

PENGHARGAAN

Terlebih dahulu kami ingin mengucapkan kesyukuran kepada Allah s.w.t kerana limpah dan kurnia-Nya dapat kami bersama-sama menyiapkan tugas yang diberi dengan jayanya.

Melalui peluang keemasan ini, beliau Mohamad Zulkamal Bin Anwar dan rakan setugas, Muhammad Nur Aqil bin Faizan merakamkan jutaan terima kasih dan setinggi-tinggi penghargaan kepada pensyarah, En. Syamsul Hendra B. Mahmud merangkap pensyarah untuk mata pelajaran Atribut Kerjaya Siswazah kerana telah memberikan tunjuk ajar yang berguna kepada kami serta memberi penerangan tentang tugas ini dengan jelas.

Akhir sekali, kami berharap agar ilmu pengetahuan yang kami terima daripada tugas ini menjadikan kami sedikit sebanyak pelajar yang berguna dan berjaya di masa akan datang.

TEMU BUAL BERSAMA USAHAWAN MYAGROSIS STUDENT UTM



SESI TEMU RAMAH USAHAWAN

NAMA : En. Samsuri Bin Tumin

TEMPAT TINGGAL : Kampung Parit Hassan , Simpang Renggam

NEGERI : Johor

UMUR : 52 Tahun

En. Samburi merupakan pemilik sebuah kafe Nasi Bajet, telah mula menceburi bidang perniagaan ini sejak berumur 17 tahun. Beliau menjadikan perniagaan ini sebagai sumber pendapatan beliau. Beliau sangat meminati bidang ini malah menjadikan beliau orang pertama menjadi seorang usahawan dalam keluarga. Berikut adalah soalan-soalan yang diajukan kepada beliau dalam sesi temu ramah ini.

1) Pengalaman kerja sebelum berniaga?

Beliau pernah mempunyai pengalaman bekerja sebelum memmulakan perniagaan sendiri. Pada mulanya beliau banyak bekerja dengan orang. Beliau bermula di bahagian belakang seperti mencuci dan menyusun pinggan, seterusnya menjadi tukang bancuh air sehinggalah diberi peluang dalam bahagian memasak. Hasil pengalaman yang beliau perolehi akhirnya membolehkan beliau membuka perniagaan sendiri.

2) Adakah beliau minat berniaga, terikut-ikut kawan atau kebetulan mendapat peluang berniaga?

Beliau sangat meminati bidang perniagaan ini. Dengan minat yang mendalam telah membuatkan beliau menceburi bidang ini. Beliau banyak bekerja dengan orang, menimba ilmu daripada mereka, sentiasa bersabar dan kuat semangat dalam menerima kritikan dan juga berhadapan dengan situasi yang sukar ketika bekerja. Sebagai pekerja, sudah tidak lali lagi dimarah apabila melakukan kesilapan.

3) Pengalaman bekerja sebelum menjadi usahawan?

Pada mulanya beliau banyak bekerja di kantin hospital sebagai contoh beliau mula bekerja di Hospital Kulai, kemudian ke Johor Bahru iaitu Hospital Sultanah Aminah. Seterusnya beliau pernah bekerja di Sekolah Sains Kejururawatan, Kempas. Beliau banyak bermula di hospital dan bekerja dengan orang sebelum beliau membuka perniagaan di kilang-kilang di Taman Teknologi. Selepas itu beliau membuka perniagaan di kilang Senai sebelum beliau membuka perniagaan di Student Mall, UTM ini. Memang banyak pengalaman yang beliau dapat.

4) Masalah yang timbul ketika menjadi seorang usahawan?

Bak kata pepatah “ kalau takut dilambung ombak, jangan berumah ditepi pantai”. Kata beliau untung dan rugi itu adalah sebahagian daripada adat dalam perniagaan. Beliau tidak berfikir negatif apabila perniagaan beliau menerima kerugian, bersangka buruk kepada orang lain, tidak. Beliau ikhlas bekerja dan beliau juga percaya jikalau beliau gagal dalam sesuatu perniagaan tidak bermakna beliau gagal, mungkin rezeki beliau akan tiba kemudian hari.

5) Mengapa memilih lokasi perniagaan di sini?

Pada mulanya beliau telah mencari hampir seluruh tempat di dalam UTM ini. Sebagai contoh beliau telah pergi mencari lokasi tempat di kolej Datin Seri Endon, di N24, Arked meranti dan banyak lagi lokasi di UTM ini. Akhirnya beliau memilih untuk mendirikan perniagaan beliau di Student Mall ini. Beliau merasakan lokasi ini boleh dikatakan strategik untuk menjalankan perniagaan kerana berhampiran dengan kolej kediaman serta berhampiran dengan fakulti. Beliau tidak berfikir panjang dan terus memilih lokasi ini.

6) Faktor-faktor menyebabkan kepada kegagalan / kerugian.

Bagi beliau satu sahaja, apabila pelanggan tidak makan, beliau rugi, itu sahaja. Apabila kita menjual mahal, orang pasti tidak akan makan. beliau tahu bahawa beliau bekerja di dalam universiti dan ramai pelanggan beliau adalah dalam kalangan pelajar. Beliau memahami bahawa pelajar kekurangan wang belanja. Jadi beliau ingin berniaga dengan harga yang dapat membantu para pelajar. Jika dilihat, harga yang telah beliau buat ini merupakan harga yang sama pada 10 hingga 15 tahun yang lalu. Sukar untuk dipercayai. Selain itu, dengan harga ini juga beliau niatkan untuk bersedekah kepada para pelajar. Beliau tidak kisah jika pelajar mengambil makanan dalam kuantiti yang banyak.

7) Bagaimana cara mencari pekerja yang diinginkan?

Beliau berkata untuk mencari pekerja memang sangat susah. Hal ini kerana penduduk di negara ini gemar memberi alasan. Dan jika beliau mengambil pekerja dari negara jiran, akan ada yang iri hati dan berkata bahawa beliau tidak membantu masyarakat di negara ini untuk memajukan diri mereka. Setiap pekerja yang diambil mesti ada karenah mereka tersendiri, sangat sukar untuk mencari pekerja yang dapat memberi komitmen 100%. Oleh sebab itu, beliau membuat keputusan untuk mengambil saja sesiapa yang berminat dan korbakan tenaganya sendiri pada tempat yang kurang demi memajukan perniagaannya.

8) Nasihat kepada golongan siswazah yang ingin menceburi bidang ini.

Sesuatu perniagaan haruslah dimulakan dengan niat yang betul dan nawaitu yang ikhlas. Berniagalah dengan niat yang betul supaya dapat memotivasikan diri dan masyarakat sekitar. Tiada sijil yang diperlukan untuk memulakan perniagaan, hanyalah kebendaan untuk menguruskan perniagaan agar segalanya berjalan lancar. Beliau juga berkata, janganlah kita memandang rendah terhadap orang lain yang berniaga secara kecil-kecilan kerana kita tidak tahu apa yang sedang diusahakan oleh mereka, mungkin mereka memiliki beberapa buah gerai atau pusat perniagaan di lain cawangan.

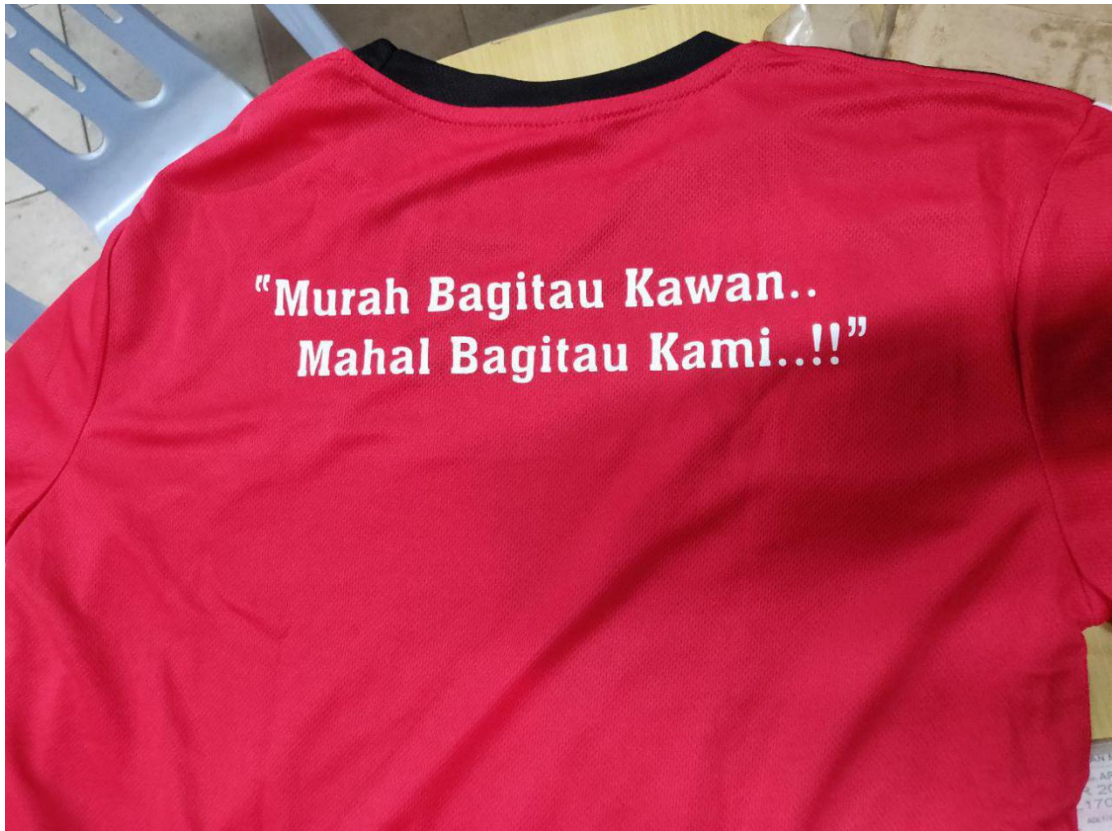
‘Murah Bagitau Kawan..

Mahal Bagitau Kami..!!’

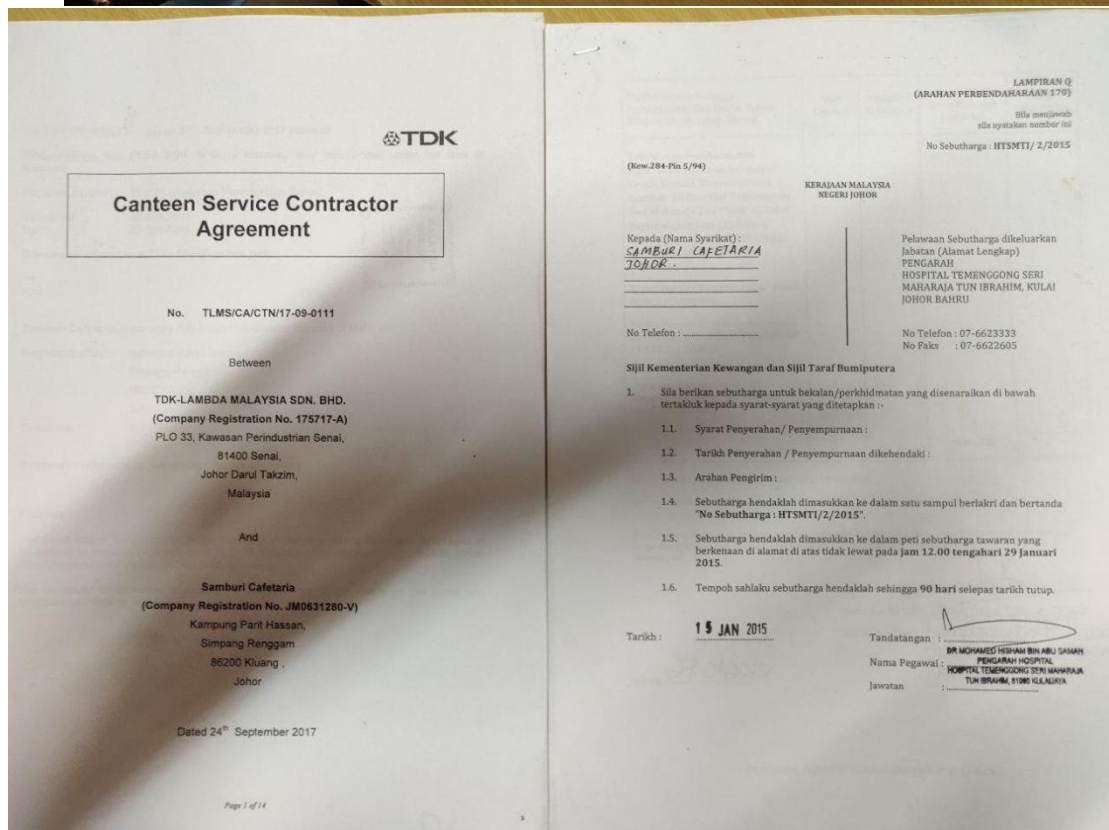
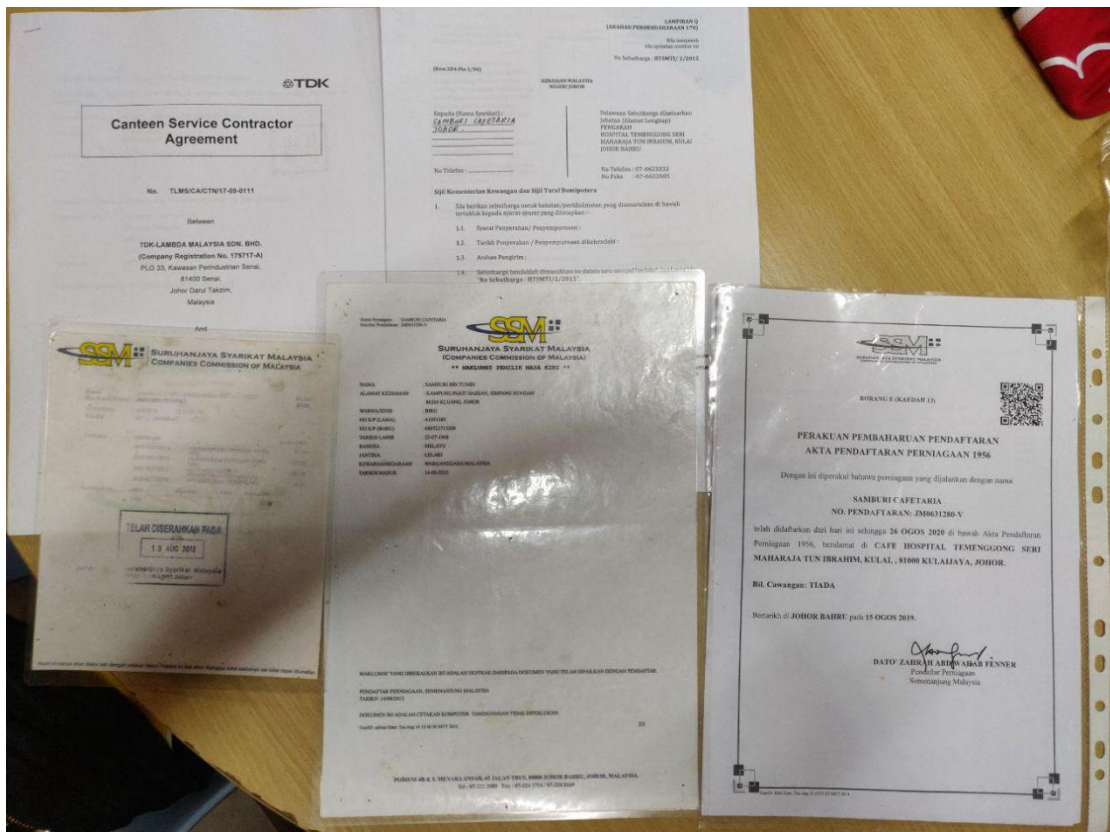
LAMPIRAN



GERAI YANG DI PILIH



Slogan yang digunakan



Dokumen dokumen perniagaan

