



UTM
UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA

UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA
FAKULTI KEJURUTERAAN,
SEKOLAH KOMPUTERAAN, UTM JB.
SEMESTER I, SESI 2020/2021

LAPORAN TEMU RAMAH USAHAWAN

SEKSYEN : 46
UHMT 1012 : ATRIBUT KEJAYAAN GRADUAN

KUMPULAN : 06

NAMA :

- | | |
|-------------------------------------|-----------|
| 1. RUBATHRAH A/P VEERAKKUMARAN | B20EC0048 |
| 2. EUNICE LIM XIAN NI | A20EC0034 |
| 3. IESKANDAR ZULQARNAIN BIN GHAZALI | A20EC0046 |
| 4. KHAIRUL IZZAT BIN HASHIM | A20EC0058 |

PROGRAM : SECJH - SARJANA MUDA SAINS KOMPUTER
(KEJURUTERAAN PERISIAN) DENGAN KEPUJIAN

TARIKH HANTAR : 18 – JANUARI – 2021

NAMA PENSYARAH : DR. HELMI BIN NADRI

PENGHARGAAN



Terlebih dahulu saya berasa amat bersyukur kerana akhirnya kumpulan kami dapat menyiapkan tugas kursus yang diamanahkan oleh pensyarah kami, Dr. Helmi Bin Nadri agar memberi penilaian ke atas kerja kursus kami dalam subjek UHMT1012 ATRIBUT KEJAYAAN GRADUAN. Sepanjang menjalankan kerja kursus ini, kami telah memperoleh pelbagai pengalaman yang amat berharga dan bermakna dalam hidup kami sebagai seorang pelajar.

Di kesempatan ini, kami ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat sepanjang menjayakan tugas ini. Terutamanya pensyarah dan ahli keluarga kami. Kami turut berterima kasih kepada rakan-rakan seperjuangan kami kerana telah banyak menghulurkan bantuan dan kerjasama bagi merealisasikan usaha menyempurnakan tugas ini dengan jayanya. Bantuan dan dorongan dari kalian telah menjadi tulang belakang kepada kami dalam memberi sokongan dan motivasi kepada kami agar tidak mudah berputus asa dan sentiasa berusaha bersungguh-sungguh pasti tugas ini dapat disempurnakan dalam waktu yang ditetapkan.

Ucapan ini juga ditujukan kepada semua pihak yang telah terlibat dalam menjayakan tugas ini sama ada secara langsung atau tidak langsung. Segala bantuan yang telah anda hulurkan amatlah kami hargai kerana tanpa bantuan dan sokongan anda semua, tugas ini tidak dapat dilaksanakan dengan sempurna.

ISI KANDUNGAN

BIL.	TAJUK	M/SURAT
1	Pendahuluan	3
2	Latar Belakang Usahawan	4
3	Sejarah Perniagaan	5
4	Senarai Produk dan Harga	6
5	Kumpulan Sasaran	8
6	Strategi Perniagaan	8
7	Cabaran dalam Perniagaan	10
8	Kekuatan dan Kelemahan dalam Perniagaan	11
9	Harapan dan Nasihat	12
10	Gambaran Keseluruhan	13
11	Cara Menjalankan Projek	14
12	Cabaran dan Penyelesaian Semasa Menjalankan Projek	15
13	Pembelajaran Belajar dari Project Ini	17
14	Refleksi	18
	LAMPIRAN	19

1.0 PENDAHULUAN

Laporan ini adalah tentang seorang usahawan yang berjaya dalam bidang perniagaan yang telah lama bergiat dalam industri perniagaan iaitu *Mekeleya*. Laporan ini juga akan menerangkan perjalanannya menjadi seorang ahli usahawan, menerangkan apa jenis perniagaan yang dia sedang jalankan sehingga sekarang dan juga apakah cabaran yang dihadapi beliau sebelum, semasa, dan selepas menjadi seorang ahli perniagaan yang berjaya. Selain itu, laporan ini juga akan menerangkan gambaran keseluruhan, cara menjalankan projek, cabaran dan penyelesaian semasa menjalani projek, pembelajaran belajar dari projek ini dan refleksi tentang projek temu ramah ini.



Gambar 1.1: Logo Mekeleya

Mekeleya adalah salah satu jenama yang menjual tudung kepada semua golongan termasuk pelajar sekolah, pelajar universiti dan juga orang dewasa. *Mekeleya* telah bermula pada tahun 2018 dan berkembang sehingga sekarang.

2.0 LATAR BELAKANG USAHAWAN

Nama beliau adalah Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi. Beliau dilahirkan pada 25 Mei pada tahun 2000. Dilahirkan di Hospital Universiti Sains Malaysia (HUSM). Berasal daripada Kelantan dan beliau kini menetap di Terengganu. Beliau adalah daripada lepasan matrikulasi Kelantan dalam aliran sains. Beliau ingin fokus sepenuhnya dalam bidang perniagaan kerana minat dalam berniaga sejak sekolah menengah. Beliau dilahirkan dalam keluarga ahli perniagaan iaitu ibu dan ayah beliau adalah ahli perniagaan. Sekarang beliau menjadi ahli perniagaan sepenuh masa.



Gambar 1.2: *Pemilik Mekeleya, Cik Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi*

Beliau mula menceburi dalam perniagaan ini pada umur 14 tahun, ketika itu beliau jual berbagai jenis barang di sekolahnya. Dengan itu, beliau dapat belajar banyak ilmu tentang bidang perniagaan daripada orang yang lebih berpengalaman, serta daripada ibu dan ayah beliau. Pada masa yang sama beliau juga dapat menambahkan pengalaman beliau sebagai seorang ahli peniagaan.

3.0 SEJARAH PERNIAGAAN

Pada umur 18 tahun, ketika itu beliau masih seorang pelajar matrikulasi dan beliau memutuskan untuk menjual tudung dengan jenama sendiri disebabkan minat dan ingin untuk menjana wang tambahan. Beliau memilih tudung sebagai produk perniagaan kerana ketika belajar di matrikulasi amat susah untuk “outing” dan membeli-belah. “Outing” hanya dibenarkan pada hari Jumaat dan Sabtu sahaja di matrikulasi dan ini membuatkan pelajar-pelajar muslim agar sukar untuk membeli pakaian terutamanya tudung. Hal ini kerana, kebanyakan pelajar matrikulasi akan menggunakan masa “outing” tersebut untuk mengulang kaji pelajaran dan berehat di kediamannya. Beliau percaya pada diri sendiri bahawa perniagaan tudung beliau akan menyelesaikan masalah para pelajar yang beragama muslim di matrikulasi untuk membeli tudung yang bukan sahaja dengan harga berpatutan malah boleh memilih dari pelbagai variasi.

Beliau memulakan perniagaan dengan bermodalkan pengalaman yang ditimpa sebelum ini. Pada mulanya, jenama beliau dikenali sebagai *Ilyanis.co* nama ini diambil sempena nama beliau iaitu Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi. Selepas itu, beliau membuat penjenamaan semula produk kali kedua menjadi *FeshaFandi* juga diambil sempena nama beliau pada hujung tahun 2018. Seterusnya, pada awal tahun 2019, beliau sekali lagi membuat penjenamaan semula produk dan memberi nama sebagai *Fesha Scarf* dimana beliau menggabungkan nama beliau dengan “scarf” yang bermaksud tudung. Pada hujung tahun 2019, beliau telah memutuskan untuk membuat penjenamaan semula produk sebagai *Mekeleya* secara kekal.

Mekeleya diambil daripada Bahasa Amharic yang berasal dari negara Afrika bermaksud tudung. Beliau memilih nama *Mekeleya* kerana, sebutannya yang manis dan kewanitaan. *Mekeleya* bermula pada tahun 2018 dan pada awalnya *Mekeleya* tidak dikenali ramai kerana masih kecil. Founder kepada *Mekeleya* iaitu Ilya Hafisha mencipta *Mekeleya* ini

kerana beliau ingin menolong pelajar yang tiada masa untuk pergi ke mana mana kedai tetapi ingin berfashion. *Mekeleya* bermula secara 100% atas talian di semua pelantar talian dan tidak memiliki mana-mana butik atau kedai sendiri sehingga sekarang.

Mekeleya juga pada mulanya berfokus kepada tudung kepada pelajar yang atau generasi muda, namun sekarang ianya berfokus kepada semua peringkat umur termasuklah remaja. *Mekeleya* ini adalah produk hijab/ tudung yang berjeniskan “Bawal”. Mengapa *Mekeleya* hanya berfokus kepada tudung bawal sahaja kerana ianya susah untuk mengfokuskan kepada banyak produk kerana *Mekeleya* ini hanya produk yang kecil sahaja. *Mekeleya* ini menyediakan dua jenis tudung bawal iaitu bawal “plain” dan bawal “diamond” dan mempunyai pelbagai pilihan warna yang sesuai kepada semua peringkat umur.

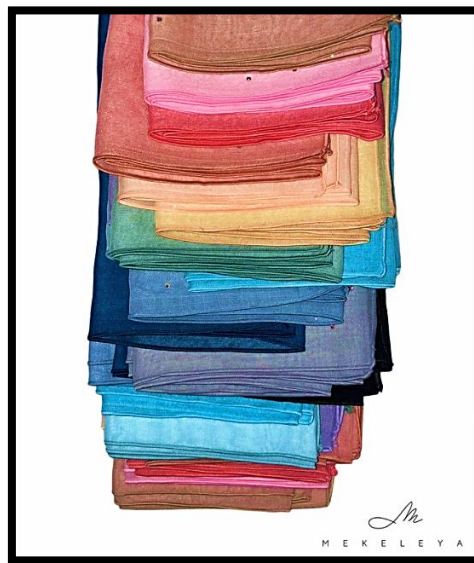
4.0 SENARAI PRODUK DAN HARGA

Produk *Mekeleya* terdiri daripada dua jenis tudung bawal iaitu bawal “plain” dan bawal “diamond” (batu manik berlian bertabur). Kedua-dua jenis tudung ini mempunyai pelbagai warna yang boleh dipilih jika kena dengan cita rasa pelanggan.



Gambar 1.3: Bawal Jenis “Plain”

Bawal “plain” dihasilkan dengan menggunakan bahan “voile cotton premium” dan pengukurannya medan 45. Selain itu, menggunakan jenis “overlock” bagi penamat bawal. Sifat-sifat bawal jenis “plain” ialah seperti tidak jarang, tidak panas, mudah terbentuk dan mudah untuk digosok. Harga bagi bawal jenis “plain” ini pula 18-ringgit sahaja. Mekeleya juga membuat jualan “combo” iaitu “combo A” dimana tiga bawal hanya untuk 40 ringgit, manakala “combo B” pula lima bawal untuk 65-ringgit sahaja.



Gambar 1.4: Bawal Jenis “Diamond”

Bawal “diamond” dihasilkan dengan menggunakan bahan “voile cotton premium” dan pengukurannya medan 45. Selain itu, menggunakan jenis “overlock” bagi penamat bawal. Sifat-sifat bawal jenis “diamond” ialah seperti tidak jarang, tidak panas, mudah terbentuk dan mudah untuk digosok. Harga bagi bawal jenis “diamond” ini pula 19-ringgit sahaja. Mekeleya juga membuat jualan “combo” iaitu “combo A” dimana tiga bawal hanya untuk 42 ringgit, manakala “combo B” pula lima bawal untuk 70-ringgit sahaja.

5.0 KUMPULAN SASARAN

Pada mula ketika Cik Alyani Hafisha ingin membuka bisnis tudung ini, sasaran beliau hanyalah kepada pelajar-pelajar di dalam matrikulasi beliau sahaja kerana di matrikulasi, pelajar-pelajar perempuan amat sukar untuk keluar membeli-belah pakaian-pakaian yang mereka perlukan. Mereka juga sangat memerlukan tudung untuk dipakai setiap hari ketika perlu hadir ke kelas di matrikulasi. Jadi, Cik Alyani Hafisha mengambil peluang ini untuk menjual tudung-tudung yang boleh dipakai harian seperti hadir ke kelas, pergi dewan makan, dan beriadah. Beliau sebagai pelajar matrikulasi ketika itu berkata, kehidupan seorang pelajar di sana teramatlah sibuk dengan kelas, kerja kursus, projek dan lain-lain. Jadi, beliau rasa beliau tidak perlukan tudung yang mempunyai reka bentuk berlebihan yang sukar dipakai. Jadi, beliau bercadang untuk memilih tudung bawal “simple” untuk dijadikan produk utama beliau kepada pelajar-pelajar perempuan di matrikulasi.

Setelah tamat belajar di matrikulasi, beliau mula menjual tudung secara atas talian iaitu di Instagram. Dengan ini, kumpulan sasaran beliau semakin meluas iaitu seluruh wanita muslim di Malaysia. Dengan reka bentuk tudung yang “simple”, ramai wanita-wanita muslim di Malaysia perlukan tudung ini untuk menjalani aktiviti-aktiviti harian mereka. Jadi, tudung bawal ini sangatlah mampu milik bagi setiap wanita-wanita muslim di Malaysia.

6.0 STRATEGI PERNIAGAAN

Cik Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi mengamalkan beberapa strategi untuk mengembangkan *Mekeleya* beliau. Antara strategi perniagaannya ialah penggunaan kesemua pelantar digital seperti Instagram, Telegram, Facebook dan Tiktok. Hal ini demikian kerana, bukan semua lapisan masyarakat yang akan memiliki pelbagai akaun sosial media, ada yang hanya akan memiliki salah satu akaun sahaja. Oleh itu, beliau berkata bahawa apabila

meluaskan pelantar jualan di setiap pelantar digital yang sedia ada ia membantu untuk lebih ramai mengenali produk beliau.

Seterusnya, bagi meluaskan lagi perniagaan beliau mengamalkan strategi membuat pemasaran dengan konsisten. Beliau juga menekan bahawa konsisten itu bukan untuk jangka masa pendek seperti 2 ke 3 bulan malah konsisten membuat pemasaran itu perlu dalam jangka masa yang panjang seperti sekurang-kurangnya lebih dari setahun. Hal ini kerana, dengan mengamalkan strategi perniagaan ini dapat menambahkan kepercayaan para pelanggan terhadap produk *Mekeleya*. Tambahan pula, dengan strategi ini beliau juga dapat menarik perhatian para pelanggan.

Selain itu, beliau menggunakan pelantar Telegram untuk mendekatkan *Mekeleya* dengan pelanggan sebagai suatu strategi perniagaan. Cik Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi membuat satu kumpulan di Telegram khas bagi pelanggan beliau, di situ beliau akan memberikan tawaran-tawaran istimewa seperti kod diskaun. Beliau berkata bahawa dengan mengamalkan strategi sebegini pelanggan-pelanggan *Mekeleya* akan berasa dihargai olehnya dan ini membuatkan *Mekeleya* sentiasa ada pelanggan yang setia.

Tambahan pula, beliau sering memuatkan rakaman video tutorial seperti cara memakai bawal dan juga cara-cara penjagaan bawal. Beliau percaya bahawa dengan strategi perniagaan ini dapat berhubung langsung dengan para pelanggan. Di samping itu, beliau juga sentiasa mementingkan kemahuan pelanggan. Hal ini demikian kerana, pelanggan yang akan menentukan jatuh bangun sesebuah perniagaan. Oleh itu, beliau bercadang untuk memilih bawal berwarna pastel sebagai produk perniagaan beliau. Hal ini kerana, generasi kini lebih menggemari bawal yang berwarna pastel untuk padakan dengan pakaian mereka.

Justeru, beliau senantiasanya mendedahkan pelanggan tentang faedah-faedah dan kelebihan produk *Mekeleya* secara tidak langsung. Oleh itu, beliau tidak terputus untuk mempromosikan produk beliau dengan lebih mendalam seperti jenis dan kualiti kain yang digunakan untuk menghasilkan produk beliau ia itu bawal. Sebagai contoh, kualiti kain yang digunakan dalam penghasilan bawal Mekelaya adalah kualiti kain jenis “premium”.

Kesimpulannya, Cik Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi mengamalkan kesemua strategi perniagaan yang dinyatakan diatas untuk mengembangkan perniagaan *Mekeleya* beliau. Beliau juga berkata bahawa kesemua strategi perniagaan yang diamalkan olehnya adalah tanpa modal malah hanya semangat kejayaan dan sikap kerajinan yang berterusan sahaja.

7.0 CABARAN DALAM PERNIAGAAN

Menurut Cik Alyani Hafisha, beliau menghadapi banyak cabaran sebelum, semasa dan selepas membangunkan perniagaan. Sebelum ini, beliau masih seorang pelajar matrikulasi jadi ia sukar untuk mengumpulkan modal, beliau terpaksa menggunakan duit simpanan sendiri. Salah satu kaedahnya untuk mendapatkan duit lebihan adalah dengan menyimpan elaun pelajarannya supaya dapat mengatasi masalah kewangan dalam proses pengumpulan modal. Cik Alyani Hafisha turut mengatakan bahawa beliau haruslah bijak dalam menguruskan perbelanjaannya seperti beliau hanya makan dua kali sehari bagi tujuan menjimatkan duit.

Semasa membangunkan bisnes, cabaran yang dihadapi oleh Cik Alyani Hafisha ialah beliau menghadapi kekurangan pelanggan untuk membeli produknya kerana beliau sukar untuk memasarkan produknya kepada orang ramai. Oleh itu, beliau mengambil satu pendekatan efektif iaitu dengan menjadikan media sosial seperti Instagram, Facebook dan Tiktok sebagai pelantar penjenamaan utama. Cik Alyani Hafisha juga mengatakan bahawa semasa beliau masih belajar di kolej matrikulasi, beliau menggunakan kumpulan WhatsApp

untuk memasarkan produknya. Selain itu, beliau turut menghadapi cabaran dari segi pengurusan masa. Beliau harus bijak mengagihkan masa dengan baik untuk belajar serta menguruskan perniagaan. Semasa kawan-kawannya telah tidur malam, beliau masih sibuk mengira stok produk serta menyelesaikan urusan mengenai bisnesnya.

Selepas berjaya membangunkan perniagaan, Cik Alyani Hafisha telah menghadapi rintangan yang lain iaitu beliau haruslah bersaing dengan jenama tudung yang lain. Tidak dapat dinafikan bahawa persaingan perniagaan tudung ini amat kompetitif. Oleh sebab *Mekeleya* masih merupakan suatu jenama tudung baharu, teknik pemasaran haruslah dikuasai oleh Cik Alyani Hafisha agar dapat mempromosikan produk dengan baik dan selepas itu mendorong kepada peningkatan jualan.

8.0 KEKUATAN DAN KELEMAHAN DALAM PERNIAGAAN

Cik Alyani Hafisha berkata jika ingin menjadi seorang usahawan yang berjaya seseorang itu patut mempunyai minat dan matlamat semasa berniaga. Jikalau seseorang itu mempunyai modal tetapi senang berputus-asa, urusan bisnes seseorang itu hanya akan mengalami kerugian ataupun keuntungan kecil sahaja. Oleh itu, beliau acap kali memberi memotivasikan dirinya supaya sentiasa rajin bekerja dan memberikan usaha sebanyak 200% dalam menguruskan *Mekeleya*. Beliau percaya bahawa bisnes tidak akan datang sendiri tetapi inilah merupakan peranan beliau untuk menarik pelanggan membeli produk *Mekeleya*.

Cik Alyani Hafisha turut menjelaskan bahawa tujuannya tidak melanjutkan pelajaran ke universiti kerana ingin memberi sepenuh perhatian dan tenaga dalam menguruskan perniagaannya walaupun keputusan ini mengundang risiko tinggi terhadap masa depan beliau. Selain itu, beliau mempunyai hati yang baik dan pemikiran positif tentang perniagaan ini bukan semata-mata untuk kekayaan tetapi hasil keuntungan berlebihan ini akan

didermakan kepada kebajikan agar mampu membantu masyarakat yang mengalami kesempitan hidup.

Cik Alyani Hafisha turut membuat komen terhadap kelemahannya semasa membangunkan perniagaan ini. Salah satu kelemahannya ialah beliau mengalami kekurangan modal serta “dropship” dan ejen. Hal ini demikian kerana, kebanyakan orang masih tidak mengetahui jenama *Mekeleya* dalam pemasaran tudung. Secara tidak langsung, hanya beberapa “dropship” dan ejen ingin bekerja dengan Cik Alyani Hafisha. Bagi mendapatkan banyak “dropship” dan ejen, beliau haruslah bersaing dengan jenama tudung yang lain. Salah satu caranya ialah beliau perlu mempelbagaikan promosi tudung *Mekeleya* warna pastel yang merupakan produk paling popular antara golongan wanita muda. Di samping itu, kekurangan digital marketing *Mekeleya* serta grafik designer untuk membuat poster promosi. Beliau terpaksa mengorbankan lagi banyak masa dan tenaga kerana harus menghabiskan semua kerja bersendirian. Seterusnya, Cik Alyani Hafisha berkata bahawa stok tudungnya sering tidak cukup kerana modal perniagaannya masih kecil.

9.0 HARAPAN DAN NASIHAT

Harapan pertama Cik Alyani Hafisha adalah untuk menjaga dan mengekal diri beliau dalam industri perniagaan ini. Beliau sungguh fokus terhadap perniagaan ini dan terus berusaha untuk mengekalkan diri dalam industri ini. Selain itu, beliau juga bercita-cita untuk membuka satu butik tudung di mana Cik Alyani dapat berinteraksi bersama pelanggan yang ingin membeli tudungnya di butik. Bukan itu sahaja, malahan beliau bercita-cita untuk membuka cawangan di seluruh Malaysia supaya makin ramai lagi boleh mengenali produk *Mekeleya*.

Beliau juga masih mengekalkan harapan beliau untuk membantu para-para wanita muslim di seluruh Malaysia iaitu dengan menyediakan tudung yang bersesuaian untuk setiap peringkat umur. Akhir sekali, beliau berharap agar dapat membantu golongan yang susah di Malaysia daripada hasil lebihan keuntungan yang diperolehi daripada perniagaanya seperti salah seorang usahawan dan penceramah yang berjaya seperti *Ebit Lew*.

Nasihat Cik Alyani Hafisha kepada seseorang yang baru memulakan peniagaan ialah menimba pengalaman dahulu walaupun sudah mempunyai modal yang secukupnya. Hal ini demikian kerana, beliau berkata bahawa memulakan suatu perniagaan tanpa sebarang ilmu perniagaan ialah bagai rusa masuk kampung. Oleh itu, beliau nasihatkan untuk menimba pengalaman terlebih dahulu dengan menjadi agen “dropship” kepada perniagaan lain. Contohnya, semasa bekerja dibawah usahawan yang sudah lama di industri perniagaan kita dapat mempelajari selok-belok perniagaan, cara pengiraan jualan, cara menangani pelbagai ragam pelanggan dan banyak lagi.

10.0 GAMBARAN KESELURUHAN

Kami telah mencari entrepreneur atau usahawan dengan pelbagai cara antaranya kami telah cuba mendakati usahawan ini melalui media sosial. Hal ini demikian, kerana untuk mencari usahawan kami mestilah beranikan diri untuk mendekati dan bertanyakan adakah boleh untuk di temu bual. Selepas daripada itu, Kami mendapat Cik Amalin sebagai usahawan, namun beliau membatalkan temu janji kerana atas beberapa masalah. Kami cuba untuk mencari usahawan dalam proses untuk menyiapkan projek ini dan kami menemui Cik Alyani iaitu pemilik Mekeleya.

Selain itu, sebelum sesi temu ramah kami asah kemahiran komunikasi dan semangat kerjasama agar aliran sesi temu ramah berjalan dengan lancar. Dalam mengambil dan

mempelajari perkara paling penting untuk projek kami, kami telah menjalankan satu mesyuarat bersama dengan ahli kumpulan kami untuk membincangkan apakah soalan yang sepatutnya ditanyakan kepada cik Alyani selaku usahawan yang ingin kami temu ramah.

Di samping itu, kami telah mempelajari perkara baru berkaitan dengan untuk menjadi usahawan, kami mestilah mempunyai “mindset” yang kuat untuk menempuhi pelbagai dugaan berkaitan untuk menjadi seorang usahawan yang berjaya. Hal ini kerana, jika tiada “mindset” yang kuat berkemungkinan perniagaan akan mundur dan tidak berkembang lagi.

Akhir sekali, berdasarkan projek yang kami jalankan kami memperolehi strategi dalam bidang perniagaan termasuk dengan macam mana untuk memulakan perniagaan dan untuk mengekalkan produk di dalam bidang perniagaan. Oleh itu, kami telah memperolehi pelbagai ilmu berdasarkan projek yang telah kami jalankan ini.

11.0 CARA MENJALANKAN PROJEK

Kumpulan Kami menyediakan beberapa langkah bagi menjalankan projek ini berjalan dengan lancar. Oleh itu, kami melantik seorang ketua kumpulan untuk memimpin ahli kumpulan mengenai apa yang perlu dilakukan. Selepas itu, kami memahami mengenai objektif projek temu ramah ini. Seterusnya, kami mengenal pasti usahawan dan membuat temu janji melalui aplikasi WhatsApp untuk menjalankan temu ramah. Kemudian kami sekumpulan berbincang dan mengeluarkan senarai soalan yang kami akan bertanya kepada usahawan semasa sesi temu ramah. Selain itu, setiap ahli kumpulan kami memastikan untuk mengemukakan soalan dengan yakin dan mengadakan komunikasi yang berkesan dengan usahawan. Oleh itu kami membina kata sepakat antara ahli kumpulan dan juga berpegang pada objektif dan aliran projek kami. Akhirnya, kami sentiasa memantau kemajuan setiap ahli kumpulan kami.

12.0 CABARAN DAN PENYELESAIAN SEMASA MENJALANKAN PROJEK

Cabaran pertama yang kami hadapi ialah pencarian usahawan. Sebelum kami dapat mencari Cik Alyani, kami telah berhubung dengan seorang usahawan dan telah bersetuju bahawa akan mengadakan sesi temu duga dengan kumpulan kami. Kami juga telah menetapkan tarikh dan masa bagi sesi temu ramah bersama usahawan tersebut. Sebelum hari sesi temu ramah, kumpulan kami telah membuat persiapan yang menyeluruh, tetapi kemudiannya kami dimaklumkan bahawa usahawan tersebut tidak dapat menghadiri sesi temu ramah dan terpaksa dibatalkan. Usahawan tersebut rasa bersalah langsung memohon maaf kepada kami kerana beliau amat sibuk dengan perniagaannya. Kami memahami situasi beliau dan tidak menyalahkan mana-mana pihak. Cara kami untuk menyelesaikan cabaran ini ialah ketua kumpulan kami, Ieskindar segera mencari usahawan yang lain kerana kami bimbang masa untuk melaksanakan projek ini tidak mencukupi. Selepas beberapa hari kemudian, Ieskindar Zulqarnain Bin Ghazali berjaya berhubung dengan seorang usahawan penjual tudung melalui kawan beliau. Usahawan ini merupakan Cik Alyani. Kami pun berbesar hati kerana Cik Alyani bersetuju untuk menjalankan sesi temu ramah dengan kami.

Cabaran kedua yang kami hadapi semasa menjalankan projek ini adalah cabaran dari segi capaian Internet yang tidak stabil. Sebelum kami mengadakan sesi temu ramah dengan Cik Alyani melalui platform Google Meet, kami telah mengagihkan tugas kepada setiap ahli kumpulan agar mampu memastikan sesi temu ramah berjalan dengan lancar. Malang tidak berbau, capaian Internet salah seorang ahli kumpulan menjadi tidak stabil dan fenomena ini telah mengganggu dia untuk membuat rakaman untuk sesi temu ramah tanpa terputus. Kaedah yang kami menggunakan untuk mengatasi masalah ini ialah ahli kumpulan yang lain telah menawarkan diri untuk membantu dia dalam membuat rakaman untuk sesi temu duga. Ditokok lagi, semasa kami sedang mengadakan sesi temu ramah dengan Cik Alyani, beliau tiba-tiba terputus dari Google Meet. Cara kami menyelesaikan masalah ini ialah kami menunjukkan nilai kesabaran dengan menunggu Cik Alyani untuk bersambung semula. Kami

pun berasa bersyukur kerana walaupun Cik Alyani telah terputus talian Internet, beliau tetap menunjukkan usaha untuk bersambung semula supaya dapat menjalani temu ramah ini.

Cabaran ketiga yang kami hadapi ialah cabaran dari segi fizikal. Oleh sebab penyakit COVID-19 yang menjadi semakin serius dan kritikal ini, Perintah Kawalan Pergerakan Bersyarat (PKPB) telah diimplementasikan oleh kerajaan dan kami semua diwajibkan untuk berada di rumah. Situasi ini amat menyedihkan kerana kami tidak dapat menjalankan projek ini bersama-sama. Kaedah kami untuk mengatasi masalah jarak jauh ini adalah dengan mempergunakan aplikasi-aplikasi atas talian seperti Zoom, Google Meet dan Google Doc. Kami telah menggunakan aplikasi Zoom untuk mengadakan mesyuarat. Selain itu, aplikasi Google Meet dijadikan sebagai platform untuk mengadakan sesi temu ramah bersama Cik Alyani. Seterusnya, kami menggunakan Google Doc untuk membuat catatan penting semasa sesi temu ramah dan mesyuarat. Tidak dapat dinafikan bahawa aplikasi-aplikasi ini telah banyak membantu kami serta menyenangkan kami dalam proses menyelesaikan projek ini.

Cabaran keempat dan terakhir yang kami hadapi ialah cabaran dari segi masa. Sebagaimana yang kita ketahui, usahawan merupakan sebuah pekerjaan yang sibuk. Oleh itu, kami amat memahami situasi yang dihadapi oleh Cik Alyani. Jadi, selepas Cik Alyani bersetuju untuk mengadakan sesi temu duga bersama kami, kami juga menetapkan tarikh dan masa lebih awal agar beliau dapat mengagihkan masa serta membuat persiapan awal. Selain itu, cabaran yang kami turut hadapi dari aspek masa ialah penukaran masa temu ramah pada saat akhir. Fenomena ini berlaku kerana salah satu ahli kumpulan kami tetiba menghadapi situasi yang tidak dapat dielakkan. Kami ingin memastikan semua ahli melibatkan diri dalam sesi temu ramah oleh itu, pendekatan yang kami telah ambil untuk menyelesaikannya adalah dengan segera memaklumkan Cik Alyani dan bertanya sama ada kami boleh menundakan masa temu ramah itu selama 30minit. Kami turut berasa melega hati dan bersyukur kerana Cik Alyani bersetuju untuk menundakan masa temu duga.

13.0 PEMBELAJARAN BELAJAR DARI PROJECK INI

Sepanjang tugas ini berjalan, banyak perkara yang kami pelajari. Antaranya ialah kami mempelajari bahawa kita perlulah mempunyai kemahiran dalam berkomunikasi terutamanya apabila kita ditugaskan untuk membuat tugas dalam bentuk kumpulan. Kemahiran berkomunikasi dapat menyelesaikan masalah antara satu sama lain daripada setiap ahli kumpulan. Jadi, kami perlulah mahir dalam kemahiran berkomunikasi untuk mencapai objektif dalam projek ini.

Seterusnya, kami mempelajari bahawa kerjasama antara ahli kumpulan adalah kunci bagi mencapai objektif-objektif tugas. Perkara ini dimana setiap ahli kumpulan akan diagihkan bahagian kerja masing-masing. Ahli kumpulan yang sudah selesai bahagiannya pula akan membantu ahli kumpulan yang lain supaya dapat menyiapkan tugas dengan betul dan cepat. Jadi, kerjasama amat diperlukan oleh setiap kumpulan.

Selain itu, perancangan dan menyusun strategi yang mantap sebelum memulakan sesuatu tugas atau projek amat penting dalam menjayakan tugas. Jadi, kami mempelajari bahawa tanpa perancangan, tugas akan menjadi tidak teratur dan sukar untuk dilaksanakan.

Akhir sekali, kami pelajari bahawa betapa pentingnya keyakinan diri dalam menghasilkan tugas Bersama-sama ahli kumpulan. Hal ini penting kerana kita perlu yakin dalam menyampaikan pendapat masing-masing dan mempunyai keyakinan yang tinggi. Disebabkan kerja berkumpulan, pendapat setiap ahli kumpulan adalah bermakna bagi menyelesaikan projek dan tugas. Jadi, kita perlulah mempunyai keyakinan serta keyakinan yang tinggi supaya hasil kerja kumpulan itu mempunyai originaliti daripada setiap ahli kumpulan.

14.0 REFLEKSI

Kami menyedari bahawa penting untuk melaksanakan perancangan yang fleksibel semasa menyelesaikan projek kami. Kami mungkin menghadapi masalah dan perubahan yang tidak dapat diramalkan semasa projek kami seperti pindaan masa atau menghadapi kesilapan teknikal. Oleh itu, penting untuk fleksibel dengan dapat menyesuaikan diri dengan pindaan secara tiba-tiba dan mempunyai Pelan B di hadapan.

Setelah sesi temu ramah dengan Cik Alyani, kami mengetahui bahawa semangat yang membara adalah kunci terpenting untuk mengekalkannya dan berusaha untuk berjaya. Walaupun Cik Alyani menghadapi banyak kesulitan dan cabaran semasa menguruskan perniagaan tudung, dia dapat mengatasinya dengan tekad dengan pemikiran positifnya yang berterusan.

Penting untuk bersiap sedia dan sentiasa merancang menjelang projek. Sebaik sahaja kami memutuskan untuk menemu ramah seorang usahawan, kami harus segera menghubungi orang yang ditemu ramah dan memaklumkan. Ini sebenarnya memberi manfaat kepada kedua-dua pihak kerana kita dapat mempersiapkan diri untuk temu ramah dan mungkin juga dapat meramalkan sebarang kejadian yang tidak diingini semasa sesi temu ramah kita.

Semua ahli kumpulan telah bekerjasama untuk menghasilkan projek yang terbaik. Kami tidak membuat aduan mengenai beban kerja kita kerana kita telah belajar untuk bertanggungjawab terhadap tugas kita.

LAMPIRAN A

SESI TEMU RAMAH



LAMPIRAN B

MINIT MESYUARAT

Tarikh	4 Disember 2020
Masa	8:00 p.m. - 10:00 p.m.
Kehadiran	1. Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali 2. Eunice Lim Xian Ni 3. Khairul Izzat Bin Hashim 4. Rubathrah A/P Veerakkurmaran

ITEM AGENDA

1. Menetapkan tarikh, masa dan platform semasa melaksanakan aktiviti temu ramah dengan Cik Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi, seorang usahawan muda pemilik Mekeleya.
2. Berbincang, berfikir dan merangka bersama-sama beberapa soalan yang akan kita tanya semasa sesi temu ramah dengan Cik Alyani Hafisha.
3. Antara soalan yang akan ditanya semasa sesi temu ramah:
 - Sila memperkenalkan diri dan berkongsi sedikit tentang Mekeleya.
 - Siapakah target pemasaran pelanggan Mekeleya?
 - Bolehkah menyampaikan asal usul dan sejarah Mekeleya?
 - Apakah strategi yang diamalkan oleh Cik Alyani Hafisha semasa berniaga?
 - Apakah cabaran dan rintangan yang dihadapi sebelum, semasa dan selepas membangunkan Mekeleya?
 - Bolehkah Cik Alyani Hafisha berkongsi kepada kita tentang kekuatan dan kelemahan dalam menguruskan perniagaan Mekeleya?

Item Tindakan	Pemilik	Tarikh Akhir
Menetapkan tarikh temu duga dengan Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi. Tarikh: 6 Disember 2020 Masa: 9:30 p.m.-10:25 p.m. Platform: Google Meet	Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali	4 Disember 2020
Berbincang dan membuat soalan yang akan ditanya semasa sesi temu ramah	1. Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali 2. Eunice Lim Xian Ni 3. Khairul Izzat Bin Hashim 4. Rubathrah A/P Veerakkurmaran	4 Disember 2020

LAMPIRAN C

MINIT MESYUARAT

Tarikh	6 Disember 2020
Masa	9:30 p.m. - 10:25 p.m.
Kehadiran	1. Rubathrah A/P Veerakkurmaran 2. Khairul Izzat Bin Hashim 3. Eunice Lim Xian Ni 4. Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali

ITEM AGENDA

1. Sesi perkenalan dengan Cik Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi, pemilik Mekeleya.
2. Cik Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi kemudian memperkenalkan diri beliau dengan kami sekumpulan.
3. Seterusnya, dimulakan dengan pengenalan kepada perniayagaan beliau iaitu perniagaan tudung yang dinamakan Mekeleya dengan lebih terperinci.
4. Disamping itu, kami mangajukan beberapa soalan kepada Cik Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi bertujuan untuk mendapatkan lebih banyak maklumat tentang perniagaan beliau.
5. Setelah Cik Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi menjawab kesemua soalan yang kami sekumpulan mengajukan, berakhirnya sesi temu ramah dengan beliau.

Item Tindakan	Pemilik	Tarikh Akhir
Moderator memulakan sesi perkenalan dan diikuti oleh ahli kumpulan lain.	1. Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali (Moderator) 2. Eunice Lim Xian Ni 3. Khairul Izzat Bin Hashim 4. Rubathrah A/P Veerakkumaran	6 Disember 2020
Soalan pertama: Bolehkah Cik kenalkan diri dan apakah perniagaan yang anda tengah bangunkan?	Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazal	6 Disember 2020
Soalan kedua: Apakah kumpulan sasaran Cik dalam perniagaan ini?	Khairul Izzat Bin Hashim	6 Disember 2020
Soalan ketiga: Apakah cabaran atau halangan yang Cik hadapi sebagai seorang usahawan sebelum, semasa dan selepas?	Eunice Lim Xian Ni	6 Disember 2020
Soalan keempat: Bolehkah Cik kongsikan tentang kelebihan dan kelemahan dalam menguruskan perniagaan ini?	Eunice Lim Xian Ni	6 Disember 2020
Soalan Kelima: Apakah strategik perniagaan Cik untuk mengembangkan perniagaan ini?	Rubathrah A/P Veerakkumaran	6 Disember 2020

Soalan Keenam: Pernakah Cik menggunakan strategik pemasaran iaitu khidmat “Paid Review”?	Khairul Izzat Bin Hashim	6 Disember 2020
Soalan Ketujuh: Jika anda mempunyai satu nasihat kepada seseorang yang baru memulakan, apakah itu?	Rubathrah A/P Veerakkumaran	6 Disember 2020
Soalan Kelapan: Apakah julat harga produk Cik dan anggaran pembeli?	Khairul Izzat Bin Hashim	6 Disember 2020
Soalan Kesembilan: Bagaimanakah Cik menjaga ketekalan perniagaan ini?	Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazal	6 Disember 2020
Soalan Kesepuluh: Apakah harapan Cik dalam perniagaan ini?	Eunice Lim Xian Ni	6 Disember 2020

LAMPIRAN D

MINIT MESYUARAT

Tarikh	7 Disember 2020
Masa	8:00 p.m. - 10:00 p.m.
Kehadiran	1. Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali 2. Eunice Lim Xian Ni 3. Khairul Izzat Bin Hashim 4. Rubathrah A/P Veerakkumaran

ITEM AGENDA

1. Mengumpul semua maklumat yang diperolehi daripada temu ramah bersama Cik Alyani Hafisha Binti Mohd Afandi.
2. Membahagikan tugas atau bahagian masing-masing untuk menyiapkan laporan.
3. Melihat semula rakaman temu ramah untuk menambah beberapa maklumat yang tertinggal.

Item Tindakan	Pemilik	Tarikh Akhir
Mula pendahuluan.	Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali	17 Disember 2020
Menulis kumpulan sasaran dan harapan.	Khairul Izzat Bin Hashim	17 Disember 2020
Menulis Sejarah perniagaan	Rubathrah A/P Veerakkumaran	17 Disember 2020

Dan bisnes strategi.		
Menulis cabaran dalam perniagaan Dan kekuatan dan kelemahan.	Eunice Lim Xian Ni	17 Disember 2020

LAMPIRAN E

MINIT MESYUARAT

Tarikh	17 Disember 2020
Masa	4 petang - 6 petang
Kehadiran	1. Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali 2. Eunice Lim Xian Ni 3. Khairul Izzat Bin Hashim 4. Rubathrah A/P Veerakkurmaran

ITEM AGENDA

1. Menyemak dan menyusun laporan akhir tentang temu ramah dengan pemilik Mekeleya.
2. Menyemak semula bahagian demi bahagian tentang laporan akhir.
3. Menambah lampiran dalam laporan.

Item Tindakan	Pemilik	Tarikh Akhir
Menyemak dan membaiki kesalahan ejaan. 1) Pengenalan 2) Pendahuluan	Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali	17 Disember 2020
Membaiki sususan laporan. 1. Kumpulan sasaran 2. Harapan	Khairul Izzat Bin Hashim	17 Disember 2020

Menyenaraikan bahagian perlu diperbaiki. 1. Cabaran dalam perniagaan 2. Kekuatan dan kelemahan dalam perniagaan.	Eunice Lim Xian Ni	17 Disember 2020
Menyenaraikan bahagian perlu diperbaiki. 1. Sejarah 2. Strategi perniagaan Menyemak dan membaiki kesalahan ejaan seluruh laporan. Membaiki sususan laporan.	Rubathrah A/P Veerakkumaran	17 Disember 2020

LAMPIRAN F

MINIT MESYUARAT

Tarikh	18 Disember 2020
Masa	4:00 p.m. - 7:00 p.m
Kehadiran	1. Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali 2. Eunice Lim Xian Ni 3. Khairul Izzat Bin Hashim 4. Rubathrah A/P Veerakkurmaran

ITEM AGENDA

1. Menyusun dan menyediakan kesemua tugas-tugas yang dah siap.
2. Menyediakan laporan akhir serta lampiran selepas disemak.
3. Tugas selesai.

Item Tindakan	Pemilik	Tarikh Akhir
Membaiki minit mesyuarat.	Ieskandar Zulqarnain Bin Ghazali	18 Disember 2020
Membaiki minit mesyuarat.	Khairul Izzat Bin Hashim	18 Disember 2020
Membaiki laporan dan menambah lampiran.	Eunice Lim Xian N	18 Disember 2020
Membaiki minit mesyuarat laporan dan menambah lampiran.	Rubathrah A/P Veerakkumaran	18 Disember 2020

