

# Jual kerepek ubi dari sekolah ke universiti

➔ Menampilkan pelbagai perisa termasuk barbaku, lada hitam, peda, asli

Oleh Faizatul Farhana Farush Khan  
ffarhana@bh.com.my

► Kuala Lumpur

Ketika zaman sekolah, Muhammad Farhan Mohd Rani, 23, rajin menjual kerepek ubi kepada rakan dan guru bagi membantu merancarkan perniagaan diusahakan keluarga sejak tahun 2008, selain ingin mempelajari selok-belok bidang itu.

Daripada suka-suka, beliau mula serius melakukan bisnes terbabit apabila menjejaskan kaki ke universiti kerana menganggap perniagaan itu menguntungkan kerana mempunyai permintaan daripada penggemar makanan ringan, selain menjana duit poket dan meningkatkan kemahiran berniaga.

Mahasiswa Ijazah Sarjana Muda Perakaunan Universiti Sultan Zainal Abidin (UniSZA) itu, berkata minat terbabit semakin bertambah apabila beliau melanjutkan

pengajian dalam bidang berkaitan yang memberi peluang kepadanya untuk mengaplikasikan ilmu dipelajari.

"Perniagaan kerepek ubi ini menggunakan kaedah tempahan daripada pelanggan dalam kalangan rakan kampus dan penduduk sekitar universiti melalui media sosial Instagram saya, iaitu @saudagarkerepek dan Facebook di Saudagar Kerepek Banting, sebelum saya hantar terus kepada mereka.

"Kerepek ubi saya menampilkan perisa barbaque, lada hitam, pedas dan original. Saya menjualnya dalam dua bentuk pek iaitu 150 gram yang dijual pada harga RM3 sepeket dan 500 gram pada harga RM9 sepeket," katanya ketika dihubungi Varsiti BH.

## Isi masa lapang

Berkongsi tarikan bisnes, Muhammad Farhan berkata, bidang itu bukan sahaja menjanjikan pulangan kewangan lumayan dan mengisi masa lapangnya dengan aktiviti bermanfaat, tetapi juga membolehkannya memiliki simpanan kewangan masa depan, terutama dalam situasi ekonomi tidak stabil.

Katanya, melalui perniagaan itu, beliau mampu menggunakan keuntungan sekitar RM2,000 yang diperoleh setiap bulan bagi menampung kos pengajian, selain membuat pelaburan simpanan sebagai modal untuk mencapai impian membuka kedai kerepek

selepas tamat pengajian.

Muhammad Farhan berkata, pembabitan dalam perniagaan juga memberi peluang kepadanya untuk mempraktikkan kemahiran perakaunan dipelajari di universiti, malah memupuk nilai positif sebagai usahawan.

"Perniagaan mendidik saya untuk lebih yakin dan bijak berkomunikasi ketika berdepan pelanggan, bertanggungjawab terhadap pesanan pelanggan supaya produk ditempah mereka diserahkan dalam waktu ditetapkan dan menguasai ilmu bisnes.

"Jualan saya memudahkan pelajar mendapatkan stok makanan, terutama ketika waktu malam apabila mereka ingin menikmati makanan ringan sambil mengulang-kaji pelajaran atau menyiapkan tugas," katanya.



Muhammad Farhan (kiri) bersama pelanggannya.



**info**

- 1,000 bungkus tempahan sebulan
- 80 pelanggan anggaran sebulan

**Kerepek asli dan berperisa dijual Muhammad Farhan.**