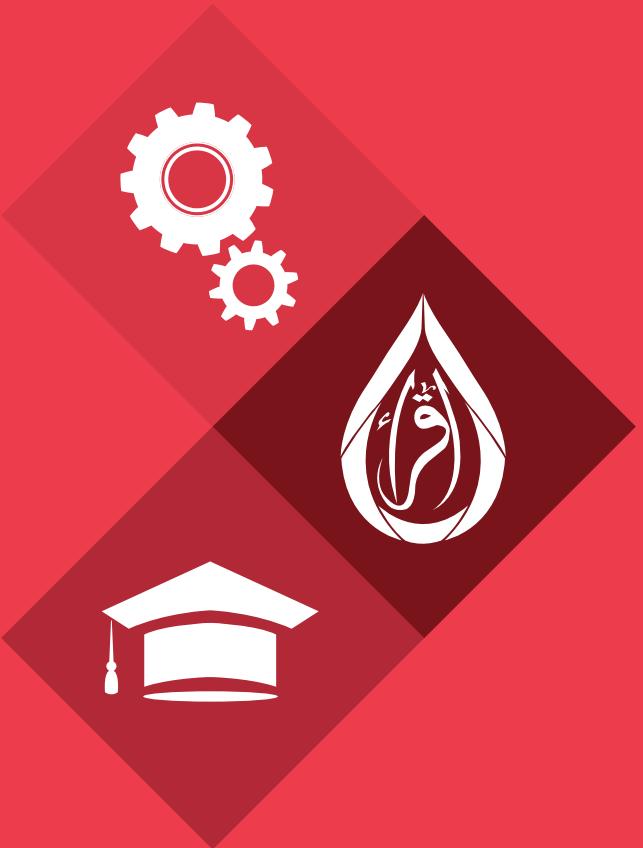


  
UNIVERSITI SAINS ISLAM MALAYSIA  
جامعة العلوم الإسلامية الماليزية  
ISLAMIC SCIENCE UNIVERSITY OF MALAYSIA

# BIOGRAFI USAHAWAN **ALUMNI USIM**

---

<http://ealumni.usim.edu.my>







# PROFIL BIOGRAFI USAHAWAN ALUMNI USIM

# integrasi ilmu **NAQLI & AQLI**

Universiti Sains Islam Malaysia (USIM) adalah sebuah institusi Pengajian Tinggi Awam ke-12 di Malaysia. Dengan mengambil pendekatan seimbang antara aspek mental, fizikal dan rohani, USIM menekankan perspektif pendidikan yang menyeluruh ke arah penyatuan ilmu Naqli (wahyu) dan Aqli (rasional) selaras dengan falsafah, misi dan visi universiti. Penawaran model pendidikan yang unik ini membezakan USIM daripada universiti lain di seluruh dunia.

Graduan USIM yang dibentuk berdasarkan paduan ilmu wahyu dan rasional ini bukan sahaja dapat berfungsi sebagai tenaga kerja profesional yang efektif, tetapi pada masa yang sama bersedia untuk menyumbang dan membuat perubahan kepada masyarakat. Selain bersedia dalam menghadapi cabaran global semasa, graduan USIM yang dilengkapi dengan kesepaduan antara teori dan amali juga mampu melahirkan idea dan penyelesaian yang relevan dalam menangani permasalahan ummah dan manusia sejagat.



## *Tinta Editor*

### **السلام عليكم ورحمة الله وبركاته**

Usahawan graduan (*graduates entrepreneur*) dan graduan yang mempunyai ciri-ciri keusahawanan (*entrepreneurial graduates*) merupakan antara dua perkara penting yang menjadi perhatian pihak Kerajaan dewasa ini. Hal ini adalah disebabkan oleh peningkatan jumlah graduan yang tidak mempunyai pekerjaan kerana kurang nilai kebolehpasaran. Justeru, fungsi dan peranan Pusat Pembangunan Keusahawanan Siswa (PPKS) dibangunkan demi melahirkan mahasiswa USIM yang bukan sahaja boleh mendapat pekerjaan sebaik sahaja bergraduasi malahan mampu mencipta pekerjaan untuk pembangunan ekonomi negara yang mapan.

Dalam usaha ini, PPKS dengan kerjasama Pejabat Pengurusan Alumni USIM melancarkan projek Profil Biografi Usahawan Alumni USIM yang bertujuan menyediakan pangkalan data serta maklumat mengenai aktiviti keusahawanan para alumni USIM kepada pihak Universiti dan lain-lain pihak berkepentingan. Di samping itu, projek ini bertujuan menilaisemula keberkesanan program-program keusahawanan yang dijalankan oleh Universiti selaras dengan matlamat Dasar Pembangunan Keusahawanan Institusi Pengajian Tinggi. Projek ini diharapkan dapat membantu pihak Universiti memperkasa usaha menggalakkan lebih ramai pelajar menceburkan diri ke dalam keusahawanan sebagai kerjaya pilihan selepas bergraduasi kelak.

Diharapkan Profil Biografi Usahawan Alumni USIM Edisi Pertama ini akan memberi suntikan inspirasi dan motivasi kepada semua, inshaAllah. Semoga usaha kecil ini diredhaiNya juga.

*Syukran jazilan.*

Editor

**Mahazan Abdul Mutalib @ Taib  
Ummi Salwa Ahmad Bustamam**

Ahli Penyelidik

**Muhammad Muzammil bin  
Mohyiddin**

**Muhammad Hasif bin Idris**

**Syed Nuriel Hakim bin Syed Alwi**

Konsep & Rekabentuk  
**Stracomm**

KAFE

# fïkblës

bread . comfort food . coffee  
kuala lumpur

DIMI IKI OLEH FICKLE FOOD SDN. BHD. 1091203-H

# fïkblës

cafe diner • fïkblës • cafe diner • fïkblës • cafe diner

## PROFIL

**IBRAHIM ADHAM BIN ASMAIL @  
ISMAIL**

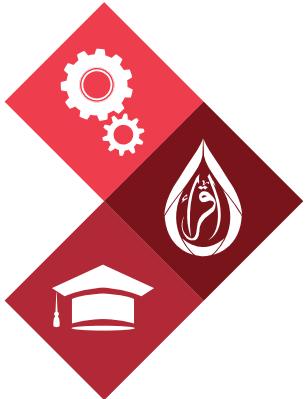
Pemilik FLICKERS, Taman Tun Dr  
Ismail, Kuala Lumpur

Asal:  
**Johor**

Alma mater:

- **Sarjana Muda Pengajian Al-Quran dan al-Sunnah, USIM**
- **Sarjana Pentadbiran Perniagaan, Macquarie University, Sydney, Australia**





# BIDANG PENGAJIAN BUKAN PENENTU KEJAYAAN

Ibrahim buktikan pelajar pengajian Islam hebat dalam perniagaan

Ibrahim Adham bin Asmail @ Ismail atau nama ringkas pada rakan-rakan universiti ‘Baim’, sangat terkenal sebagai seorang mahasiswa yang pendiam dan tidak banyak bicara. Namun sifat pendiam ini tidak menghalang beliau untuk menjadi seorang yang ceria, mudah bertegur sapa, dan dikenali oleh rakan-rakan mahasiswa yang lain. Ibrahim merupakan bekas pelajar Sekolah Menengah Tinggi Arab Negeri Johor atau Maahad Johor dan menyambung pengajian beliau di Fakulti Pengajian al-Quran dan al-Sunnah dalam jurusan Sarjana Muda Pengajian al-Quran dan as-Sunnah, Kolej Universiti Islam Malaysia (KUIM) atau kini dikenali sebagai Universiti Sains Islam Malaysia (USIM) pada tahun 2002. Beliau berjaya menamatkan pengajian beliau di KUIM pada tahun 2005.

Walaupun bergraduat sebagai salah seorang mahasiswa bidang Pengajian Islam di IPTA Malaysia, jejak kerjaya Ibrahim adalah sedikit berbeza dari kebanyakan yang lain. Sejurus menamatkan pengajian di KUIM, Ibrahim bekerja dengan salah satu agensi kerajaan Negeri Johor iaitu Yayasan Pembangunan Keluarga Johor Darul Takzim (YPKDT) selama tiga tahun iaitu dari 2005 hingga 2008 sebagai Pegawai Rundingcara. Di YPKDT, beliau telah ditemukan dengan pasangan hidup beliau dan mendirikan rumah tangga pada bulan Jun 2007. Antara projek utama di bawah seliaan beliau di YPKDT ialah projek pembangunan modul Keluarga Sakinah. Ibrahim seterusnya meletakkan jawatan di YPKDT untuk melanjutkan pengajian bersama isteri, Puan Alia, di Macquarie University, Sydney, Australia. Beliau melanjutkan pelajaran di dalam jurusan Sarjana Pentadbiran Perniagaan (Master of Business Administration) dan berjaya menamatkan pengajian pada tahun 2011. Di Australia, Ibrahim telah menerima beberapa tawaran bekerja dan membuat keputusan untuk menetap di Sydney. Namun atas beberapa isu melibatkan masalah kesihatan anak, beliau dan isteri memutuskan untuk kembali ke Malaysia.

**“Dalam perniagaan 98% yang terlibat adalah ‘attitude’ dan 2% adalah kemahiran. Hanya dengan ‘attitude’ usahawan yang asli, seseorang mampu untuk menceburি perniagaan secara konsisten”**

Minat dan kecenderungan Ibrahim dalam bidang keusahawanan terpupuk sejak bergelar mahasiswa lagi, terutama semasa di Australia. Namun, disebabkan belum menemui peluang perniagaan yang diminati dan berpotensi, beliau menangguhkan dahulu minatnya untuk serius dalam bidang keusahawanan ini sehingga kembali ke Malaysia. Di Sydney, Ibrahim bekerja separuh masa di beberapa ‘Coffee House’ sekitar universiti beliau. Di samping itu, beliau telah menyertai Sydney Coffee School bagi mendalami industri dan kemahiran membuat kopi. Minat beliau menyertai industri ‘Coffee House’ ini terpupuk sejak menyertai Sydney Coffee School dan telah mananamkan tekad untuk memiliki sebuah ‘Coffee House’ kelak.

Sejurus kembali ke Malaysia, Ibrahim telah bekerja dengan ‘Coffee Planet Malaysia’. Menurut beliau, ‘Coffee Planet Malaysia’ ini adalah sebuah syarikat yang berpengkalan di Dubai, UAE dan memiliki ladang kopi yang luas di Costa Rica. Pengalaman bekerja di ‘Coffee Planet Malaysia’ selama dua tahun digunakan beliau secara serius dalam membantu membuka perniagaan ‘Flickers Coffee House’ di Taman Tun Dr. Ismail, Kuala Lumpur. Selain daripada membuka ‘Flickers’, Ibrahim juga menjalankan perniagaan pengedaran biji kopi berkualiti seperti ‘green hornbill coffee’ dan ‘roaster’, ‘coffee beans beverage powder’, dan sebagainya. Di samping

itu, Ibrahim turut aktif menjalankan perniagaan menjual mesin membancuh kopi dan menjalankan latihan ‘barista’ kepada para peminat industri membancuh kopi di Malaysia. Dalam proses mendalami lagi industri kopi ini, Ibrahim telah menyertai The Speciality Coffee Association of Europe (SCAE). Dengan pengalaman yang menyeluruh dalam industri ini, baik sebagai pekerja di luar negara maupun sebagai usahawan, Ibrahim telah membuktikan bahawa alumni bidang Pengajian Islam KUIM mampu untuk menceburی bidang kemahiran yang lain. Pendedahan yang diterima di pelbagai lapisan industri, dalam dan luar negara, membolehkan beliau memiliki aspek kemahiran dan kepakaran, pendidikan, serta perdagangan berkaitan kopi.

Antara perancangan masa hadapan Ibrahim adalah untuk meluaskan lagi perniagaan Flickers. Beliau merancang untuk mendapatkan lebih banyak biji kopi dari negara Brazil dan Indonesia untuk didagangkan selain membina rangkaian francais Flickers di Malaysia. Menurut Ibrahim, impak menjadi alumni USIM dan mahasiswa Pengajian Islam adalah menjadikan beliau sedar tentang kepentingan membangunkan ekonomi umat Islam. Beliau turut menegaskan bahawa walaupun beliau seorang pelajar Pengajian Islam, bidang ini tidak menghalang beliau untuk menjadi lebih bermotivasi dalam mempelajari ilmu-ilmu kemahiran yang terkini. Antara konsep yang dipercayai beliau sebagai sangat penting adalah konsep jihad perniagaan dan juga wakaf korporat. Menurut beliau lagi, dari segi perniagaan, apa yang penting bukan bidang pengajian, tetapi sikap atau ‘attitude’ mahasiswa. “Dalam perniagaan 98% yang terlibat adalah ‘attitude’ dan 2% adalah kemahiran.” Hanya dengan ‘attitude’ usahawan yang asli, seseorang mampu untuk menceburی perniagaan secara konsisten. Perkara ini dinyatakan sebagai perkara utama yang membolehkan pelajar di bawah latihan beliau kekal dalam perniagaan atau tidak.



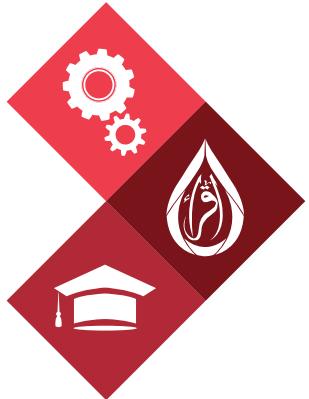
## PROFIL

**ISMATUL FAIZAH BINTI KHOLID**

Pemilik Faizah's Collection –  
Pakaian Jubah Muslimah

Asal:  
**Johor**

Alma mater:  
**Sarjana Muda Pentadbiran  
Muamalat, USIM**



# BERNIAGA UNTUK KEBERKATAN

Ismatul berpegang kepada konsep keuntungan bersama

Ismatul Faizah binti Kholid dikenali rakan mahasiswa Universiti Sains Islam Malaysia (USIM) sebagai seorang individu yang mempunyai minat yang tinggi untuk menjadi usahawan. Beliau dilihat sebagai seorang yang gigih, dan berfikiran strategik di dalam perniagaan, terutama perniagaan yang diminatinya. Sering kita dengar, seseorang mahasiswa hanya mampu menjadi usahawan apabila mempunyai pengalaman kerja yang sewajarnya. Namun, kita mungkin lupa bahawa pengalaman hidup seseorang bersama keluarga dari kecil adalah lebih berharga dalam membentuk peribadi dan minat seseorang, bukan hanya tertakluk kepada pengalaman yang diperoleh selepas menamatkan pengajian. Maka bertepatanlah kefahaman ini dengan "Pendidikan Seseorang Bermula dari Rumah".

Pendidikan awal yang diterima Faizah adalah Pendidikan Islam. Sehingga biografi ini ditulis, beliau baru berumur 25 tahun dan baru selesai menamatkan pengajian Sarjana Muda. Pendidikan menengah beliau bermula di Maahad Tahfiz, Pasir Gudang, Johor dan seterusnya ke Sekolah Mengah Agama Parit Raja, Batu Pahat, Johor dan juga Maahad Pontian, Johor. Selesai pengajian peringkat menengah, atas minat yang mendalam di dalam perniagaan, Faizah melanjutkan pengajian di Universiti Sains Islam Malaysia (USIM) dalam jurusan Sarjana Muda Pentadbiran Muamalat, Fakulti Ekonomi dan Muamalat, USIM, pada tahun 2008. Pada tahun 2012, Faizah menamatkan pengajiannya di USIM.

Faizah mendirikan rumah tangga beliau dengan Mohd Ammar bin Jairani yang berasal dari Muar, Johor. Ammar juga mempunyai latarbelakang Pengajian Islam dan merupakan salah seorang lulusan Sarjana Muda Pengajian Fiqh Fatwa, Fakulti Syariah dan Undang-Undang, USIM. Ammar baru selesai menamatkan Kursus Perguruan Lepasan Ijazah (KPLI) dan kini bertugas sebagai guru J-QAF di Ledang, Johor. Faizah pula tekad dengan cita-citanya sebagai usahawan dan kini menjalankan perniagaan borong pakaian Muslimah dan jubah. Minat Faizah

**"Peniaga harus mencari keberkatan dalam perniagaan. Jangan terlalu memikirkan keuntungan dengan meletakkan harga yang membebangkan peniaga yang lain."**

terhadap bidang perniagaan dipupuk menerusi keluarganya yang terlibat dalam bidang perniagaan. Ayah dan ibu Faizah merupakan peniaga pakaian. Walaupun Faizah dilihat menyambung legasi perniagaan keluarga, namun begitu penglibatan Faizah dalam perniagaan ini telah berjaya membawa perniagaan keluarga yang dahulunya perniagaan kecil-kecilan, ke satu tahap yang jauh lebih baik, atau perniagaan berskala besar.

Keluarga Faizah sebelum ini hanya menjalankan perniagaan pakaian di sekitar negeri Johor. Penglibatan perniagaan Faizah dalam perniagaan pakaian Muslimah secara aktif bermula dari kediaman beliau sewaktu menyambung pengajian di USIM iaitu di Desa Anggerik, Nilai, Negeri Sembilan. Bermula dengan skala yang kecil, Faizah membekalkan pakaian Muslimah untuk diniagakan di dalam kampus USIM oleh rakan mahasiswa yang lain. Perniagaan jubah beliau di USIM berkembang dengan pesat sehingga suatu ketika beliau berjaya membawa masuk stok pakaian Muslimah dan jubah ke USIM menggunakan sebuah lori kontena muatan lima tan. Pelanggan memenuhi ekspos pakaian Muslimah yang dibuka oleh Faizah dan dalam waktu yang singkat, bekalan jubah yang dibawa selesai diborong oleh pelanggan. Kaedah perniagaan borong yang dijalankan Faizah adalah bertepatan dengan strategi menggunakan populasi mahasiswa yang ramai di USIM sebagai asas sasaran pasaran beliau. Dari aspek yang lain, fenomena jualan jubah borong yang dimulakan Faizah telah melahirkan lapisan usahawan

kecil yang lain di USIM sebagai contoh Azilawanie, iaitu alumni Pengajian Akidah dan Agama, Fakulti Kepimpinan dan Pengurusan yang kini giat menjalankan perniagaan jubah muslimah di Utara Semenanjung Malaysia yang turut menggunakan nama Faizah's Collection.

Faizah yang terlibat sebagai AJK Konvensyen Keusahawanan Islam 2011 (iCEPS 2011) telah berusaha meyakinkan pihak Fakulti Ekonomi dan Muamalat (FEM) agar penganjuran iCEPS dilaksanakan di Dataran Bandar Baru Nilai, iaitu suatu tapak yang berada di luar kampus USIM. Persetujuan pihak Fakulti telah membuatkan hasil kepada perniagaan Faizah sendiri. iCEPS 2011 telah menjadi titik-tolak Faizah membuka ruang untuk membekalkan pakaian jubah kepada peniaga-peniaga awam yang hadir. Sehingga kini, jubah Faizah's Collection, menerusi hubungan baik dengan peniaga-peniaga lain telah berjaya diedarkan hampir ke seluruh Semenanjung Malaysia, terutama ke Kelantan, Terengganu, Pahang, Negeri Sembilan, Melaka, dan Pulau Pinang. Sehingga kini Faizah masih melaksanakan perniagaan yang sama, dan beliau membuka ruang borong pakaian jubah beliau bersebelahan Hotel Nilai, berhampiran Masjid Putra, Nilai, Negeri Sembilan.

Kegigihan Faizah dalam mengembangkan perniagaan keluarga harus dipuji kerana beliau tidak hanya bernaung di bawah perniagaan keluarga, namun memulakan era baru perniagaan bagi keluarga beliau. Apabila ditanya tentang tips menjadi usahawan berjaya, Faizah dengan jelas menyatakan "Peniaga harus mencari keberkatan dalam perniagaan. Jangan terlalu memikirkan keuntungan dengan meletakkan harga yang membebangkan peniaga yang lain. Kejayaan peniaga yang lain adalah kejayaan pembekal. Apabila peniaga yang lain mampu membina perniagaan dengan berniaga dengan kita, sudah tentu hasil perniagaan kita akan lebih diberkati. Kerana dengan kejayaan perniagaan, lahir kehidupan yang lebih baik bagi setiap dari kita."

KT0272601-U

# REAL MOMENTUM

• Casual & Corporate Apparel • Bag • Gift & Premium

TOTAL SALES: RM1.5 m



## PROFIL

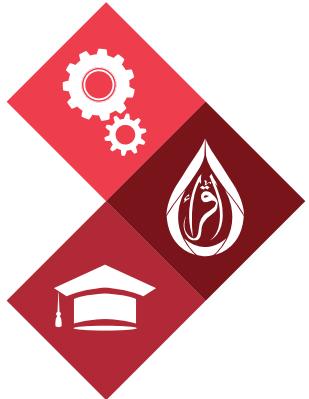
### AL-ARABI MOHAMED

Kaunselor Bertauliah Persatuan  
Kaunseling Malaysia,  
Pemilik Real Momentum, Bachok,  
Kelantan

Asal:  
Kelantan

Alma mater:

- Sarjana Muda Kaunseling,  
Fakulti Kepimpinan dan  
Pengurusan, USIM
- Sarjana Sains Kaunseling  
Universiti Utara Malaysia, UUM



# PERNIAGAAN ADALAH SUNNAH

Bagi Al-Arabi kegagalan hanya menguatkan azamnya untuk berjaya

Al-Arabi binti Mohamed berasal dari Bachok, Kelantan Darul Naim. Setelah tamat pengajian peringkat menengah, beliau menyambung pengajian di Universiti Sains Islam Malaysia (USIM) dalam jurusan Sarjana Muda Kaunseling dari Fakulti Kepimpinan dan Pengurusan. Beliau menamatkan pengajian di USIM pada tahun 2008. Sejurus tamat pengajian di USIM, Al-Arabi diterima bertugas sebagai Pensyarah Kaunseling di Kolej Islam Sains dan Teknologi Kelantan atau KIST. Beliau bekerja di KIST selama hampir satu tahun sehingga 2010 dan berhenti untuk menyambung pengajian Sarjana Kaunseling di Universiti Utara Malaysia. Al-Arabi mendirikan rumah tangga dengan seorang alumni Universiti Malaysia Kelantan (UMK), Encik Mohd. Hafizuddin Hiew pada tahun 2008.

Antara persoalan utama yang diutarakan Al-Arabi kepada dirinya sewaktu ingin membuat keputusan berhenti dari menjadi Pensyarah ialah, "apa yang boleh saya buat selepas ini untuk mencari rezeki?" Suami beliau pada ketika itu sedang menyambung pengajian sepenuh masa di Universiti Malaysia Kelantan (UMK) dalam bidang Agro-Techno Entrepreneurship. Namun, berkat keyakinan beliau dan keluarga, disokong pula oleh ayah beliau, Al-Arabi mula mengorak langkah dalam dunia keusahawanan. Perniagaan awal yang diceburi Al-Arabi ialah menjual kek dan makanan di sekitar Kelantan. Kemudian, Al-Arabi telah menyertai beberapa kursus keusahawanan yang dikelolakan seorang pakar usahawan bernama Dr. Hasnan di Kota Bharu. Bertitik tolak dari kursus ini, Al-Arabi memulakan langkah perniagaan bahan-bahan digital dan promosi dengan menggunakan wang simpanan beliau sendiri sebanyak RM 10,000. Pada awalnya, beliau menggunakan konsep S.O.H.O atau Small Office Home Office. Menggunakan konsep ini, iaitu pada tahun 2008, Al-Arabi telah mengunjungi pelbagai organisasi di sekitar Kelantan bagi mempromosi produk syarikatnya. Pelbagai pengalaman pahit ditempuhi beliau, namun semangat beliau tidak pernah jatuh malahan bertambah dengan keyakinan perniagaan adalah suatu sunnah. Kontrak pertama yang diterima Al-Arabi adalah bernilai RM 20,000 daripada sebuah sekolah di Kota Bharu. Bermula dari kontrak ini, Al-Arabi tidak lagi memandang ke belakang dan terus mengembangkan perniagaan mereka.

Semangat bermula perlu disulami dengan ilmu perniagaan. Bagi mengembangkan perniagaan, Al-Arabi mendalami ilmu perniagaan dengan menggunakan laman sesawang dan media sosial. Terkini, selama hampir lima tahun mengusahakan perniagaan bahan-bahan digital, promosi, cenderahati, percetakan, dan lain-lain, Syarikat Real Momentum Al-Arabi dilihat telah berkembang hampir ke seluruh Pantai Timur. Hampir kesemua sekolah di Kuantan, Pahang menempah perkakasan cenderahati dan lain-lain daripada Real Momentum. Begitu juga Universiti Malaysia Kelantan (UMK) dan Kampus Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Nilam Puri. Di sektor swasta, antara syarikat yang menempah pelbagai peralatan, baju, dan cenderahati dari Real Momentum adalah Syarikat Bas Ekspress Mutiara. Kesemua pemandu bas syarikat tersebut memakai pakaian kerja yang dibekalkan Real Momentum. Berdasarkan keperluan untuk membuat penyimpanan barang perniagaan, Al-Arabi telah membuka cawangan kedua yang lebih besar di Tanah Merah, Kelantan. Antara kejayaan Real Momentum yang dapat dicatatkan adalah dilantik sebagai pembekal bertauliah untuk produk pakaian, beg, dan cenderamata oleh pengilang daripada Malaysia, Singapura, dan China. Real Momentum juga telah melaksanakan Factory Showcase pertama mereka pada tahun 2010 di Bachok, Kelantan. Pada tahun 2011, Real Momentum telah berjaya mencatat jumlah jualan sebanyak RM 1 juta, dan kini Real Momentum adalah pengedar utama di Pantai Timur bagi produk Cenderamata Allan D'lious dan Piala GE. Real Momentum kini sedang giat mengembangkan perniagaan mereka di seluruh Semenanjung Malaysia dan juga luar negara.

Al-Arabi juga kerap melaksanakan program kebajikan bersama suami atas nama Real Momentum. Sebagai contoh Al-Arabi menjalankan ceramah motivasi pelajar bersama Universiti Malaysia Kelantan (UMK), kelas bimbingan akademik golongan asnaf secara percuma, membekalkan kelengkapan pakaian program ijtimak anjuran PERKIM Kebangsaan, sumbangan Ramadhan tahunan rumah anak yatim, serta sumbangan cenderahati golongan asnaf dan tafiz Kelantan.

## PROFIL

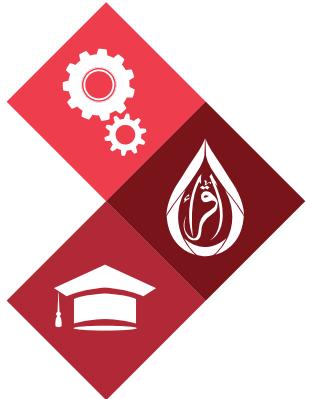
**MUHAMMAD FAWWAZ BIN NOR RASHID**

Pemilik Perniagaan Bateri Fawwaz

Asal:  
**Johor**

Alma mater:  
**Sarjana Muda Perakaunan,  
Fakulti Ekonomi dan Muamalat,  
USIM**





# BERNIAGA PERLU ADA ILMU

Keyakinan berinteraksi kunci kejayaan Fawwaz

Muhammad Fawwaz bin Nor Rashid berasal dari Johor, merupakan graduan Perakaunan dari Fakulti Ekonomi dan Muamalat, USIM pada tahun 2011. Lahir dalam keluarga yang terlibat dalam perniagaan, Fawwaz merupakan anak ketiga dan anak lelaki sulung daripada enam orang adik-beradik. Sebelum terlibat dalam perniagaan menjual bateri kereta, Fawwaz sempat menimba pengalaman bekerja di McDonalds sebagai Pengurus sejurus selepas tamat pengajian di USIM.

Perniagaan menjual bateri kereta jenama Century dimulakan oleh bapanya sejak 15 tahun yang lalu. Mendapat pengalaman bekerja dengan bapa sendiri selama 6 bulan, Fawwaz kemudian membuka perniagaannya sendiri yang turut menjual bateri kereta dengan nama Perniagaan Bateri Fawwaz di Johor Bahru. Kedainya terletak berhampiran dengan kedai bapanya yang dijadikan sebagai mentor dan sumber inspirasi bagi menguruskan perniagaan. Perniagaan Fawwaz semakin rancak apabila berpeluang mendapatkan kontrak sebagai pembekal bateri kereta jenama Century kepada 70 buah stesen minyak Petronas di sekitar Johor Bahru, Ayer Hitam dan Kluang. Beliau

**“Bila jumpa orang, lemparkan senyuman. Orang akan lihat kita lebih bertenaga dan berkeyakinan. Secara tidak langsung, orang yang melihat akan percaya kepada kemampuan kita.”**

mendapatkan bekalan bateri kereta secara terus daripada kilang Century di Filipina. Selain menjadi agen pembekal bateri kereta bagi stesen minyak Petronas, Fawwaz turut mengiklankan perniagaan beliau di mudah.my bagi membolehkan pelanggan membeli produk yang ditawarkan secara terus. Beliau turut menawarkan perkhidmatan menukar bateri kereta di rumah pelanggan. Sikapnya yang sentiasa mahu memudahkan urusan orang lain menjadikan beliau tidak banyak karenah untuk sanggup datang ke rumah pelanggan pada lewat malam bagi menukar bateri kereta pelanggannya.

Mendapat pinjaman memulakan perniagaan daripada PUNB, menurut Fawwaz, perkara ini menjadikan beliau lebih bersemangat dan serius untuk bermula. Fawwaz turut merancang untuk membekalkan bateri kereta kepada lebih banyak stesen minyak Petronas. Di samping itu, beliau bercita-cita menjadi top 10 Malaysia bagi penjualan bateri kereta jenama Century di Malaysia seperti bapanya. Selain itu, Fawwaz turut tertarik untuk membuka restoran pada suatu hari nanti seperti rakannya yang membuka restoran makanan Barat di Pasir Gudang.

Sikap Fawwaz yang sentiasa bersemangat untuk menambah ilmu turut terserlah apabila kini beliau sedang menyambung pengajian dalam Sarjana Pentadbiran (Pengurusan Strategik) dan menghadiri kuliah yang diadakan setiap hujung minggu. Kepentingan untuk terus menimba ilmu ditegaskan oleh Fawwaz kerana menurut beliau, dalam perniagaan perlu berani untuk mengambil risiko. Maka peniaga perlu ada ilmu supaya mengetahui tentang tindakan dan perancangan perniagaan yang perlu dilaksanakan bagi memastikan perniagaan berjaya.

Semasa di USIM, beliau terlibat aktif dalam teater dan kebudayaan. Fawwaz percaya bahawa perkara ini memberi kelebihan kepada beliau kerana mendapat pengalaman untuk bersikap berani apabila berhadapan dengan orang ramai. Secara tidak langsung ini membolehkan beliau mendekati lebih ramai pelanggan. Pesan beliau, “Bila jumpa orang, lemparkan senyuman. Orang akan lihat kita lebih bertenaga dan berkeyakinan. Secara tidak langsung, orang yang melihat akan percaya kepada kemampuan kita.” Sikapnya yang mesra dengan pelanggan juga menjadikan Fawwaz mudah didekati.

# IMTIYAZ CHOCOLATE HOUSE KEDAI COKLAT

lesen No. : L0015573-8

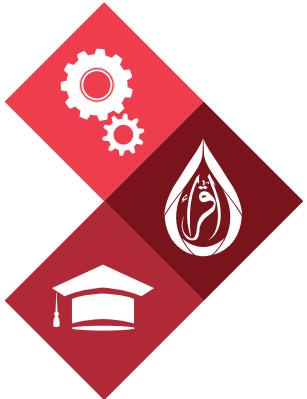


## PROFIL

**SITI MAISARAH BINTI ZULKIFLI**  
Pengurus, Imtiyaz Chocolate House, Bandar Baru Nilai

Asal:  
Negeri Sembilan

Alma mater:  
**Sarjana Muda Fiqh dan Fatwa,**  
**USIM**



# SITI TERUSKAN KESINAMBUNGAN PERNIAGAAN KELUARGA

Perniagaan memerlukan kesabaran dan tidak boleh mudah putus asa.

Berasal dari Negeri Sembilan, Siti Maisarah binti Zulkifli lahir dan dibesarkan dalam keluarga yang terlibat dalam perniagaan. Bapanya merupakan seorang pemandu pelancong dan mempunyai agensi pelancongan sendiri iaitu Imtiyaz Travel and Tour. Kemudian, perniagaan keluarga ini dikembangkan lagi dengan penubuhan perniagaan menjual cokelat buatan peniaga Melayu tempatan iaitu Imtiyaz Chocolate House.

Maisarah menamatkan pengajian dalam bidang Fiqh dan Fatwa di USIM yang menyebabkan beliau berasa agak tercabar untuk terlibat dalam bidang yang berlainan daripada bidang yang dipelajari di Universiti. Walaubagaimanapun, berkat kesungguhan dan kesabaran belajar bermula daripada bapanya sendiri, kini Maisarah menguruskan perniagaan menjual cokelat yang dibekalkan oleh pembuat cokelat milik peniaga Melayu sekitar Kota Damansara, Melaka dan Shah Alam.

Perniagaan menjual cokelat adalah perniagaan produk bermusim. Jualan akan meningkat semasa musim perayaan dan hujung minggu. Justeru, menjadi cabaran yang hebat kepada Maisarah untuk memasarkan produk cokelat yang kebanyakannya dipelopori oleh kaum bukan Melayu. Selain itu, cokelat yang dihasilkan adalah ekslusif dan bermutu tinggi. Maka, cokelat ini tidak dijual di pasaran umum seperti di pasaraya atau kedai runcit.

Antara strategi perniagaan yang dijalankan oleh Maisarah adalah dengan memastikan pelancong yang baru sampai di Lapangan Terbang KLIA untuk singgah di kedai beliau yang terletak di jalan utama di Bandar Baru Nilai. Kerjasama ini dilaksanakan dengan agensi-agensi pelancongan. Secara tidak langsung, produk cokelat yang dibeli oleh pelancong boleh dipromosikan di luar Malaysia. Di samping itu, bagi memastikan perniagaan terus berkembang, Maisarah turut mendaftarkan perniagaannya ke beberapa buah agensi sebagai pembekal hadiah bagi acara-acara tertentu.

Imtiyaz Chocolate House kini mengorak langkah dengan membuka dua buah cawangan di Putrajaya dan Shah Alam. Menurut Maisarah, perniagaan memerlukan kesabaran dan tidak boleh mudah putus asa. Minat yang mendalam akan menjadikan seseorang akan lebih komited terhadap perkara yang dilaksanakannya.

**“perniagaan memerlukan kesabaran dan tidak boleh mudah putus asa. Minat yang mendalam akan menjadikan seseorang akan lebih komited terhadap perkara yang dilaksanakannya.”**

Klinik  
Kaunseling  
MOHD ZAKARIA

FORMATAN :

ing Pengaruh  
ing Penilaian  
ing Pendidikan  
ing Psikologi



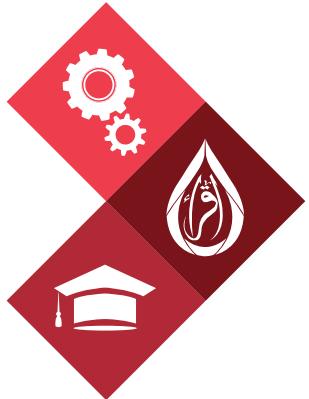
## PROFIL

**MOHD ZUHDI BIN ZAKARIA**

Pemilik Hanya Satu Consultancy

Asal:  
**Johor**

Alma mater:  
**Sarjana Muda Kaunseling, USIM**



# KAUNSELING MELALUI PENDEKATAN ISLAMIK

Bagi Zuhdi keuntungan semata-mata bukanlah matlamat perniagaan

“Pengajaran dan pembelajaran di universiti adalah sebahagian daripada kisah kehidupan yang boleh digunakan sebagai pengalaman yang boleh digunakan setelah tamat pengajian.”

Kaunseling menerusi media sosial merupakan medium pemasaran kepakaran klinikal kaunseling yang dilaksanakan oleh Mohd Zuhdi bin Zakaria. Zuhdi memilih saluran Youtube, Instagram, Tweeter dan Facebook bagi mendekati pasaran beliau. Merupakan antara generasi terawal yang mengambil jurusan Kaunseling di Kolej Universiti Islam Malaysia (KUIM), kini USIM, telah menamatkan pengajian pada tahun 2008.

Berasal dari Johor, Zuhdi merupakan sulung daripada enam beradik. Ibunya bekerja sebagai seorang ustazah manakala bapa beliau pernah bertugas di Johor Corporation sebagai Ketua Kerani di situ. Kini, bapanya turut melibatkan diri dalam perniagaan. Zuhdi mendirikan rumah tangga dengan rakan seuniversiti semasa masih bergelar mahasiswa di tahun tiga pengajian.

Zuhdi mula berjinak-jinak dalam bidang keusahawanan dengan membuka pusat penjagaan kanak-kanak dengan nama Taska Anakku Sayang di rumah beliau di Nilai. Di samping itu, beliau turut menawarkan perkhidmatan prebet sapu kepada para pelajar USIM yang memerlukan pengangkutan sekitar Nilai. Kemudian, beliau mengorak langkah lebih jauh dengan menubuhkan klinik kaunseling pada tahun 2008 yang didaftarkan dengan nama Hanya Satu Consultancy dan memiliki premis sendiri di Bandar Baru Nilai pada tahun 2009. Menurut Zuhdi, Hanya Satu bermaksud beliau percaya semua perkara yang berlaku adalah daripada Allah SWT.

Klinik kaunseling Zuhdi berdaftar dengan Lembaga Kaunselor Malaysia dan Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga dan Masyarakat. Beliau menegaskan bahawa beliau terjun ke dalam bidang perniagaan firma kaunseling bagi memperjuangkan hak-hak kaunselor di Malaysia sebagai bidang profesional yang perlu diketengahkan. Beliau percaya bahawa bidang kaunseling di Malaysia sangat berpotensi apabila banyak

terlibat menganjurkan program motivasi dan slot pembangunan diri. Pengalaman beliau menjelajahi 12 buah negara bersama pasukan dari Fakulti Kepimpinan dan Pengurusan memberikan pendedahan dan peningkatan jati diri dalam diri Zuhdi. Sebagai graduan USIM, Zuhdi percaya bahawa beliau menjalankan sesi kaunseling melalui pendekatan islamik bagi membantu ahli komuniti yang bermasalah dengan mementingkan kebajikan pelanggannya. Maka, keuntungan semata-mata bukanlah matlamat perniagaan yang dilaksanakan oleh Zuhdi menerusi klinik kaunseling yang diusahakan beliau.

Pesanan daripada Zuhdi, “Pengajaran dan pembelajaran di universiti adalah sebahagian daripada kisah kehidupan yang boleh digunakan sebagai pengalaman yang boleh digunakan setelah tamat pengajian.”

**“Pengajaran dan pembelajaran di universiti adalah sebahagian daripada kisah kehidupan yang boleh digunakan sebagai pengalaman yang boleh digunakan setelah tamat pengajian.”**

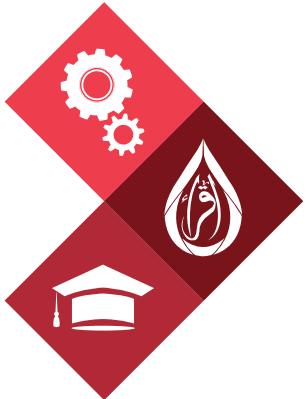


## PROFIL

**LUKMAN NULHAKIM BIN  
SAHAK@ISHAK**  
Pemilik LN Creative

Asal:  
**Pahang**

Alma mater:  
**Diploma KIPSAS**  
**Sarjana Muda Bahasa Arab dan**  
**Komunikasi, USIM**



# MINAT BERNIAGA SEJAK DI USIM

Menangani cabaran adalah asas kejayaan Lukman

Berasal dari Pahang, Lukman Nulhakim bin Sahak @Ishak merupakan lulusan Sarjana Muda Bahasa Arab dan Komunikasi, USIM pada tahun 2009. Sebelum itu, beliau memperolehi Diploma di KIPSAS, Pahang. Selepas tamat pengajian di USIM, Lukman bekerja di sebuah syarikat yang menjalankan perniagaan seperti yang dilaksanakan beliau sekarang selama tiga tahun.

Minat Lukman terhadap perniagaan bermula sejak dari universiti lagi, beliau sering berniaga makanan seperti ABC, burger dan laksa semasa pesta konvoikesyen diadakan. Pada tahun 2011, beliau bertekad membuka perniagaan sendiri dengan nama LN Creative. Modal permulaan perniagaan hanya RM 5,000 dan diusahakan bersama isterinya apabila isterinya terpaksa berhenti kerja dari tempat kerjanya. LN Creative menjalankan perniagaan cenderamata, pakaian, uniform, baju sukan sekolah serta percetakan banner, bunting dan fliers. Perniagaan ini diusahakan secara serius memandangkan permintaan tinggi di kalangan pelanggan.

Pernah ditipu oleh pelanggan dan pembekal namun atas minat yang tinggi dan sukakan cabaran, Lukman menempuh segala cabaran dengan tabah. Beliau menekankan akan kepentingan menimba pengalaman berniaga dengan bekerja dengan orang sebelum membuka perniagaan sendiri. Lukman turut percaya bahawa memiliki mentor dalam perniagaan boleh membimbing seseorang untuk menguruskan perniagaan dengan lebih sistematis.

Lukman bercadang untuk memperluaskan perniagaan beliau dengan menyewa lot kedai bersebelahan kedai yang disewanya sekarang. Promosi yang dilaksanakan secara media sosial membuka lebih banyak peluang kepada Lukman untuk meluaskan pasaran di samping promosi words-of-mouth yang didapati hasil kerjanya yang berkualiti dan digemari pelanggan.

**“Pernah ditipu oleh pelanggan dan pembekal namun atas minat yang tinggi dan sukakan cabaran, Lukman menempuh segala cabaran dengan tabah.”**



## PROFIL

**YAHYA BIN YUSOF**

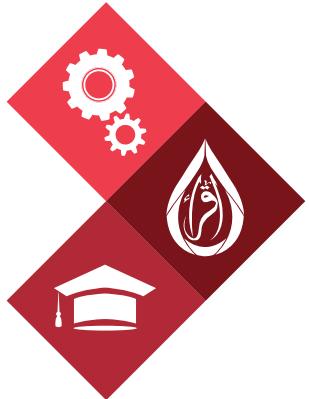
Pengurus Badan Amal Nur  
Zaharah

Asal:

**Cambodia**

Alma mater:

**Sarjana Muda Kehakiman, USIM**



# BERBAKTI KEPADA MASYARAKAT

**Yahya berpegang kepada konsep bermiaga sebagai satu jihad**

Yahya bin Yusof berasal dari Cambodia. Menyedari akan kepentingan hidup berdikari di negara orang untuk menuntut ilmu, Yahya telah mula terlibat dengan kerja-kerja sampingan bagi menampung perbelanjaan semasa bergelar mahasiswa di Kolej Universiti Islam Malaysia (KUIM) (sekarang USIM) di Kampung Pandan, Kuala Lumpur. Walaupun sibuk dengan kuliah dan kerja sampingan yang dijalankan, Yahya turut bergiat aktif dalam aktiviti mahasiswa. Beliau telah dilantik sebagai Naib Presiden Majlis Perwakilan Pelajar (MPP) semasa di tahun kedua pengajian, serta menjadi Presiden Jawatankuasa Asrama (JAKSA) semasa di tahun ketiga.

Yahya berjaya menamatkan pengajian dengan Sarjana Muda Kehakiman pada tahun 2004. Selepas itu, beliau meneruskan pengajian dengan mengambil Diploma in Law and Administration of Islamic Judiciary (DAIJ) di Universiti Islam Antarabangsa. Walaubagaimanapun, menyedari akan bidang kehakiman yang memerlukan ketekunan yang tinggi terutama dalam aspek penulisan kehakiman, maka Yahya mengambil keputusan untuk beralih bidang. Beliau bekerja di salah sebuah syarikat di ibu kota selepas tamat DAIJ.

Dari segi latihan keusahawanan yang diperolehi, menurut Yahya, beliau memulakan perniagaan selepas tamat peperiksaan akhir di KUIM. Beliau bersama rakan-rakan rumah sewanya berkongsi modal membeli sebuah mesin basuh dan menjalankan perniagaan door-to-door laundry service. Dengan harga RM2.40 bagi sekilogram pakaian untuk dicuci, Yahya bersama rakan-rakannya mendapatkan pelanggan di kalangan junior mereka di KUIM.

Penglibatan Yahya dalam menguruskan Badan Amal Nur Zaharah di Janda Baik, Pahang bermula pada tahun 2005 apabila majikannya yang berhasrat untuk membuka rumah kebajikan memohon beliau untuk merealisasikan niat tersebut. Tapak tanah kompleks rumah kebajikan ini

**“Jangan leka dengan keseronokan dan perlu sentiasa fikir ke hadapan supaya perniagaan yang dijalankan tidak terhenti separuh jalan.”**

diwaqafkan oleh majikannya sendiri. Walaubagaimanapun, sebelum benar-benar percaya dengan kebolehannya menguruskan rumah kebajikan, Yahya membuat kajian mendalam dan pergi ke Singapura untuk belajar sistem pengurusan rumah kebajikan yang digunakan oleh negara tersebut. Menurut Yahya, pelbagai maklumat berguna diperolehi semasa beliau berada di Singapura selama dua bulan dan apabila pulang ke Malaysia beliau mengaplikasikan apa yang telah dipelajari di sana.

Antara perkara penting yang menjadi perhatian Yahya adalah dari segi pengurusan kewangan bagi rumah kebajikan yang diuruskan beliau. Menurut Yahya, beliau tidak mahu rumah kebajikan yang diuruskan hanya bergantung harap kepada belas ihsan orang ramai semata-mata. Atas dasar itulah maka Yahya memulakan beberapa aktiviti keusahawanan bagi menampung perbelanjaan Badan Amal Nur Zaharah.

Pada awalnya, pendapatan rumah kebajikan yang menempatkan hampir 60 orang anak-anak ini diperolehi daripada aktiviti pengkomersilan hasil daripada projek penanaman sayur organik, perternakan kambing dan ikan. Hampir ratusan ribu dilaburkan bagi ketiga-tiga projek ini yang dilaksanakan di Janda Baik, Pahang. Walaubagaimanapun, langit tidak selalu cerah. Tanah yang digunakan bagi menjalankan ketiga-tiga projek ini diambil semula oleh pemiliknya. Justeru, Yahya terpaksa mengurangkan aktiviti pertanian ini ke kawasan lain yang lebih terhad. Kini, aktiviti pertanian yang dijalankan cuma untuk menampung

bekalan makanan harian bagi rumah kebajikan ini dan bukan untuk dikomersilkan seperti sebelumnya.

Kini, aktiviti penanaman sayuran organik dijalankan di kawasan baharu yang lebih kecil serta konsep petani volunteer diperkenalkan. Konsep yang dilaksanakan ini adalah di mana volunteer di kalangan warga tua diajar cara bercucuk tanam sayuran organik bagi mengisi masa lapang mereka di samping mereka memberi sumbangan kewangan kepada rumah kebajikan ini. Selain itu, secara tidak langsung para volunteer ini mengajak rakan-rakan mereka yang lain untuk turut sama menyumbang kepada rumah kebajikan ini.

Selain aktiviti pertanian, Yahya turut mengembangkan perniagaan bagi menampung perbelanjaan rumah kebajikan dengan menguruskan chalet dan resort yang terdapat di Janda Baik iaitu Danau Daun, Seri Melayu dan Cengal Resort.

Kini, Yahya yang telah mendirikan rumah tangga bersama seorang wanita lulusan Darul Quran dan dikurniakan dua orang anak meneruskan kehidupan berbakti kepada masyarakat di Janda Baik di samping melakukan jihad ekonomi. Pesanan Yahya, “Untuk jihad ekonomi, kita memerlukan dana yang banyak. Jadi, bermiagalalah. Berniaga memang menyeronokkan terutama apabila telah berjaya mendapat keuntungan. Kami pun pernah dapat RM1 juta sebulan. Namun begitu, jangan leka dengan keseronokan dan perlu sentiasa fikir ke hadapan supaya perniagaan yang dijalankan tidak terhenti separuh jalan.”







**Pejabat Perhubungan Alumni**

Universiti Sains Islam Malaysia

Tel: 06-7986161/6160/6151 Faks: 06-7986154/6155,  
Emel : [alumni@usim.edu.my](mailto:alumni@usim.edu.my) | [ealumni.usim.edu.my](http://ealumni.usim.edu.my)

dan

**Pejabat Pembangunan Keusahawanan Siswa**

Universiti Sains Islam Malaysia

Tel: +606-7986486/+606-7986485 , Faks: +606-798 6487,  
Emel: [info.ppks@usim.edu.my](mailto:info.ppks@usim.edu.my) | [ppks.usim.edu.my](http://ppks.usim.edu.my)