



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Cawangan Terengganu

INFO US\$AHAWAN

210.95

149.16

23.26

1.41%

PENAUNG:

DR ROSMAN MAHMOOD

CHIEF EDITOR/KETUA EDITOR:

PUAN NIK FAZLIN HIRYATI NIK JAAFAR

MANAGING EDITOR/EDITOR URUSAN:

CIK NOOR MALINJASARI BINTI ALI

EDITOR

PUAN SUZILA MAT SALLEH
PUAN NASIHA ABDULLAH
PUAN NORHAYATI HUSIN
PUAN ROSEZIAHAZNI ABD GHANI
PUAN 'ATIQA RASHIDAH ABU SAMAH
PUAN HASMIDA MOHD NOOR
PUAN RASLINA MOHAMED NOR
PUAN SITI FATIMAH MARDIAH HAMZAH
ENCIK WAN AHMAD KHUSAIRI WAN CHEK

DESIGNER/PEREKABENTUK

ENCIK ABDUL RANI JUSOH
PUAN NOOR HAFIZA MOHAMMED

EDISI
27

No issn:1823-6421

Corat Coret Ketua Pengarang	ii
Catatan Editor Urusan	iii
Elizabeth Arden	4-5
Nak Mula Bisnes Online Tapi Bagaimana? Jom Sertai 'INSKEN'	6
Jual Beli Dalam Talian: Etika Peniaga dan Hak Pengguna	7-8
Sokongan Kerajaan Terhadap Usahawan Pasca Covid19	9-10
Kopitalk Coffee Menerjah Bumi Kanggaru	11-12
Making Exaggerated Claim & Misleading Advertisement: Am I Wrong?	13-14
Tiga Pemikiran Penting Untuk Memulakan Perniagaan	15
Penjaja Sayur Bermotosikal Sebagai Agen Keusahawanan Sosial	16-17
Pusat Komuniti Desa Pemangkin Aktiviti Keusahawanan	18-19
'Perak Incubator Entrepreneurial Program (PIEP)' Pemangkin Keusahawanan Pelajar	20-21
Perkhidmatan Surprise Delivery Bouquet	22-23
Quintuple Helix Approach In Am Zaideen Ventures Sdn Bhd	24-25
Sumbangan Industri Kotej Kepada Masyarakat Luar Bandar Sarawak	26
Usahawan: Sumbangan Cukai ke Arah Pencapaian Matlamat Pembangunan Mampan	27-28
SMEs and MDEC: Closing The Digital Divide	29
Strategi Media dan Komunikasi Usahawan	30
Strategi Penetapan Harga Yang Berkesan Untuk Perniagaan	31-32
Cetusan Inovasi Sebagai Pemacu Daya Saing Usahawan	33
The Application of lot In Entrepreneurial Activities: Moving Towards a Sustainable and Resilient Business	34
The Role of Social Enterprise as a Panacea in The Capitalist System	35-36
Manfaat Sistem "Point-Of-Sales" (POS) Kepada Perniagaan Kecil dan Sederhana (PKS)	37-38
Katalis Usahawan Asnaf ke Arah Fasa Endemik	39-40
The Rights of Hirer Under The Hire-Purchase Act 1967	41
Udang Hiasan Shrimpy Frenzy : Dari Hobi Kepada Perniagaan	42
Usahawan dan Informasi	43
PPPG Dan Keusahawanan: ENT 300 Pencetus Usahawan Graduan	44-45
Usahawan Muda Seni Pastri	46
Wanita dan Industri Penternakan	47-48
'Busy Book': Dari Cikgu Tadika ke Al-Ain Creative	49-50
Biografi Kembara Ijazah Doktor Falsafah (PhD) Bukan Sekadar Keuntungan Dunia	51-52
Pengurusan Rekod Pelanggan: Keperluan atau Bebanan?	53-54

Corat Coret Ketua Pengarah

Assalamualaikum wbt dan Salam Sejahtera semua

Alhamdulillah, bertemu kembali kita di edisi ke 27. Semoga masih bersemangat untuk meneruskan hari-hari di hujung tahun 2022. Begitu sekejap masa berlalu. Cabaran juga semakin pelbagai dan menuntut kesedian diri dari sudut mental dan fizikal. Begitu jugalah cabaran di dalam mendidik para pelajar tentang ilmu dan selok belok keusahawanan.

Kami di MASMED UiTM Cawangan Terengganu menerusi penerbitan buletin ini sesungguhnya amat bertuah kerana secara tidak langsung, hasil penulisan yang disertakan sebenarnya begitu banyak membantu pihak kami di dalam merancang dan mengendalikan inisiatif pendidikan keusahawanan di kampus. Segala perkongsian mengenai strategi keusahawanan, peraturan dan polisi serta agenda kerajaan telah menjadi bahan rujukan kami. Tips serta cerita jatuh bangun perusahaan berjaya di luar sana juga menjadi input yang amat baik. Semoga semua kebaikan ini menjadi jariah buat semua.

Teruskan usaha semua dalam menghasilkan penulisan yang bermanfaat sebegini. Sekali lagi, terima kasih daun keladi kami ucapkan.



Nik Fazlin Hiriyati Nik Jaafar
Ketua Editor

Catatan Editor Urusan

Assalamualaikum dan salam sejahtera.

Bertemu kembali di edisi 27, edisi terakhir buletin infousahawan sebelum kami melabuhkan tirai di penghujung 2022 dan sekiranya dipanjangkan umur, moga bertemu lagi di tahun 2023. Entah mengapa, 2022 diwarnai dengan pelbagai penyakit yang melanda diri ini, bermula dengan COVID 19 yang menyebabkan gerak kerja semakin perlahan dan kemudian diuji pula dengan sakit mata yang makin melewatkan gerak kerja yang telah dirancang namun amanah yang digalas tetap juga dijalankan dengan sebaik mungkin. Namun begitu, ini bukanlah usaha saya berseorangan. Kesudian tuan-tuan dan puan-puan menghantar artikel amat kami hargai. Kalaulah tidak kerana artikel tuan-tuan dan puan-puan sumbangkan, maka buletin infousahawan ini juga tidak berjaya diterbitkan. Kerana itu, izinkan saya menzahirkan jutaan terima kasih atas kerjasama yang tuan puan hulurkan. Ucapan terima kasih juga saya rakamkan kepada rakan-rakan editor dan *designer* yang walau dikekang dengan kesibukan tugas hakiki yang makin bertambah di hujung tahun ditambah pula dengan pembelajaran secara f2f bagi sesetengah kelas menyebabkan banyak masa ditumpukan kepada tugas utama ini.

Akhir kata, saya juga mewakili rakan-rakan lain ingin memohon maaf atas sebarang salah dan khilaf di sepanjang pengendalian edisi-edisi infousahawan untuk tahun 2022 dan semoga tahun 2023 membawa ke arah masa depan yang lebih gemilang buat semua. Maafkan kami atas sebarang kekhilafan yang tidak dapat dielakkan kerana kami hanyalah hamba Tuhan yang lemah.

Moga artikel yang diterbitkan dalam buletin ini dapat memberi manfaat kepada semua. Jaga diri baik-baik. Semoga semua diberikan kesihatan yang baik. In shaa Allah.

Terima kasih dan *wassalam*.

Salam hormat



Noor Malinjasari Binti Ali
Penyunting/Editor Urusan



Penjaja Sayur

Bermotosikal Sebagai Agen Keusahawanan Sosial

Mazne binti Ibrahim

*Fakulti Hospitaliti, Pelancongan dan Kesejahteraan, UNIVERSITI MALAYSIA KELANTAN,
Kota Bharu, Kelantan, Malaysia*

**Koresponden: mazne@umk.edu.my*

Masih segar dalam ingatanku, di zaman kanak-kanak dahulu sudah menjadi kebiasaan kami kanak-kanak melihat ibu-ibu membeli sayur-sayuran dan barang dapur daripada penjaja sayur yang menunggang motosikal di kawasan kejiranan kami. Trend penjaja sayur bermotosikal ini sebenarnya telah lama wujud di tanah air kita. Akan tetapi, bilangan penjaja sayur ini dilihat kian pupus dek kerana masyarakat kita sekarang yang lebih banyak membeli barangan keperluan dapur di pasar basah, pasar raya mahupun pasar tani. Mungkin sahaja kebanyakan orang kita sekarang ini telah mempunyai gaya hidup yang lebih mewah di mana setiap keluarga atau isi rumah mempunyai kenderaan sendiri yang boleh digunakan untuk keluar membeli segala keperluan dapur. Fenomena ini sangat berbeza jika dibandingkan dengan masyarakat kita di suatu ketika dahulu yang tidak mempunyai kenderaan sendiri terutamanya dalam kalangan surirumah. Situasi seperti inilah yang membuatkan penjaja sayur bermotosikal ini begitu mendapat tempat di hati surirumah di suatu ketika dahulu untuk mendapatkan barang keperluan dapur tanpa perlu keluar ke pasar basah.

Apa yang unikunya, setiap kali kehadiran penjaja sayur bermotosikal ini di kawasan kejiranan kami, ia akan membawa sinar kebahagiaan kepada kanak-kanak mahupun golongan ibu dan surirumah yang sering tertanti-nanti akan kehadirannya untuk mendapatkan bekalan bahan mentah ataupun juadah yang telah siap dimasak. Pelbagai pilihan bahan jualan yang boleh didapati bermulalah dari sayur-sayuran, buah-buahan, rempah ratus, kuih-muih, kerepek dan banyak lagi. Penjaja sayur bermotosikal ini akan bergerak dari rumah ke rumah untuk menawarkan bekalan sayur segar kepada setiap isi rumah (Florentina, 2020). Tidak dapat disangkal lagi, penjaja sayur ini banyak membantu kaum ibu dan surirumah dalam melaksanakan rutin kehidupan mereka dalam sesebuah keluarga. Dengan adanya penjaja sayur bermotosikal ini, ia seumpama "*pasar bergerak*" di mana para ibu dan surirumah dapat menjimatkan masa mereka dengan tidak perlu keluar rumah untuk pergi ke pasar bagi membeli barang keperluan seperti sayur-sayuran, ayam, ikan, buah-buahan, rempah ratus serta keperluan dapur yang lain. Hampir setiap hari penjaja sayur ini akan mengunjungi kawasan kejiranan untuk membekalkan keperluan dapur secara kecil-kecilan.

Zaman kian bersilih ganti, namun permintaan terhadap penjaja sayur bermotosikal ini masih utuh dan dilihat masih relevan kerana sumbangan mereka kepada golongan yang kurang bernasib baik dan tinggal berjauhan dengan pasar basah adalah begitu signifikan. Usahawan yang bersemangat kental inilah yang menjadi agen kepada masyarakat yang tinggal di kawasan yang agak jauh dari pasar basah untuk mendapatkan bekalan sayur-sayuran dan buah-buahan yang segar, lauk mentah seperti ayam, ikan, daging, rempah ratus dan juga aneka pilihan kuih-muih dan kerepek (Fabeil, Pazim & Langgat, 2020). Secara tidak langsung, penjaja sayur ini telah merencanakan lagi keusahawanan sosial setempat bila mana mereka secara berterusan membekalkan bahan keperluan dapur tanpa mengenal erti penat dan lelah demi memastikan pelanggan mereka dapat meneruskan kelangsungan hidup dengan baik.

Naluri seorang penjaja sayur yang lazimnya sentiasa meletakkan kepuasan pelanggan dalam mendapatkan bekalan sayur-sayuran, buah-buahan dan lauk mentah yang segar selalu menjadi keutamaan dalam urusan jual beli mereka. Walaupun keuntungan yang diraih tidaklah sebesar mana, namun semangat keusahawanan sosial itu sendiri sentiasa mendahului kepentingan peribadi si penjaja sayur bermotosikal ini. Usahawan berjiwa mulia ini wajar disanjung tinggi oleh masyarakat kerana kegigihan mereka dalam usaha mencari rezeki yang halal lagi berkat, dan dalam masa yang sama berjihad dalam sektor ekonomi ummah. Penjaja sayur bermotosikal ini berperanan untuk membekalkan keperluan dapur yang berkualiti dengan harga yang berpatutan dan menawarkan perkhidmatan secara terus ke kawasan kejiranan yang agak jauh dari pasar basah, pasaraya dan pasar tani (Wardi & Andreas, 2017).

Ekosistem keusahawanan sosial seperti ini harus digiatkan dan dipandang tinggi oleh masyarakat dalam usaha memartabatkan perjuangan si penjaja sayur bermotosikal ini di masa mendatang. Mungkin sahaja pihak berwajib perlu membuka mata dengan menawarkan pelbagai insentif kepada usahawan sosial ini untuk terus mengembangkan sayap dalam perjuangan mereka untuk memasyarakatkan “*pasar bergerak*” dari rumah ke rumah. Di samping itu, penjaja sayur ini juga boleh meningkatkan lagi kualiti perkhidmatan mereka dengan menaikkan pengangkutan yang digunakan agar lebih kreatif dan inovatif. Sudah pastinya lebih banyak pilihan sayur-sayuran, buah-buahan, lauk mentah, rempah ratus, kuih-muih dan kerepek yang akan dapat ditawarkan kepada pengguna setempat.

Rujukan

[1] Fabeil, N. F., Pazim, K. H., & Langgat, J. (2020). *Impak krisis COVID-19 terhadap sektor pertanian: Strategi saluran pengagihan bagi kesinambungan perniagaan*. *Jurnal Dunia Perniagaan*, 2(1), 1-8.

[2] Florentina, J. (2020). *Peran Perempuan Pedagang Sayur Keliling Dalam Menopang Ekonomi Keluarga Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Pagesangan Kecamatan Mataram Kota Mataram (Doctoral Dissertation, Universitas_Muhammadiyah_Mataram)*.

[3] Wardi, A., & Andreas, N. (2017). *Rasionalitas Peminjaman Uang Untuk Pengembangan Usaha: Studi Pada Para Pedagang Sayur Dan Penjaja Kopi Di Pasar Mbongawani*. *Jurnal Suara Pemberdayaan*, 6(1).