



USAHA NIAGA



standard kandungan

5.0

Persediaan Menjadi
Usahawan

6.0

Persediaan Memulakan
Perniagaan

7.0

Merancang Pengendalian
Perniagaan



IKON USAHAWAN

Mj by MUS[®]
Mj by MUS Sdn. Bhd.

Mary Jim
Everlasting MUS Sdn. Bhd.

Mary Jim merupakan pengasas Mj by MUS yang menghasilkan produk-produk komuniti seperti beg tangan, pakaian dan produk perlancongan yang mempunyai identiti masyarakat Sabah. Produk-produk yang dihasilkan telah dimodenkan untuk dipasarkan dalam dan luar negara. Keinginan beliau untuk menegenahkan produk komuniti Sabah terbukti berjaya melalui usaha berterusan dan semangat yang tinggi. Sikap beliau ini menjadi pencetus kepada kejayaan yang dimilikinya pada hari ini.



Mohd Sukur Ibrahim
D Strike Solution



Mohd Sukur Ibrahim merupakan pengasas D Strike Solution yang menjalankan perniagaan perkhidmatan membekal dan memasang permaidani 'wall-to-wall'. Beliau merupakan usahawan muda dan pemenang Anugerah OKU Cemerlang Kebangsaan (Keusahawanan). Beliau berjaya membuktikan bahawa kekurangan diri bukan alasan atau halangan untuk terus berjaya.

SONALI

Susma Suresh
Sonali Product (M) Sdn. Bhd.

Sonali Product (M) Sdn Bhd ialah sebuah syarikat pakaian fesyen Bollywood yang mempunyai pelanggan dari dalam dan luar negara. Puan Susma Suresh pernah mengalami jatuh bangun dalam perniagaan apabila premisnya mengalami banjir dan merosakkan semua stok pada tahun 2000. Kemudian pada tahun 2005, premisnya terbakar dan memusnahkan semua stok jualanannya. Beliau tekad untuk membangunkan perniagaannya semula. Sikap ingin terus berjaya, tidak pernah putus asa dan yakin diri menyebabkan beliau berjaya mengharungi setiap cabaran.



Bryan Loo
Loob Holding



Bryan Loo, merupakan usahawan yang memperkenalkan budaya minum teh bersama-sama *bubble tea* di Malaysia melalui jenama *Tealive*. Beliau tidak menyangka perniagaan minuman ini mendapat sambutan menggalakkan dan para pelanggan sentiasa memenuhi kios minumannya. Kini jenama *Tealive* mempunyai 165 kios di seluruh Malaysia. Malah beliau sedang berusaha untuk memasarkan produk minuman ini ke Vietnam dan Asia Tenggara. Selain *Tealive*, Loob Holdings juga menguruskan pelbagai jenama F&B di Malaysia seperti *Pizza Tino*, *Soda Xpress*, *Ilaollao*, *Gindaco* dan *Croissant Taiyaki*. Beliau juga pernah dinobatkan sebagai Usahawan Harapan, *Ernst and Young Entrepreneur of The Year Awards 2013*.



tealive



PERSEDIAAN MENJADI USAHAWAN

Pendahuluan

Kejayaan seseorang usahawan bermula daripada proses membina dan mempersiapkan diri untuk mencapai matlamat. Justeru itu, usahawan perlu membina kekuatan diri dan menambah pengetahuannya secara berterusan.



Standard Pembelajaran

Selepas mempelajari bab ini, murid boleh:

- menjelaskan ciri-ciri keperibadian, kekuatan diri dan kelebihan menjadi usahawan.
- menghuraikan faktor-faktor penyumbang untuk memulakan perniagaan.
- menerangkan kelebihan berniaga sebagai satu peluang kerjaya.

Persediaan Menjadi Usahawan

1.

**Ciri-ciri
keperibadian,
kekuatan diri
dan kelebihan
menjadi seorang
usahawan**

- ⊗ Berani mengambil risiko
- ⊗ Kreatif dan inovatif
- ⊗ Tabah
- ⊗ Yakin dan optimistik
- ⊗ Berinisiatif dan bertanggungjawab
- ⊗ Komitmen yang tinggi
- ⊗ Pandai mengambil peluang
- ⊗ Berfikir positif untuk berjaya
- ⊗ Kebolehan menentukan visi dan misi
- ⊗ Berani untuk gagal
- ⊗ Semangat sepasukan
- ⊗ Berdikari
- ⊗ Fleksibel

2.

**Faktor
penyumbang
untuk memulakan
perniagaan**

- ⊗ Modal
- ⊗ Kemahiran
- ⊗ Lokasi yang sesuai
- ⊗ Stok
- ⊗ Latihan
- ⊗ Pemasaran
- ⊗ Bantuan profesional

3.

**Kelebihan
berniaga sebagai
satu peluang
kerjaya**

- ⊗ Matlamat peribadi
- ⊗ Objektif perniagaan
- ⊗ Keberuntungan perniagaan

Usahawan perlu membuat persediaan yang rapi sebelum memulakan sesuatu perniagaan. Generasi muda juga digalakkan untuk menceburi bidang keusahawanan kerana bidang ini mampu menggerakkan sumber ekonomi dan mempercepat proses pertumbuhan ekonomi. Usahawan perlu berani mengambil risiko, mencipta dan merebut peluang perniagaan untuk mendapatkan keuntungan, kepuasan diri dan kemakmuran masyarakat.



Info

Usahawan merupakan individu atau kumpulan individu yang berterusan menubuhkan atau menerajui perniagaan sendiri serta mengembangkannya.

5.1

CIRI-CIRI KEPERIBADIAN, KEKUATAN DIRI DAN KELEBIHAN MENJADI USAHAWAN

1. Ciri-Ciri Keperibadian Usahawan

Seorang usahawan yang berjaya perlu mempunyai ciri-ciri keperibadian yang tertentu. Antara ciri keperibadian seorang usahawan adalah seperti berikut:

Ciri-ciri Keperibadian Seorang Usahawan

Berani Mengambil Risiko



Usahawan yang berani mengambil risiko mempunyai keyakinan untuk menghadapi keadaan ketidakpastian membuat keputusan dan mengambil tindakan untuk memajukan perniagaannya. Usahawan juga perlu bijak mengurus risiko dengan baik kerana ini akan menentukan kadar keuntungan perniagaan.

Contoh

Datuk Wira Dr. Maznah Hamid, Pengerusi Eksekutif Kumpulan Securiforce iaitu merupakan seorang usahawan yang menerima cabaran dengan menubuhkan syarikat kawalan keselamatan yang majoritinya diceburi oleh kaum lelaki. Beliau terpaksa berhadapan dengan mentaliti masyarakat yang memandang rendah terhadap kemampuannya terutama dalam melibatkan urusan niaga membeli dan menguruskan senjata api. Beliau merupakan usahawan yang berani mengambil risiko apabila melibatkan diri dalam bidang hartanah melalui anak syarikatnya, Danau Lumayan Sdn. Bhd. yang telah berkembang maju tanpa sebarang bantuan kewangan daripada pihak bank.

Kreatif dan Inovatif



Usahawan yang kreatif boleh mencipta sesuatu yang baharu bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna yang berbeza. Usahawan yang bersifat inovatif boleh mengubah suai sesuatu barangan yang sedia ada supaya lebih berkualiti, menarik dan dapat bersaing dalam pasaran sedia ada.

Contoh

Puan Azean Mahmud, Pengarah Urusan Taharah Global (M) Sdn. Bhd. merupakan pengeluar produk Sabun Taharah yang mengandungi 90% tanah liat yang boleh digunakan untuk menyamak. Sabun yang mengandungi bahan herba dan tiada bahan pengawet serta bahan kimia ini mempunyai pelbagai kegunaan seperti merawat penyakit kulit, untuk membasuh sayur-sayuran atau baju serta mampu menurunkan suhu badan sekiranya demam panas.

Tabah



Usahawan yang tabah, tidak akan jemu dan berputus asa menghadapi cabaran. Usahawan juga tidak akan takut menghadapi kesusahan dalam perniagaan sehingga mencapai kejayaan.

Contoh

Puan Zarinnah Mohideen, pemilik Zarlith Events and Management Sdn. Bhd. pernah gagal dalam perniagaan lamanya hingga terpaksa menjual sayur dan surat khabar lama untuk mengumpul modal. Ketabahan dan semangat ingin berjaya dalam perniagaan, membuatkan beliau sanggup mengedar sendiri risalah perniagaan catering perkahwinan miliknya dari rumah ke rumah tanpa mengenal penat lelah. Beliau menerima semua cabaran dan kesusahan semasa menjalankan perniagaan dengan hati yang terbuka dan tidak berputus asa. Kini perniagaannya telah berjaya dan berkembang maju.

Yakin Diri dan Optimistik



Usahawan perlu mempunyai sifat yakin dengan kebolehan diri untuk menghadapi cabaran dan sentiasa mempunyai pandangan yang terbuka terhadap kegagalan. Usahawan juga perlu sentiasa berfikir untuk mencari jalan penyelesaian bagi mencapai kejayaan dalam perniagaannya.

Contoh

Datuk Yusof Haslam seorang usahawan dalam bidang perfileman. Sebelum itu, beliau pernah menjadi pelakon sampingan, pelakon utama dan krew penerbitan sebelum memulakan perusahaan perfileman. Sifat yakin diri dan optimistik yang ada pada dirinya telah membantu menjayakan syarikat perfilemannya.

Berinisiatif dan Bertanggungjawab



Inisiatif bermaksud sikap seseorang yang melakukan sesuatu secara proaktif. Usahawan yang berinisiatif dan bertanggungjawab akan giat berusaha bagi membangunkan kehidupan diri serta sentiasa mencari idea baharu untuk mengembangkan perniagaannya.

Contoh

Puan Faiza Bawumi Syed Ahmad, Pengarah Urusan Syarikat Faiza Sdn. Bhd. pernah pergi dari satu kedai ke satu kedai yang lain untuk mendapatkan maklum balas sama ada peniaga akan membeli berasnya jika beliau menjualnya. Berdasarkan respon yang positif, beliau memohon lesen pemborong beras dan menjual pelbagai jenis beras.

Komitmen yang Tinggi



Usahawan perlu menunjukkan komitmen dan keazaman yang tinggi untuk memajukan perniagaannya. Komitmen yang tinggi adalah suatu bentuk kesepakatan yang dibuat oleh seseorang terhadap dirinya sendiri atau orang lain. Komitmen ini perlu jelas, terarah, berorientasikan kemajuan dan perlu dijaga sehingga mencapai kejayaan.

Contoh

Anthony Tan dan Tan Hooi Ling merupakan pencipta aplikasi popular *Grab*. Bagi memberi komitmen yang tinggi kepada perniagaan, mereka telah berhenti dari menguruskan perniagaan keluarga serta pekerjaan sedia ada untuk menumpukan perhatian, tenaga dan masa dalam membangunkan perniagaan *Grab*. Hasil daripada usaha mereka, *Grab* telah beroperasi di negara-negara Asia Tenggara dan menyediakan perkhidmatan *MyTeksi*, *GrabCar* dan *GrabShare*. Manakala aplikasi *GrabBike* beroperasi di Vietnam, Jakarta dan Bangkok. Penggunaan aplikasi *Grab* telah mendapat sambutan tinggi dalam kalangan masyarakat bandar.

Pandai Mengambil Peluang



Usahawan akan sentiasa mencari dan pandai merebut peluang perniagaan yang wujud daripada perubahan dalam persekitaran perniagaan.

Contoh

Saudari Haziqah Nurulhuda binti Harun, seorang gadis Orang Kelantan Upaya (OKU) berani mengambil peluang untuk mengusahakan perniagaan kuih bulan halal bagi dipasarkan kepada pengguna Muslim. Beliau pandai mengambil peluang dalam perniagaan kerana sebelum ini, pasaran untuk kuih bulan dipelopori oleh masyarakat Cina. Atas kegigihannya, kuih bulan keluarannya telah dapat dipasarkan ke negara China.

Berfikiran Positif untuk Berjaya



Kejayaan merupakan motivasi utama untuk seorang usahawan. Usahawan yang berfikiran positif akan dapat menyelesaikan masalah dan halangan yang dihadapinya.

Contoh

Nur Amirah Maulat Abdullah, penerima Anugerah Ikon Usahawan Tahunan Bawah 30an 2017 anjuran Niaga Times, mempunyai semangat juang yang tinggi dan komited dengan hala tuju untuk bergelar usahawan muda berjaya. Beliau tidak mudah berpuas hati dengan apa yang dikecapinya dan sentiasa positif untuk mencapai kejayaan bergelar usahawan tersohor di negara ini. Beliau berjaya membuktikan bahawa setiap individu mampu mencapai kejayaan yang diimpikan, asalkan mempunyai semangat dan keazaman yang tinggi.

Kebolehan Menentukan Visi dan Misi



Usahawan perlu bijak menentukan visi dan misi perniagaannya kerana perkara ini yang menentukan hala tuju perniagaan dan memberi panduan dalam merancang kejayaan perniagaan.

Contoh

Dato' Wan Mohammad Sani Salleh atau dikenali sebagai Dato' Sani, merupakan pengasas dan Pengarah Urusan Kumpulan Syarikat Sani United Berhad, iaitu sebuah syarikat induk yang menerajui beberapa buah anak syarikat di bawahnya. Beliau merupakan seorang usahawan yang mempunyai visi dan misi yang jelas dalam perniagaannya. Antara anak syarikatnya ialah Sani Express Sdn. Bhd. iaitu sebuah syarikat pengangkutan awam yang memiliki jumlah bas ekspres dua tingkat terbesar di Malaysia dengan bercirikan teknologi tinggi yang terbaik di dunia. Beliau menetapkan visi utama perniagaannya ialah memperkukuhkan jenama 'Sani' melalui perniagaan Sani Express Sdn. Bhd., Sani Hotel Sdn. Bhd., Sani Engineering Sdn. Bhd., Sani Properties Sdn. Bhd., Sani Infrastructure, Sani Terminal Sdn. Bhd., Sani Facilities Sdn. Bhd., Sani Plantation Sdn. Bhd., dan Sani Marine.

Berani untuk Gagal



Usahawan perlu bersikap berani menghadapi kegagalan dan menganggap kegagalan sebagai suatu pengajaran yang berharga kepadanya. Usahawan tidak mudah berputus asa sebaliknya bersifat terbuka terhadap setiap ujian dalam dunia perniagaan.

Contoh

Pada 28 Disember 2014, pesawat Air Asia telah terhempas di Selat Karimata, Indonesia dan telah mengorbankan semua penumpang. Tan Sri Tony Fernandes selaku Ketua Pegawai Eksekutif Kumpulan Air Asia, telah menghadapi persepsi orang ramai yang mengatakan Air Asia adalah punca kejadian tersebut dan memandang rendah terhadap kemampuan Air Asia. Beliau menganggap kemalangan tersebut sebagai pengajaran dan mengambil langkah penambahbaikan untuk mencegah kejadian kemalangan pada masa akan datang.

Semangat Sepasukan



Kriteria ini melibatkan kerjasama pihak yang mempunyai kemahiran dan pengalaman untuk mencapai matlamat yang sama. Apabila perniagaan mengamalkan semangat sepasukan dalam menghasilkan produk, hasilnya produk akan lebih berkualiti daripada hasil kerja secara individu.

Contoh

Tuan Haji Burhanuddin bin Md Radzi merupakan pemilik dan Pengarah Urusan Les' Copaque Production Sdn. Bhd., iaitu sebuah syarikat yang terkenal dengan tayangan animasi Upin dan Ipin. Tayangan animasi tersebut yang berlatarkan budaya kampung di Malaysia telah mendapat sambutan pada peringkat pasaran tempatan dan antarabangsa. Kejayaan tersebut adalah hasil daripada penerapan konsep kerja sepasukan dalam pengurusan syarikat. Walaupun setiap pekerja mempunyai pengetahuan, kemahiran serta kepakaran yang berbeza, mereka memainkan peranan untuk menyumbangkan idea dan usaha dalam kerja sepasukan bagi menghasilkan filem animasi yang menarik.

Berdikari



Usahawan yang berdikari tidak bergantung kepada orang lain atau mengharapakan pertolongan orang sewaktu melakukan sesuatu.

Contoh

Saudara Khairil Gibran Yahaya, merupakan usahawan tani generasi baharu yang menyahut seruan kerajaan untuk memperkasa bidang pertanian yang diangkat menjadi komponen penting dalam Rancangan Malaysia ke-9 (RMK9). Beliau seorang yang berdikari kerana telah mengusahakan projek tanaman sayur-sayurannya secara sendiri tanpa bantuan kerajaan.

Fleksibel



Usahawan perlu berkebolehan untuk menukar cara dan menyesuaikan pendekatan perniagaannya dengan situasi serta keadaan tertentu.

Contoh

FashionValet merupakan sebuah perniagaan fesyen dalam talian terawal di Malaysia yang telah diasaskan oleh Datin Vivvy Sofinas binti Yusof atau lebih dikenali sebagai Vivvy Yusof. Beliau telah mengasaskan laman web e-dagang iaitu *FashionValet.com* yang dikenali dalam dan luar negara. Keadaan ini bertepatan dengan gaya hidup rakyat Malaysia yang menginginkan suatu perkhidmatan beli-belah yang boleh memudahkan mereka.

2. Kekuatan Diri Usahawan



Rajah 5.1 Kekuatan diri usahawan.

Antara kekuatan diri yang harus ada pada seseorang usahawan ialah:

i) Kemahiran pembangunan karakter diri

Usahawan dapat membentuk kemahiran pembangunan karakter diri melalui pengalaman dan cabaran dalam perniagaan. Antara kemahiran yang boleh membangunkan karakter diri seseorang usahawan ialah kebolehan membuat keputusan, kemahiran berkomunikasi, bekerja dalam kumpulan, dan membuat perancangan perniagaan.

ii) Fokus tenaga dan tumpuan

Usahawan perlu fokus tenaga dan tumpuan bagi merealisasikan sesebuah perniagaan. Usahawan yang bijak akan menetapkan visi dan misi perniagaannya serta fokus terhadap perkara yang menjayakan perniagaannya.



Lukis peta i-Think (peta buih) tentang kekuatan diri usahawan.

iii) Perhubungan baik dengan pasangan

Perhubungan baik dengan semua pihak dalam organisasi amat penting bagi menjayakan sesebuah perniagaan. Usahawan harus mampu berkomunikasi dengan jelas dan berkesan supaya pengurusan perniagaan dapat dijalankan dengan sistematik.

iv) Keupayaan membina jenama

Keupayaan membina jenama akan memainkan peranan besar dalam membina rangkaian perniagaan usahawan. Hal ini kerana jenama yang kukuh akan menyakinkan lebih ramai pengguna. Usahawan juga berusaha untuk memastikan kualiti barang dan perkhidmatan demi mengekalkan nama baik jenama.

v) Menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu

Semasa menjalankan perniagaan, usahawan perlu peka dengan masalah kecil dan cuba menyelesaikan masalah tersebut dengan cepat dan sebaik mungkin. Keadaan ini dapat mengelakkan situasi yang boleh merugikan usahawan.



Layari laman sesawang <https://www.thevocket.com/orang-malaysia-forbes-30-under-30-asia-2017/> untuk mengetahui usahawan muda yang tersenarai dalam *Forbes 30 Under 30 Asia 2017*.

3. Kelebihan Menjadi Usahawan

Usahawan merupakan penggerak dalam pembangunan, kemajuan dan pembangunan ekonomi negara. Terdapat beberapa kelebihan menjadi usahawan kepada diri, keluarga, masyarakat, dan negara.



Rajah 5.2 Kelebihan menjadi usahawan.

Terdapat beberapa faktor penyumbang untuk memulakan perniagaan.



Rajah 5.3 Faktor-faktor penyumbang untuk memulakan perniagaan.

1. Modal

Modal merupakan satu permulaan bagi sesebuah perniagaan. Modal perniagaan boleh merupakan wang tunai, alatan atau stok. Usahawan perlu mempunyai modal yang mencukupi untuk membiayai perniagaan yang diceburinya. Usahawan boleh mendapat sumber pembiayaan secara dalaman atau luaran.



Gambar foto 5.1 Contoh agensi sumber modal.



Terdapat pelbagai cara yang perlu difikirkan oleh seorang usahawan berkaitan dengan modal, antaranya:

- Adakah kita memiliki modal perniagaan yang mencukupi?
- Sanggupkah kita melabur sejumlah wang pembiayaan dari bank disebabkan tiada wang?
- Adakah berbaloi dan terjamin keuntungan yang akan diperoleh?



QR Code

Layari laman sesawang <http://www.mara.gov.my> untuk mengetahui lebih lanjut mengenai MARA



Arahan:

Dapatkan maklumat melalui kaedah sumbang saran.

Soalan:

Pada pendapat anda, mengapakah kemahiran pengurusan kewangan penting kepada usahawan?

2. Kemahiran

Usahawan perlu melengkapkan diri dengan pengetahuan dalam bidang perniagaan dan mempunyai kemahiran tertentu sebelum menceburkan diri dalam bidang tersebut. Antara kemahiran yang perlu dipelajari oleh usahawan seperti pengurusan kewangan, pemasaran produk dan penggunaan media sosial yang berkesan.

Kemahiran dalam penggunaan teknologi maklumat membolehkan usahawan memanfaatkan teknologi terkini, meluaskan rangkaian perniagaan, mengukuhkan kedudukan kewangan perniagaan serta memperluaskan perniagaan sehingga ke peringkat antarabangsa.

3. Lokasi yang sesuai

Pemilihan lokasi yang sesuai merupakan salah satu faktor yang amat penting dalam memulakan perniagaan. Perancangan lokasi perlu dititikberatkan untuk menentukan kos yang akan dikeluarkan dan menentukan sama ada lokasi yang dipilih berpotensi untuk meraih keuntungan.

Lokasi yang dipilih juga berdasarkan jenis perniagaan yang akan dijalankan. Lokasi yang strategik dapat mencapai sasaran jualan yang tinggi.

Ciri-ciri Lokasi yang Sesuai



Rajah 5.4 Ciri-ciri lokasi yang sesuai.

4. Stok

Stok ialah barang yang disimpan untuk dijual. Usahawan harus bijak menguruskan stok untuk mengelakkan modal terikat kepada stok. Stok yang mencukupi akan membantu kelancaran sesebuah perniagaan. Terdapat dua jenis stok iatu stok bergerak pantas dan stok bergerak perlahan.



Gambar foto 5.2 Contoh stok bergerak pantas.

1.

Stok bergerak pantas

Stok yang dapat dijual dengan cepat. Contohnya, barang makanan, barang keperluan harian dan sebagainya. Stok ini berisiko rendah kerana kepantasan jualan dapat mengelakkan masalah stok luput, busuk atau usang.

2.

Stok bergerak perlahan

Merupakan stok yang mengambil masa lama untuk dijual. Contohnya, perabot dan kereta mewah. Stok bergerak perlahan berisiko tinggi kerana stok mudah menjadi rosak atau ketinggalan zaman sekiranya disimpan lama.



Arahan:

Bentang di dalam kelas.

Soalan:

Senaraikan contoh-contoh stok bergerak pantas dan bergerak perlahan.

Rajah 5.5 Jenis-jenis stok.

5. Latihan

Usahawan perlu memperlengkap diri dengan ilmu pengetahuan, kemahiran dan ciri-ciri keusahawanan untuk menjadi seorang usahawan yang berdaya maju dan berdaya saing. Melalui kursus dan latihan, usahawan mampu untuk mengaplikasi ilmu yang dipelajari dalam perniagaan.

Jenis-jenis latihan yang diperlukan oleh usahawan seperti pengurusan aliran tunai, perakaunan dan pengurusan kewangan, pengurusan stok dan inventori, pengurusan sumber manusia, penjenamaan serta pemasaran berkesan.



Layari laman sesawang <http://giatmara.edu.my/language/ms/senarai-kursus/?lang=ms> untuk mengetahui latihan dan kursus yang ditawarkan di Giatmara.

1.	2.	3.
• memberi dorongan supaya usahawan dapat mengemukakan rancangan dan tindakan untuk memulakan sesuatu projek, perniagaan dan perusahaan. • membuat perancangan jangka masa panjang untuk mengembangkan perniagaan sedia ada.	• memberi motivasi kepada usahawan ke arah mencapai matlamat dalam memajukan perniagaannya. • menerapkan etika perniagaan yang progresif dan sikap positif dalam diri usahawan.	• membolehkan usahawan mengikuti perkembangan teknologi terkini, memperbaiki mutu atau kualiti produk supaya mampu bersaing di pasaran terbuka. • penggunaan kemudahan teknologi terkini boleh meningkatkan produktiviti pengeluaran secara besar-besaran.

Rajah 5.6 Kepentingan latihan kepada usahawan.

6. Pemasaran

Pemasaran ialah strategi, proses atau kaedah yang berkesan untuk menyalurkan barang dan perkhidmatan daripada pengeluar kepada pengguna. Pemasaran juga melibatkan urusan-urusan sebelum jualan seperti kajian, pembangunan produk, kualiti produk, penetapan harga, pengagihan produk, pembungkusan, urusan selepas jualan dan sebagainya. Tujuan pemasaran ialah:

- Membantu usahawan meningkatkan jualan produk serta memperoleh keuntungan yang tinggi.
- Membantu usahawan melakukan penjenamaan semula sesuatu produk yang dapat memberikan satu imej baharu kepada pengguna di pasaran.
- Membantu usahawan memperkenalkan produk sedia ada di sesuatu pasaran yang baharu.
- Memastikan produk yang dihasilkan oleh usahawan akan sampai ke tangan pengguna.



Pusat Kreativiti dan Inovasi Global Malaysia (MaGIC) telah melancarkan program di bawah inisiatif tanggungjawab keusahawanan korporat (CER) bagi menarik minat lebih banyak syarikat swasta dan korporat membantu membangunkan usahawan Malaysia.

Usahawan perlu ada strategi pemasaran iaitu perancangan untuk memasarkan produk secara berkesan. Terdapat dua faktor penting dalam pelaksanaan strategi pemasaran iaitu:

i) Sasaran pasaran

Usahawan perlu mengetahui tentang ciri-ciri dan kehendak kumpulan pengguna tertentu untuk memasarkan produk atau perkhidmatan dengan lebih berkesan.

ii) Campuran pemasaran

Terdapat daripada produk, tempat, harga, dan promosi yang memainkan peranan penting dalam menjayakan sesuatu perniagaan. Usahawan perlu mengeluarkan produk atau perkhidmatan yang berkualiti, memilih tempat yang sesuai untuk memasarkan produk atau perkhidmatan, menetapkan harga yang sanggup dibayar oleh pengguna dan menjalankan promosi dengan berkesan.

Produk

- Produk terdiri daripada barangan atau perkhidmatan yang ditawarkan kepada pengguna.

Tempat (Agihan)

- Strategi tempat dan saluran pengedaran untuk menyalurkan produk atau perkhidmatan kepada pengguna.

Harga

- Penetapan harga perlu mengambil kira semua kos yang terlibat seperti kos operasi, pengeluaran, pentadbiran, perbelanjaan penyelidikan dan pembangunan, pemasaran, pengiklanan serta gaji pekerja.

Promosi

- Promosi merupakan bentuk komunikasi yang digunakan untuk memberitahu dan memujuk pengguna membeli produk atau perkhidmatan yang dikeluarkan oleh sesebuah perniagaan.

Rajah 5.7 Campuran pemasaran.

Bantuan profesional merupakan sokongan berbentuk kewangan dan bukan kewangan yang diberikan oleh agensi-agensi kerajaan dan badan berkanun kepada usahawan.

- i) Bantuan kewangan yang diberikan kepada usahawan adalah dalam bentuk pinjaman modal dan subsidi. Antara pihak yang memberi bantuan kewangan kepada usahawan ialah:

Agensi Kerajaan

- Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA)
- Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah (KKLW)
- Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK)
- Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI)

Badan Berkanun

- Majlis Amanah Rakyat (MARA)
- SME Corporation Malaysia (SME Corp.)
- Bank Simpanan Nasional (BSN)
- Perbadanan Jaminan Kredit Malaysia Berhad (CGC)

- ii) Bantuan khidmat nasihat dan rundingan juga disediakan kepada usahawan untuk memastikan mereka dapat memperlengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan serta kemahiran keusahawanan dalam bidang perniagaan. Antara pihak yang memberi bantuan khidmat nasihat dan rundingan kepada usahawan ialah:

- Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi Malaysia (MECD)
- Pusat Pembangunan Usahawan Malaysia (MASMED, UiTM)
- Institut Pembangunan Keusahawanan (IPK) di Universiti Utara Malaysia (UUM)
- Perbadanan Pembangunan Bandar (UDA)
- Firma-firma swasta seperti firma konsultan dan firma guaman

Usahawan mempunyai peranan dan sumbangan yang sangat besar kepada diri sendiri, masyarakat dan negara. Kerjaya dalam bidang perniagaan banyak memberi faedah kepada matlamat peribadi, objektif perniagaan, dan keberuntungan perniagaan.

1. Matlamat Peribadi

Perniagaan merupakan satu kerjaya kepada usahawan untuk mencari rezeki bagi menyara kehidupan diri dan keluarganya. Masa perniagaan biasanya mengikut perancangan usahawan. Pengurusan masa perniagaan yang fleksibel, memberi kebebasan kepada usahawan untuk mengurus jadual kerja dan kehidupan harian.

Kerjaya dalam bidang perniagaan juga dapat membentuk personaliti seorang usahawan. Hal ini adalah kerana dunia perniagaan sentiasa menghadapi dugaan dan cabaran yang tidak dijangka. Sikap yakin diri, ketabahan mengharungi cabaran, berani mengambil risiko dan sikap optimistik boleh mendorong usahawan untuk mencapai kejayaan dalam perniagaan. Kejayaan perniagaan boleh mendatangkan kepuasan kepada usahawan kerana usahawan banyak memberi idea, berkorban masa dan tenaga kepada perniagaan tersebut.

2. Objektif Perniagaan

Usahawan menyediakan banyak peluang pekerjaan dalam pelbagai bidang seperti perkilangan, perdagangan, pembinaan, dan khidmat jualan langsung. Justeru, kadar pengangguran dapat dikurangkan sekali gus meningkatkan pendapatan negara.

Usahawan merupakan seorang yang kreatif serta dinamik dalam menghasilkan pelbagai produk dan perkhidmatan yang berkualiti. Hal ini untuk memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat melalui kepelbagaian produk atau perkhidmatan baharu. Kepelbagaian ini akan meluaskan pemilihan dan penawaran serta memenuhi cita rasa pengguna.

Malah kebergantungan negara terhadap barang import dapat dikurangkan apabila usahawan menghasilkan barang gantian import. Keadaan ini secara langsung akan memperbaiki imbang dagangan negara.

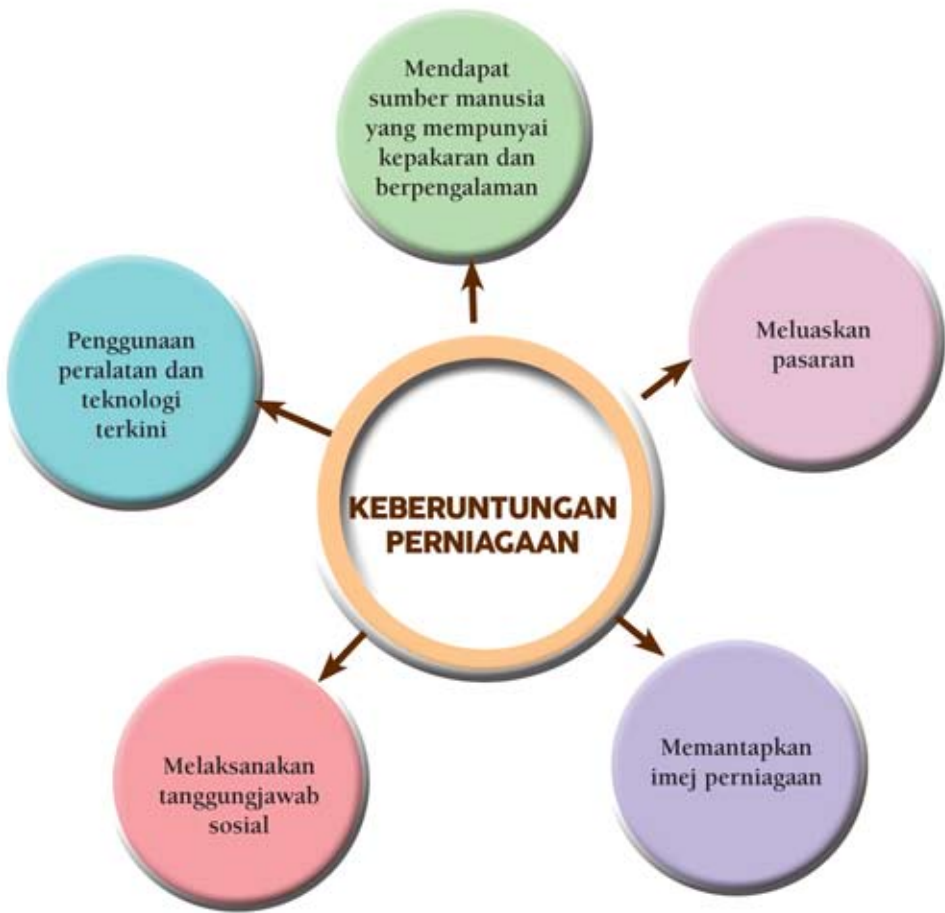
Manakala pembangunan sesuatu kawasan dapat ditingkatkan hasil daripada pelaburan yang dilakukan oleh usahawan kerana usahawan yang berwawasan tinggi dan berpandangan jauh akan meneroka pelbagai sumber untuk membangunkan ekonomi negara.



Layari laman sesawang
<https://www.hmetro.com.my/node/52749> untuk mengetahui
 mengapa perlu memulakan
 perniagaan.

3. Keberuntungan Perniagaan

Bidang keusahawanan memainkan peranan penting dalam era globalisasi masa kini. Setiap produk dan perkhidmatan yang ada di pasaran, wujud atas daya usaha seorang usahawan. Berikut adalah keberuntungan perniagaan kepada seseorang usahawan:



Rajah 5.8 Keberuntungan perniagaan kepada usahawan.



Negara boleh mendapat faedah dari segi sosial apabila usahawan mengembalikan sejumlah pendapatan perniagaan mereka kepada negara secara wajib iaitu dalam bentuk cukai pendapatan atau secara sukarela seperti derma dan zakat.

AKTIVITI KUMPULAN



1. Anda dikehendaki membentuk kumpulan kecil yang terdiri daripada lima orang setiap kumpulan.
2. Setiap kumpulan akan menemu bual seorang usahawan tempatan.
3. Kenal pasti ciri-ciri keperibadian usahawan dan faktor penyumbang kepada perniagaan usahawan tersebut.
4. Laksanakan aktiviti *Gallery Walk*.

REFLEKSI



1. Usahawan merupakan individu yang mengusahakan sesuatu perniagaan sehingga berjaya dan mengambil risiko perniagaan yang diceburinya.
2. Antara ciri-ciri keperibadian yang terdapat pada seorang usahawan ialah:
 - berani mengambil risiko
 - kreatif dan inovatif
 - tabah
 - yakin diri dan optimistik
 - berinisiatif dan bertanggungjawab
 - komitmen yang tinggi
 - pandai mengambil peluang
 - berfikiran positif untuk berjaya
 - kebolehan menentukan visi dan misi
 - berani untuk gagal
 - semangat sepasukan
 - berdikari
 - fleksibel
3. Modal, kemahiran, lokasi yang sesuai, stok, latihan, pemasaran dan bantuan profesional merupakan faktor-faktor penyumbang kepada usahawan untuk memulakan perniagaan.
4. Kerjaya dalam bidang perniagaan banyak membuka peluang kepada usahawan untuk melengkapkan diri untuk bersaing, membina keyakinan diri serta menyumbang kepada pembangunan ekonomi negara.

SOALAN OBJEKTIF

Arahan: Jawab semua soalan.

- 1 Maklumat berikut berkaitan dengan ciri-ciri keperibadian usahawan.

Seorang pemaju perumahan pernah mengalami kegagalan semasa kegawatan ekonomi tetapi beliau masih berusaha untuk menyiapkan projek yang terbengkalai. Beliau menghadapi kemungkinan perumahan tersebut tidak dapat dijual, dan terpaksa menanggung kerugian.

Berdasarkan pernyataan di atas, apakah ciri-ciri keperibadian usahawan tersebut?

- A Tabah
- B Berani mengambil risiko
- C Pandai mengambil peluang
- D Berinisiatif dan bertanggungjawab

- 2 Antara berikut, manakah benar tentang usahawan yang kreatif?

- I Kebolehan mencipta produk baharu
- II Kebolehan menghasilkan idea
- III Keupayaan menambah baik ciri-ciri produk
- IV Keupayaan melakukan perubahan

- A I dan II
- B I dan IV
- C II dan III
- D III dan IV

- 3 Pernyataan manakah menunjukkan usahawan yang mempunyai ciri-ciri keperibadian yakin diri dan optimistik?

- A Berusaha untuk membuat perubahan
- B Mengenal pasti dan menganalisis situasi
- C Mengambil peluang atas perubahan persekitaran perniagaan
- D Berkemampuan menghadapi masalah dan halangan untuk mencapai kejayaan

- 4 Antara berikut, situasi manakah yang berkaitan dengan peranan usahawan kepada masyarakat?

- I Encik Afeef membelanjakan RM1 juta untuk mempromosikan produknya
- II Encik Kanang mengupah 100 orang pekerja di kilang baharunya
- III Encik Tan mengubah suai produk mengikut cita rasa pelanggan
- IV Encik Kumar membeli insurans marin daripada syarikat insurans di London

- A I dan II
- B I dan IV
- C II dan III
- D III dan IV

- 5 Antara berikut, situasi manakah menunjukkan ciri-ciri usahawan yang pandai mengambil peluang perniagaan?
- A Puan Munirah menambahkan stok buku di kedainya
 - B Encik Shattri melantik dua orang Pengurus Pemasaran di syarikatnya
 - C Encik Jimmy merasmikan cawangan baharu perniagaannya
 - D Puan May Ling membuka pusat asuhan kanak-kanak di kawasan perumahan baharu
- 6 Antara berikut, manakah kemahiran yang boleh membangunkan karakter diri seseorang usahawan?
- A Kemahiran mengurus stok
 - B Kemahiran membuat keputusan
 - C Kemahiran menetapkan visi
 - D Kemahiran mengambil pekerja

- 7 Maklumat berikut berkaitan dengan kekuatan diri usahawan.

Usahawan perlu peka terhadap masalah kecil dan cuba menyelesaikannya dengan cepat.

Mengapakah usahawan perlu menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu?

- A Melahirkan idea-idea baharu
- B Memupuk minat keusahawanan
- C Mengelak situasi yang merugikan usahawan
- D Memenuhi keperluan dan kehendak pengguna

- 8 Maklumat berikut berkaitan dengan kekuatan diri usahawan.

Syarikat Prima Sdn. Bhd. telah menjalankan perniagaan menjual makanan sejuk beku menggunakan jenama 'Sedap Rasa'. Pelbagai kaedah promosi digunakan oleh syarikat untuk memperkenalkan jenama tersebut kepada pengguna. Kini jenama 'Sedap Rasa' telah terkenal hingga ke pasaran antarabangsa.

Pernyataan di atas berkenaan dengan Syarikat Prima Sdn. Bhd.

Apakah skop kekuatan diri yang telah Syarikat Prima Sdn. Bhd. lakukan?

- A Fokus tenaga dan tumpuan
- B Keupayaan membina jenama
- C Pembangunan produk global
- D Kemahiran pembangunan karakter diri

- 9 Apakah kelebihan menjadi usahawan kepada masyarakat?

- A Mewujudkan sikap berdikari
- B Mewujudkan kerjasama serantau
- C Menyediakan peluang pekerjaan
- D Membuka peluang membina perniagaan baharu

- 10 Antara berikut merupakan faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi perniagaan **kecuali**

- A persaingan
- B pekerja setempat
- C produk baharu
- D peraturan dan undang-undang

- 11 Antara berikut, manakah agensi kerajaan yang memberi bantuan kewangan kepada usahawan?
- I TEKUN Nasional
 - II Majlis Amanah Rakyat (MARA)
 - III Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN)
 - IV Pertubuhan Kebajikan Sosial Pekerja (PERKESO)
- A I dan II
 - B I dan IV
 - C II dan III
 - D III dan IV
- 12 Antara berikut, manakah merupakan kategori stok bergerak pantas?
- A Beras
 - B Kereta
 - C Penyapu
 - D Perabot
- 13 Antara berikut, manakah merupakan ciri-ciri lokasi yang sesuai?
- A Mempunyai sewa premis yang mahal
 - B Berdekatan dengan pesaing
 - C Berdekatan dengan kawasan perkilangan
 - D Mempunyai kemudahan infrastruktur yang lengkap
- 14 Encik Imran telah mengambil kursus kemahiran pemasaran produk sebelum memulakan perniagaannya. Mengapakah beliau berbuat demikian?
- A Memperkenalkan syarikat
 - B Mengekalkan pasaran produk
 - C Menerapkan etika perniagaan yang positif
 - D Mewujudkan interaksi dua hala dalam kalangan pengguna
- 15 Apakah kepentingan latihan dalam bidang pengurusan perniagaan kepada usahawan?
- A Untuk mewujudkan kerjasama antara usahawan
 - B Untuk menggalakkan usahawan bersaing
 - C Untuk menerapkan etika perniagaan yang progresif
 - D Untuk meningkatkan peluang menceburi bidang perniagaan
- 16 Antara berikut, manakah merupakan unsur campuran pemasaran?
- I Produk
 - II Promosi
 - III Pengguna
 - IV Pengeluar
- A I dan II
 - B I dan IV
 - C II dan III
 - D III dan IV

- 17 Mengapakah promosi penting dalam proses pemasaran barangan pengguna?
- Menjamin keuntungan yang tinggi
 - Menentukan harga yang sesuai
 - Menghadapi persaingan daripada pengeluar lain
 - Menghasilkan produk yang dapat memenuhi kehendak pengguna
- 18 Apakah kepentingan pemasaran kepada usahawan?
- Membantu usahawan meningkatkan harga produk
 - Membantu usahawan mencipta produk baharu
 - Membantu usahawan melakukan penjenamaan semula produknya
 - Membantu usahawan meningkatkan latihan kepada pekerjaanya
- 19 Rajah berikut menunjukkan strategi campuran pemasaran.

Strategi Campuran Pemasaran

Produk
Harga
P
Promosi

Pernyataan manakah yang menerangkan unsur P?

- Produk mesti berkualiti untuk memenuhi cita rasa pelanggan
- Produk mesti mampu bersaing di pasaran
- Produk mesti dipasarkan kepada pengguna dengan segera
- Produk mesti diperkenalkan kepada pengguna

- 20 Antara berikut, manakah faktor penentuan tempat pemasaran?

- Modal perniagaan
- Jenis pelanggan
- Kaedah jualan
- Kos pengeluaran

- I dan II
- I dan IV
- II dan III
- III dan IV

SOALAN STRUKTUR

Arahan: Jawab semua soalan.

- 1 'Usahawan perlu bersifat kreatif bagi menjamin kejayaan perniagaannya'.
Jelaskan pernyataan di atas.

- 2 Encik Shameer telah membuat pembaharuan produk kamera ciptaannya yang boleh digunakan di dalam air.
Jelaskan ciri-ciri keperibadian usahawan yang dimiliki oleh Encik Shameer.

- 3 Terangkan **tiga** faktor penyumbang untuk memulakan perniagaan.

- 4 Nyatakan **tiga** kelebihan menjalankan perniagaan kepada negara.

- 5 Senaraikan **empat** unsur dalam campuran pemasaran.

SOALAN ESEI

Arahan: Jawab semua soalan.

- 1 Maklumat berikut adalah berkaitan perniagaan milik Encik Muhammad.

Tahun	Penerangan
2007	Memulakan perniagaan menjual sayur dan ikan menggunakan motosikal.
2011	Membuka sebuah kedai runcit di taman perumahan baharu dan mempunyai dua orang pekerja.
2017	Memiliki lima cawangan kedai runcit dan menjadi pembekal sayur serta ikan kepada beberapa buah restoran. Terdapat 25 orang pekerja bagi membantu menguruskan perniagaan beliau.

- (a) Nyatakan **empat** ciri keperibadian usahawan yang dimiliki oleh Encik Muhammad. [4 markah]
 (b) Terangkan **tiga** sumbangan perniagaan Encik Muhammad. [6 markah]

- 2 Terangkan **lima** kekuatan diri usahawan. [10 markah]

- 3 Puan Nancy berhasrat untuk membuka sebuah kedai dobi di kawasan perumahan yang baharu. Beliau telah menjalani kursus selama dua bulan dan berjaya mengumpul modal. Namun, modal yang diperlukan masih tidak mencukupi. Hal ini menyebabkan perniagaan tersebut tertangguh.

- (a) Nyatakan **dua** agensi yang dapat membantu Puan Nancy mendapatkan pinjaman modal. [2 markah]
 (b) Terangkan faktor-faktor penyumbang untuk Puan Nancy memulakan perniagaan tersebut. [8 markah]



4

Encik Iqbal telah menjalankan perniagaan menjual hasil pertanian semenjak lima tahun yang lalu. Namun dalam dua tahun kebelakangan ini, perniagaannya telah mengalami kemerosotan dalam jualan.

Kini beliau beralih dengan menjual hasil pertanian menggunakan karavan yang mempunyai kuasa solar *Nano Photovoltaic* (NPV). Namun beliau buntu dalam mencari lokasi yang sesuai untuk memasarkan hasil jualannya.

- (a) Nyatakan **dua** ciri-ciri lokasi perniagaan yang strategik kepada Encik Iqbal. [2 markah]
- (b) Andaikan anda sebagai seorang Pegawai Pemasaran, berikan cadangan dari segi aspek pemasaran kepada Encik Iqbal untuk meningkatkan jualan. [8 markah]



5

Puan Chia dan Puan Sitha telah menjalankan perniagaan pengeluaran makanan ringan semenjak lima tahun yang lalu di Kawasan Perindustrian Mergong, Kedah. Pada awal perniagaan, mereka memasarkan produk di pasar raya di negeri Perlis, Kedah dan Pulau Pinang.

Bagi mengembangkan perniagaan mereka, Puan Chia bercadang untuk menjenamakan semula produk makanan ringan tersebut dan memasarkannya ke seluruh Malaysia.

- (a) Adakah anda bersetuju dengan cadangan Puan Chia? Kemukakan alasan anda. [4 markah]
- (b) Terangkan **tiga** sumbangan perniagaan Puan Chia dan Puan Sitha kepada masyarakat. [6 markah]



Arahan: Baca kes di bawah dengan teliti.

Encik Anding baru menamatkan pengajiannya dalam bidang perniagaan di sebuah institusi pengajian tinggi. Beliau bekerja di sebuah syarikat komputer sebagai Pegawai Pemasaran. Setelah tiga tahun bekerja untuk mencari pengalaman dan mengumpul modal, beliau telah berjaya membuka perniagaan komputer sendiri di bandar Sandakan. Beliau mempunyai pekerja seramai lima orang dan mereka berusaha untuk memenuhi permintaan pelanggan. Perniagaannya telah mendapat sambutan baik daripada pelanggan dan beliau menikmati keuntungan yang lumayan.

Malangnya, satu kebakaran telah berlaku yang memusnahkan premis perniagaannya. Encik Anding telah membuat tuntutan ganti rugi daripada syarikat insurans. Encik Anding tidak berputus asa dan berhasrat membuka perniagaan yang sama di tempat lain dengan segera supaya tidak kehilangan pelanggannya. Beliau telah berusaha mendapatkan pinjaman modal daripada institusi kewangan dengan mencagarkan rumahnya.

Beliau juga bercadang untuk membuat pelaburan demi masa depannya dengan membuka beberapa cawangan di seluruh negara. Permintaan yang tinggi menyebabkan beliau berazam untuk menjadikan perniagaannya terkenal di Malaysia.

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan berikut:

- 1 Nyatakan **empat** faktor penyumbang untuk Encik Anding memulakan perniagaannya. [4 markah]
- 2 Apakah sumbangan perniagaan Encik Anding kepada masyarakat di bandar Sandakan? [4 markah]
- 3 Apakah ciri-ciri keperibadian yang ada pada diri Encik Anding. [4 markah]
- 4 Pada pandangan anda, adakah Encik Anding layak digelar sebagai seorang usahawan. Jelaskan alasan anda. [8 markah]