



**Muhamad Ali Rafiq** membantu salah seorang pelajar melakukan pembelian tiket secara atas talian.

# Siswa UPM buka **kios** **e-ticketing**

Oleh **Khairina Yasin**  
kayrina@mediaprima.com.my

► **Serdang**

**P**rihatin dengan kesusahan rakan mendapatkan tiket bas untuk pulang ke kampung mendorong dua rakan karib, Muhamad Ali Rafiq Abdul Ghani dan Muhammad Ariff Misman membuka kios jualan tiket secara elektronik (e-ticketing) di Kompleks Mahasiswa, Universiti Putra Malaysia (UPM).

Kios beroperasi di bawah syarikat Mahalo Services itu menyediakan kemudahan pembelian tiket bas dan kapal terbang menggunakan perkhidmatan sistem pembelian

secara atas talian yang lebih mudah dan cepat.

Muhammad Ariff berkata, menerusi sistem itu, pelajar hanya perlu datang ke kios bagi membeli tiket dengan memilih destinasi ingin





# PUTRABiz @ CEISeD



dituju, menyamak kekosongan tempat duduk, menempah dan membayar tiket secara tunai.

Sebagai ejen berdaftar sistem berkenaan, katanya, kios mereka menawarkan pembelian tiket bas dari 25 syarikat pengusaha bas ekspres selain syarikat Penerbangan Malaysia dan Air Asia bagi pembelian tiket kapal terbang.

“Perkhidmatan ditawarkan syarikat kami memberi satu kelebihan kepada pengusaha syarikat bas ekspres dan kapal terbang, malah ia tidak membebankan pelajar kerana mereka tidak perlu mengeluarkan belanja lebih untuk ke mana-mana hentian bas bagi membeli tiket.

“Selain itu, sistem yang digunakan amat meyakinkan selain ia mudah difahami serta memenuhi keperluan pelajar,” katanya.

### **Khidmat ditawarkan**

Kios berkenaan dibuka bermula jam 10 pagi hingga 6 petang pada Isnin hingga Jumaat. Bagaimanapun jualan pada Sabtu dan Ahad juga dibuka khususnya ketika musim perayaan berikutan permintaan yang tinggi.

Selain jualan tiket, Muhammad Ariff berkata, kios yang dibuka sejak Mac lalu turut menawarkan perkhidmatan fotostat, perkhidmatan kiriman cepat dan jualan minuman ringan.

“Kami memulakan perniagaan menggunakan suntikan modal RM8,000 yang ditawarkan Koperasi Siswa UPM bagi membeli segala kelengkapan termasuk sistem e-ticketing dan alatan pejabat.

“Dengan kos sewa kios RM100 sebulan, kami yakin keupayaan perniagaan ini untuk terus berkembang dengan menyediakan perkhidmatan terbaik kepada pelajar



Muhammad Ariff Misman

dan warga UPM,” katanya.

### **Pendedahan awal**

Mengakui cukup senang dengan apa yang dilakukannya, Muhammad Ariff menyifatkan penggunaan kios sebagai premis perniagaan ialah jalan terbaik memberi peluang kepada pelajar sepertinya menguruskan perniagaan selain menimba pengalaman sebagai usahawan.

Ditanya bagaimana beliau membahagikan masa antara pelajaran dan perniagaannya, Muhammad Ariff berkata, beliau bertuah kerana mendapat sokongan rakan yang turut sama membantunya menguruskan kios.

“Kami memang tiada masalah untuk membahagikan masa antara pengajian dengan perniagaan kerana saya ada pembantu dalam kalangan pelajar UPM sendiri yang berperanan membantu menjaga kios sekiranya kami sibuk dengan kuliah mahupun tugasan,” katanya.

