Kawasan ini sangat cantik kerana terdapat pantai yang bersih dan landai. Terdapat usahawan kecil yang membuka chalet berkonsepkan gunasama. Terdapat bilik yang boleh disewa. Menariknya di sini ialah terdapat banyak "camping tent" untuk sewaan. Kemudahan basikal juga disediakan kepada pengunjung yang mahu menikmati udara segar di sepanjang pantai Mersing. Di sini, anda akan terasa lebih dekat dengan alam sekitar.

Terdapat banyak pantai menarik di sepanjang jalan menghala ke Kuantan khususnya kawasan Tanjung Resang-Penyabong. Ramai juga pelancong dari Singapura bercuti di sini. Banyak pilihan penginapan dari "camping tent" sehingga ke hotel lima bintang. Terdapat juga "homestay" yang boleh disewa. Saya bercadang akan ke sini lagi. Anda juga boleh mencuba dan saya yakin ia tidak akan mengecewakan.

Selamat bercuti ke Mersing!



Sumber: Google Map



Sumber: Google Map

## PERNIAGAAN REKREASI & EKOPELANCONGAN DI MERSING

**Penulis:** Dr. M. Adli Mohd Sidi  
Fakulti Sains Sukan Dan Rekreasi, UiTM Cawangan Pahang

Aktiviti rekreasi luar merupakan aktiviti riadah yang dilakukan bertemakan alam semula jadi. Keunikan dan keindahan khazanah biodiversiti alam menjadi faktor utama yang mampu menarik perhatian pengunjung untuk aktiviti ekstrem mahupun secara santai.

Bandar Mersing di selatan tanah air dikenali dengan tarikan keindahan laut, pantai dan pulau-pulau yang mempersona. Pulau-pulau tersebut terdiri daripada enam kluster utama di bawah kendalian Taman Laut Sultan Iskandar yang diurus tadbir oleh Perbadanan Taman Negara Johor bersama Jabatan Taman Laut Malaysia. Pulau berkenaan ialah Pulau Rawa, Pulau Sibul, Pulau Pemanggil, Pulau Aur, Pulau Tinggi dan Pulau Besar yang terletak di perairan Mersing ini. Taman Laut Sultan Iskandar ini juga dahulunya dikenali dengan Kepulauan Mersing yang mana jajahan tersebut merangkumi lapan ke 35 batu nautika daripada tanah besar.

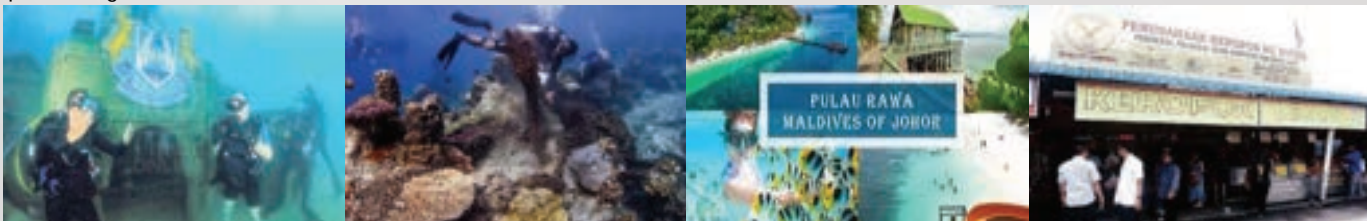
Ramai pelancong tempatan dan luar negara yang cintakan laut dan keindahan dasarnya yang unik dan berharga. Kecantikan batu karang dan kepelbagaian spesis ikan dasar laut adalah tarikan utama kepada penyelam scuba. Mereka perlu memiliki lesen selaman scuba terlatih daripada *Profesional Association Diving Instructor* (PADI) atau *National Association of Underwater Instructor* (NAUI) untuk menyelam. Bagi yang tiada lesen, mereka masih boleh menikmati keindahan biodiversiti laut dengan menjalankan aktiviti *snorkeling* di permukaan laut di bawah pengawasan *Dive Master* (Jurupandu Aktiviti Selaman) yang bertauliah dan berdaftar dengan Perbadanan Taman Negara Johor dan juga Jabatan Taman Laut Malaysia.

Jika di lihat dari sudut perniagaan rekreasi dan eko-pelancongan, tarikan khazanah alam di Taman Laut Sultan Iskandar, Mersing mampu menawarkan pelbagai perkhidmatan perniagaan rekreasi dan hospitaliti berkualiti tinggi dan sederhana. Pelbagai jenis hotel lima bintang, sederhana dan bajet ditawarkan kepada pelancong yang mengunjungi kepulauan di sini. Bagi pelancong rekreasi tegar, mereka boleh memilih pelbagai pakej mewah yang ditawarkan terutamanya di Pulau Rawa. Mereka boleh melibatkan diri dengan aktiviti laut dengan tempoh masa yang lebih panjang. Aktiviti santai juga ditawarkan seperti 'Island Hopping' iaitu menaiki bot mengelilingi pulau termasuk pulau-pulau kecil di mana terdapat 13 pulau keseluruhannya.

Bagi pelancong yang sederhana, mereka boleh memilih resort-resort sederhana yang banyak di sini. Mereka masih boleh menikmati keindahan pantai, keunikan spesis laut dan lingkungan rekreasi yang sama.

Usahawan Mersing menguasai jualan hasil produk laut yang dilihat meriah di sepanjang jalan pantai seperti keropok lekor, keropok keping, satar dan lain-lain. Air kelapa dan tuak juga popular di sini. Perniagaan hospitaliti seperti perhotelan dan *homestay* juga meriah sesuai dengan tempat tarikan eko-pelancongan dengan harga yang berbaloi. Pengusaha pelancongan juga berjaya mencari tumpuan dalam membangunkan ekonomi pelancongan di sini.

Pada musim Perintah Kawalan Pergerakan Pemulihan (PKPP), aktiviti pelancongan ke luar negara terhenti dan ia memberi peluang besar kepada pelancongan tempatan. Mersing salah satu tempat yang seharusnya menjadi tempat tumpuan pelancongan dan rekreasi.



## RUMAH MAKAN NASI TALAM, JALAN POKOK ASSAM, TAIPING, PERAK

Penulis: Razanawati Nordin,  
Akademi Pengajian Bahasa, UITM Cawangan Kedah

Jauh berjalan luas pandangan. Makin jauh kita merantau, makin banyak kita melihat dan belajar. Walaupun seringkas jalan-jalan makan angin sambil cari makan, banyak ilmu serta resepi kita dapat kutip. Antara perkara yang saya suka perhatikan ialah tip memajukan sesebuah restoran atau kios.

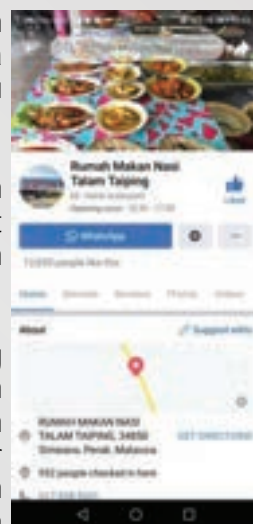
Pertama kali kami menjejak ke **Rumah Makan Nasi Talam**, antara yang menarik perhatian ialah tempat letak kereta yang terletak di tepi jalan dan lapang. Kenderaan tersusun atas laman rumput hijau yang terbentang dan saya sebagai pelanggan tidak susah hati untuk membayar tiket parking dan selamat daripada kesesakan di jalan utama. Apa yang penting ialah keselamatan pelanggan terjamin.

Sebaik saja kami masuk ke pagar Rumah Makan Nasi Talam, kami dapat "feel" yang sedang melawat rumah kampung Melayu, yang tenang rasanya. Apa yang menarik, kebersihan kawasan dan tempat makan adalah terjaga. Hiasan di bahagian hadapan kedai berwarna-warni dan ceria dengan menggunakan banting kecil yang digantung di siling. Kerusi plastik, meja kayu tersusun di ruang luar kedai. Perhiasan meja yang menggunakan plastik amat ringkas. Kelihatan beraneka lauk-pauk masakan kampung tersusun bertingkat-tingkat. Pemilihan pinggan-pinggan pun adalah 'legend' – pinggan kampung antik berbunga kangkung. Pinggan lauk pauk sengaja dicampur corak, warna dan saiz membuatkan hidangan berwarna-warni.

Manakala nasi putih dihidang panas-panas dalam mangkuk ala bakul rotan bersama sudip kayu. Apa yang menarik adalah, talam yang digunakan merupakan talam besi berbunga yang digunakan zaman dahulu kala. Keadaan talam yang ada kesan goresan dan sedikit usang menambahkan lagi keunikan hidangannya.

Sebaik, kita menjamah makanan, kelazatan lauk pauk kampung memang tidak terkata. Lemak, masin dan manis semuanya seimbang. Menu utama masakan Perak yang terdapat di Rumah Talam begitu istimewa dengan beraneka kerabu, kari kepala ikan, ikan masin, sambal belacan, ikan keli bakar, air asam, ulam-ulaman yang segar, ayam kampung goreng, sambal tumis petai dengan udang, sambal tumis sotong, keropok ikan, cabai potong, gulai ikan dan macam-macam lagi menu dihidangkan.

Senyuman pemilik kedai menjadikan suasana bertambah manis dan ceria. Sesekali jika anda berkunjung ke Taiping, jangan lupa ke Rumah Makan Nasi Talam yang terbaik.

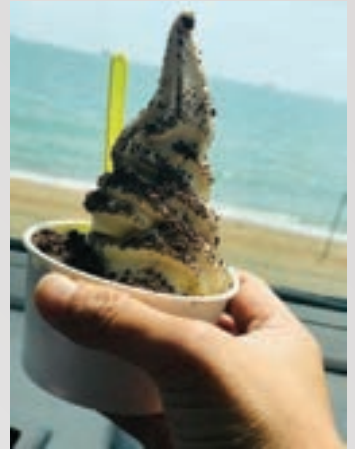


**Penulis:** Milfadzhilah binti Mohd Jamil, Roziana binti Ahmed, Afrah Hayati binti Abd Rahman  
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan , UiTM Cawangan Melaka

Jika bumi kenyalang terkenal dengan keenakan Aiskrim Gula Apong, tidak kurang hebatnya negeri Melaka, Bandaraya Bersejarah Warisan Dunia.

Kapal dagang dari seberang  
sarat dengan kayu meranti  
dari jauh tuan puan datang  
orang Melaka sedia menanti.

Jika berkesempatan melawat ke kota warisan dunia ini, ambillah peluang untuk meneroka persisiran pantai di Selat Melaka. Salah satu pantai yang wajib untuk dikunjungi ialah Pantai Pengkalan Balak. Pantai ini merupakan kesinambungan dari Pantai Tanjung Bidara di bawah Daerah Alor Gajah. Kedudukannya lebih kurang 10 KM dari pekan Masjid Tanah.



Kenapa perlu sejauh ini kita mengembara? Ini kerana, di Pengkalan Balak terdapat sebuah kedai kecil yang menyajikan keenakan Aiskrim Gula Melaka. Terdapat tiga pilihan lapisan rasa (*topping*) yang disediakan iaitu kacang, nestum dan oreo. Dengan harga serendah RM3.00 untuk saiz sederhana dan RM5.00 untuk saiz besar, ia sangat berbaloi untuk dinikmati oleh penggemar aiskrim. Kehalusan tekstur aiskrim yang disajikan bersama keunikan dan keaslian gula melaka ditambah dengan "*topping*" pilihan sangat sempurna untuk dinikmati. Berlatarkan laut yang membiru dan tiupan bayu yang nyaman, pasti keenakan aiskrim yang dinikmati akan menjadi memori indah segar di ingatan.

## Penerbitan Majalah Paradigma Johor Edisi Ketiga

## Siri Webinar MASMED UiTMCJ 2020

Tarikh:  
31 May 2020  
Tempat:  
UiTM Cawangan Johor



i) Berniaga Musim PKP.  
ii) SocMED Zero Cost Biz  
9 & 16 Jun 2020  
Youtube MASMED JDT

## Bengkel Task Force Keusahawanan

## Program Jaringan Kolaborasi Keusahawanan

Projek Khas Naib  
Canselor MASMED UiTM  
Shah Alam  
15 - 17 Jun 2020  
MASMED,  
UiTM Shah Alam



Program Jaringan  
Kolaborasi Keusahawanan  
UiTMCJ, Lembaga  
Perindustrian Nanas  
Malaysia (LPNM) dan  
FAMA Negeri Johor  
30 Jun 2020  
LPNM, Bandar Baru Uda,  
Johor Bahru

## Program Kolaborasi Keusahawanan Tanaman Nanas

## Penerbitan Buku Panduan Fasilitator

Program Kolaborasi  
Keusahawanan Tanaman  
Nanas MD2 dan Lawatan  
Tapak ke Ladang Nanas  
Alumni UiTMCJ  
5 Julai 2020  
UiTM Cawangan Johor



Penerbitan Buku Panduan  
Fasilitator Modul Cerdik  
Niaga  
14 Julai 2020  
UiTM Cawangan Johor

## Lawatan Kerja Penolong Naib Canselor (Keusahawanan)

## Lawatan Penanda Aras

Lawatan Kerja Penolong  
Naib Canselor  
(Keusahawanan) di UiTM  
Cawangan Johor  
20 Julai 2020  
UiTM Cawangan Johor



Lawatan Penanda Aras  
UiTM Cawangan Johor ke  
UiTM Cawangan  
Terengganu  
14&15 September 2020  
UiTM Cawangan  
Terengganu Kampus  
Dungun

## Ceramah Keusahawanan

Ceramah Keusahawanan:  
Konsep Keusahawanan  
dan Ciri-ciri Usahawan  
Cemerlang  
26 September 2020  
Balai Islam, Masjid  
Kampung Jawa, Segamat.



## Kursus Asas Keusahawanan

Program *Lifelong Learning*  
*@ Community College*  
(3I@CC) Siri 1 dengan  
Kerjasama Kolej Komuniti  
Segamat 2 dan RUMPUN  
Malaysia.  
3 Oktober 2020  
Kolej Komuniti Segamat 2



## Siri Webinar Intensif Keusahawanan Khas

Siri Webinar Intensif  
Keusahawanan Khas  
untuk Warga UiTMCJ (7  
Siri) – Business 101  
27 September - 15  
Oktober 2020  
Medium: Google Meet



## Kunjungan Hormat

Kunjungan Hormat ke  
Pejabat Pengerusi  
Jawatankuasa Pertanian,  
Industri Asas Tani dan  
Kemajuan Luar Bandar  
Negeri Johor, YB Datuk Hj  
Samsolbari Jamali  
14 Oktober 2020  
Bagunan Dato' Jaafar  
Muhammad, Kota  
Iskandar, Johor



## 'Hands On' Penanaman Nanas MD2

'Hands On' Penanaman  
Nanas MD2 oleh Lembaga  
Perindustrian Nanas  
Negeri Johor  
21 Oktober 2020  
Tapak Kebun Angkat  
Nanas MD2, UiTM  
Cawangan Johor



## Gotong Royong Penanaman Nanas MD2

Gotong Royong  
Penanaman Nanas MD2  
oleh Warga UiTMCJ  
28 Oktober 2020  
Tapak Kebun Angkat  
Nanas MD2, UiTM  
Cawangan Johor



## Penanaman Cili Fertigasi

Penanaman Cili Fertigasi  
– Kelab MyAgrosis –  
FAMA Daerah Segamat –  
MASMED  
18 November 2020  
Tapak Kebun Tani  
MyAgrosis, UiTM  
Cawangan Johor



## MASMED Di Dada AKHBAR TEMPATAN

MASMED Di Dada  
Akhbar Tempatan  
23 Oktober & 5 November  
2020  
StarMetro south & East,  
The Star





اَبُو رَسِيْدٍ تَنَاصُفٌ لَوِ كُنَّ مَآرَا  
UNIVERSITI  
TEKNOLOGI  
MARA



PARADIGMA JOHOR 2020  
MASMED UiTM CAWANGAN JOHOR