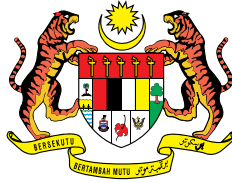




KEMENTERIAN
PENDIDIKAN
MALAYSIA

PENGAJIAN KEUSAHAWANAN Tingkatan 4





RUKUN NEGARA

Bahawasanya Negara Kita Malaysia

mendukung cita-cita hendak;

Mencapai perpaduan yang lebih erat dalam kalangan
seluruh masyarakatnya;

Memelihara satu cara hidup demokrasi;

Mencipta satu masyarakat yang adil di mana kemakmuran negara
akan dapat dinikmati bersama secara adil dan saksama;

Menjamin satu cara yang liberal terhadap
tradisi-tradisi kebudayaannya yang kaya dan pelbagai corak;

Membina satu masyarakat progresif yang akan menggunakan
sains dan teknologi moden;

MAKA KAMI, rakyat Malaysia,
berikrar akan menumpukan
seluruh tenaga dan usaha kami untuk mencapai cita-cita tersebut
berdasarkan prinsip-prinsip yang berikut:

**KEPERCAYAAN KEPADA TUHAN
KESETIAAN KEPADA RAJA DAN NEGARA
KELUHURAN PERLEMBAGAAN
KEDAULATAN UNDANG-UNDANG
KESOPANAN DAN KESUSILAN**

(Sumber: Jabatan Penerangan, Kementerian Komunikasi dan Multimedia Malaysia)

MATA PELAJARAN ELEKTIF TEKNIKAL

PENGAJIAN KEUSAHAWANAN

Tingkatan

4

PENULIS

NURADLI RIDZWAN SHAH MOHD DALI
UMMI SALWA AHMAD BUSTAMAM
HANIFAH ABDUL HAMID

EDITOR

NOR AZLIZAH ABAS

PEREKA BENTUK

QAMARUL HALIAP

ILUSTRATOR

MOHD. NIZAM MD. ISA



aras mega (m) sdn bhd
(164242-W)

2019



KEMENTERIAN
PENDIDIKAN
MALAYSIA

No. Siri Buku: 0160

KPM2019 ISBN 978-967-2212-62-1

Cetakan Pertama 2019

© Kementerian Pendidikan Malaysia

Hak Cipta Terpelihara. Mana-mana bahan dalam buku ini tidak dibenarkan diterbitkan semula, disimpan dalam cara yang boleh dipergunakan lagi, ataupun dipindahkan dalam sebarang bentuk atau cara, baik dengan elektronik, mekanik, penggambaran semula mahupun dengan cara perakaman tanpa kebenaran terlebih dahulu daripada Ketua Pengarah Pelajaran Malaysia, Kementerian Pendidikan Malaysia. Perundingan tertakluk kepada perkiraan royalti atau honorarium.

Diterbitkan untuk Kementerian Pendidikan Malaysia oleh:

Aras Mega (M) Sdn. Bhd. (164242-W)

No. 18, Jalan Damai 2,

Taman Desa Damai, Sungai Merab, Kajang

43000, Selangor Darul Ehsan.

Tel: 03-8925 8975

Faks: 03-8925 8985

Laman Web: www.arasmega.com

E-mel: amsb@arasmega.com

Reka Letak dan Atur Huruf:

Aras Mega (M) Sdn. Bhd.

Muka Taip Teks: Segoe UI

Saiz Muka Taip Teks: 11 poin

Dicetak oleh:

MUDAH URUS ENTERPRISE

No. 143, Jalan KIP 8,

Taman Perindustrian KIP,

Bandar Sri Damansara,

52200 Kuala Lumpur.

PENGHARGAAN

Penghasilan buku ini melibatkan kerjasama banyak pihak. Sekalung penghargaan dan terima kasih ditujukan kepada semua pihak yang terlibat:

- Jawatankuasa Penambahbaikan Prof Muka Surat, Bahagian Sumber dan Teknologi Pendidikan, Kementerian Pendidikan Malaysia.
- Jawatankuasa Penyemakan Pembetulan Prof Muka Surat, Bahagian Sumber dan Teknologi Pendidikan, Kementerian Pendidikan Malaysia
- Jawatankuasa Penyemakan Naskhah Sedia Kamera, Bahagian Sumber dan Teknologi Pendidikan, Kementerian Pendidikan Malaysia
- Pegawai-pegawai Bahagian Sumber dan Teknologi Pendidikan dan Bahagian Pembangunan Kurikulum, Kementerian Pendidikan Malaysia.
- Jawatankuasa Peningkatan Mutu, Aras Mega (M) Sdn. Bhd.
- Semua pihak yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dalam usaha menjayakan penerbitan buku ini.

KANDUNGAN

BAB

1

PENGENALAN KEUSAHAWANAN

2

1.1 Sejarah dan Perkembangan Keusahawanan di Malaysia

4

1.2 Konsep Keusahawanan

12

1.3 Sumber Keusahawanan

22

BAB

2

PEMBANGUNAN KEUSAHAWANAN

34

2.1 Peranan Keusahawanan

36

2.2 Profil Tokoh Usahawan

41

2.3 Peranan Agensi Kerajaan dan Bukan Kerajaan

55

BAB

3

PEMBENTUKAN KEPERIBADIAN USAHAWAN

78

3.1 Pembangunan Diri Usahawan

80

3.2 Kemahiran Asas Keusahawanan

89

3.3 Asas Pengurusan Kewangan Usahawan

118

BAB

4

ETIKA KEUSAHAWANAN DAN PERUNDANGAN

142

4.1 Etika Keusahawanan

144

4.2 Perundangan Perniagaan

165

BAB

5

STRATEGI DAN PERSEKITARAN KEUSAHAWANAN

194

5.1 Strategi Keusahawanan

196

5.2 Persekitaran Perniagaan

208

GLOSARI

239

RUJUKAN

246

INDEKS

249

PENDAHULUAN

Buku Teks Pengajian Keusahawanan (PKU) Tingkatan 4 ini ditulis berdasarkan Dokumen Standard Kurikulum dan Pentaksiran (DSKP) Pengajian Keusahawanan yang disediakan oleh Bahagian Pembangunan Kurikulum, Kementerian Pendidikan Malaysia (KPM).

Buku teks ini merangkumi lima bab utama yang berlandaskan ilmu pengetahuan, kemahiran dan nilai profesionalisme dalam bidang keusahawanan. Buku teks ini diterbitkan bagi membantu murid untuk memahami dan menguasai konsep keusahawanan yang sebenar.

Pada bab pertama, murid didedahkan tentang sejarah berkaitan dengan keusahawanan di Malaysia dan menghuraikan konsep daripada perspektif Islam dan konvensional. Bab kedua menerangkan peranan keusahawanan yang dibahagikan kepada beberapa aspek seperti peranan dalam pembangunan diri atau keluarga. Selain itu, murid juga turut diberikan pendedahan berkenaan dengan peranan kerajaan dan bukan kerajaan dalam pembangunan keusahawanan. Manakala dalam bab tiga pula berkenaan dengan pembentukan keperibadian usahawan. Dalam bab ini, murid dapat mengenal pasti visi, misi, objektif, kekuatan dan kelemahan serta kemahiran asas dalam pengurusan keusahawanan.

Seterusnya dalam bab empat menerangkan etika keusahawanan dan perundangan. Dalam bab ini, isu yang berkaitan dengan etika keusahawanan dan mengenal pasti perundangan serta akta-akta yang berkaitan dengan perniagaan akan dikupas dan dihuraikan.

Pada bab yang terakhir iaitu bab lima, tumpuan murid diarahkan kepada strategi dan persekitaran keusahawanan. Bab ini membolehkan murid untuk mengetahui strategi keusahawanan dalam Kitaran Hayat Perniagaan serta berupaya membuat penyelesaian terhadap kesan perubahan persekitaran dalaman dan luaran perniagaan.

Buku teks ini disertakan dengan penerangan yang jelas berserta ikon yang menarik untuk memudahkan murid memahami setiap pembelajaran dan maklumat. Setiap akhir bab juga disusuli dengan latihan sebagai pengukuhan minda mengenai bab yang dipelajari.

Semoga penghasilan buku ini dapat dijadikan rujukan serta dapat melahirkan murid yang berani untuk menjadikan bidang keusahawanan sebagai kerjaya.

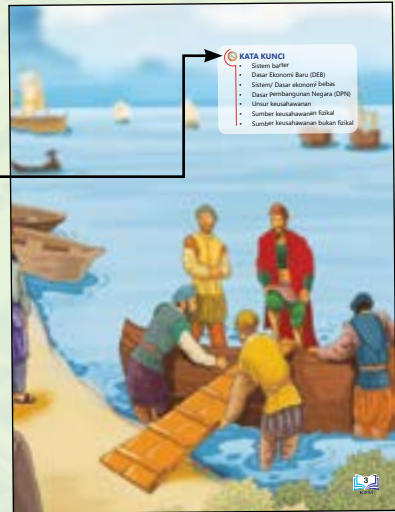


PENGENALAN IKON



KATA KUNCI

Perkataan-perkataan yang berkaitan dengan pembelajaran yang bakal dipelajari.



- KATA KUNCI**
- Sistem bujar
 - Dasar Ekonomi Baru (DEB)
 - Skema/ Dasar ekonomi baharu
 - Daku Pembangunan Negara (DPN)
 - Usah keusahawanan
 - Sumber keusahawanan fiskal
 - Sumber keusahawanan bukan fiskal

(b) Keusahawanan di Malaysia Semasa Dasar Ekonomi Baru (DEB)

Pada 13 Mei 1969 telah berlaku usuhan kaum yang disebabkan oleh kepincangan agihan kekayaan dan bidang pekerjaan antara kaum di negara ini, bagi mengatasi masalah yang berlaku ini, DEB dilancarkan pada tahun 1971 untuk meningkatkan penglibatan bumiputera dalam bidang keusahawanan. Antara usaha yang dilakukan oleh kerajaan ialah:

- I. Pembukaan Agensi Baharu**

Kerajaan telah menubuhkan agensi baharu bagi kemudahan bumiputera untuk menubuhkan diri dalam bidang keusahawanan. Antara contoh agensi ialah Perbadanan Pembangunan Bandar (UDA), Lembaga Pemangan Pertanian Persekutuan (MAMA) dan Bank Pembangunan dan Infrastruktur Malaysia Berhad (BPMiB).

Kerajaan juga memperluas kegiatan agensi sedia ada seperti Majlis Amanah Rakyat (MARA) dan Perbadanan Nasional Berhad (PERNAS).
- II. Latihan Berbentuk Teknikal dan Vokasional**

Latihan yang disediakan adalah dalam bentuk teknikal dan vokasional merangkumi latihan pemagangan dan pengurusan. Latihan yang disediakan ini bagi memberi bantuan teknikal dan kejurangan kepada usahawan bumiputera yang sedia ada ataupun usahawan yang baru memulau bidang pemagangan.

INFORMASI
FELDA akronim bagi Federal Land Development Authority (Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan).



INFORMASI

Maklumat tambahan tentang perkara berkaitan dengan tajuk pembelajaran.

Prinsip Konsep Keusahawanan dalam Islam

Keusahawanan dalam Islam adalah lebih meluas dan tidak terhad kepada keuntungan dan material semata-mata. Berikut merupakan beberapa prinsip yang menandakan konsep keusahawanan menurut Islam:

- 1. Falah**
Falah membawa maksud kejayaan atau usahawan berjaya menyelesaikan masalah, ummah dengan mencipta dan mengeluarkan sesuatu yang baharu untuk memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat. Selain itu, usahawan mampu menyumbang kepada kebajikan dan kemakmuran masyarakat.
- 2. Amanah**
Konsep amanah melatih usahawan menguruskan perniagaannya dengan baik untuk kesejahteraan diri, keluarga, pekerja dan masyarakat. Hal ini menjamin terana segala rezeki yang diperolehi adalah amanah yang diberikan daripada Allah untuk diuruskan dengan sebaik-baiknya.
- 3. Tawakal**
Tawakal ialah beresah dan menerima sesuatu dengan hati yang terbuka. Usahawan perlu berusaha-sungguh mengusahakan perniagaannya dan menyerahkan segala-galanya kepada Allah.
- 4. Istiqamah**
Usahawan perlu menjadi seorang yang istiqamah dan tidak mudah berputus asa. Sifat istiqamah amat penting kerana dapat membantu usahawan untuk menubuhkan perniagaannya walaupun kurang berjaya.

Rajah 1.4 Prinsip Keusahawanan dalam Islam

Tahukah Usahawan Islam?

Abul Hasan Ali Nadwi F.A merupakan antara usahawan berjaya pada zaman Nabi Muhammad SAW. Beliau merupakan seorang usahawan yang gigit, kaya, hartawan dan dermawan. Antara katibangan besar yang telah ditubuhkan oleh beliau ialah menyumbangkan sebuah hartawan untuk mendirikan agensi Islam dan sebagai lagi untuk mengembangkan perniagaan.

TAHUKAH ANDA?

Pengetahuan am yang boleh membantu dalam proses pengajaran dan pembelajaran.



IMBAS DI SINI
Menggunakan telefon pintar untuk mengimbas QR kod bagi menonton video atau melayari laman sesawang.

Perkembangan Keusahawanan di Malaysia

IMBAS DI SINI
Layari laman web berikut untuk mengetahui tentang Dasar Ekonomi Baru:
http://www.jepm.gov.my/dokumen/attach/Dasar%20DASAR_EKONOMI_BARU.pdf

Sebelum DEB (Sebelum 1970)

Semasa DEB (1971-1990)

Selapas DEB (Selepas 1990)

PERKEMBANGAN KEUSAHAWANAN

5 KPM



AKTIVITI PAK 21
Aktiviti disediakan bagi membantu murid dalam memahami pembelajaran secara berkumpulan.

Sumber Keusahawanan Bukan Fizikal

1 Teknologi (Kaedah Operasi)
Teknologi (kaedah operasi) ialah ilmu tentang cara mencipta dan mengendalikannya barang-barang dalam perusahaaan. Kemahiran ini perlu dalam operasi sesebuah industri. Sebagai contoh, mesin pemotong kertas dapat bergerak secara automatik.

2 Maklumat (Ilmu Pengetahuan)
Maklumat ialah ilmu pengetahuan yang membantu usahawan merancang, mengelola dan melaksanakan sesuatu aktiviti perniagaan dengan berkesan. Maklumat dapat mempengaruhi kejayaan sesebuah usahawan. Sebagai contoh, usahawan dapat memperoleh ilmu pengetahuan melalui kursus keusahawanan yang diadunkannya.

AKTIVITI PAK 21

Sediakan sebuah folio secara berkumpulan. Cari maklumat tentang kegiatan keusahawanan yang berdasarkan sumber keusahawanan fizikal dan bukan fizikal. Pamerkan folio anda pada ruang keusahawanan di dalam kelas.

Apakah yang akan terjadi sekiranya sumber keusahawanan fizikal dan bukan fizikal melimpah?
Huraikan dan bertanyakan dalam bentuk peta pemikiran.

25 KPM



KBAT
Soalan-soalan kemahiran berfikir aras tinggi yang dapat menguji minda murid.



AKTIVITI
Aktiviti menganalisis suatu situasi secara individu.

ETIKA KEUSAHAWANAN DAN PERUSAHAWANAN

4

AKTIVITI 1

Operasi Kesan Kesalahan Premis Makanan

SEREMBAN: Kegiatan mendaftar premis makanan adalah antara kesalahan dikesan Jabatan Kesihatan negeri dalam Operasi Makanan Bersih di Jelap, seremban.

Pengurus Jawatankuasa Kesihatan, Alam Sekitar, Koperasi dan Kepenggunaan negeri, S. Weerapan a/l Sugumariam, berkata dalam operasi bermula pukul 9.30 pagi itu, sebanyak 35 premis makanan di pekan Kuala Kraeng, Jalan Ladang Kelapa, pekan Melintang dan Simang Pertang diperiksa.

Katanya, sejumlah 36 notis yang boleh dikenakan mengikut Seksyen 32B Akta Makanan 1983 dikeluarkan membandingkan nilai keseluruhan RM9,200.

"Kesalahan lain yang dikesan ialah pengendali makanan tiada Sijil Latihan Pengendali Makanan, tiada suntikan antiseptik, pemilik gagal mengkilang premis makanan bersih, tidak memakai apron serta penutup kepala dan tidak menjaga kesihatan diri.

"Sebuah premis diarah tutup sementara selama 14 hari mengikut Seksyen 11 Akta Makanan 1983 dalam operasi itu," katanya dalam satu kenyataan di sini, hari ini.

Weerapan berkata, operasi bertujuan mengurangkan Akta Makanan 1983 dan Peraturan Kebajikan Makanan 2009 yang menekankan aspek penitatan tahap kebersihan premis serta kesalahan lain mengikut Akta itu.

Ragi memosokkan standard premis makanan sentiasa berada pada tahap memuaskan, beliau berkata, operasi sedemikian akan diadakan secara berterusan.

"Sepanjang tahun lalu, sebanyak 6,647 premis makanan diperiksa dan 107 atau 1.61 peratus diarah tutup kerana pelbagai kesalahan, manakala 1,126 premis dikenakan bantala RM104,500.

"Selhingga 31 Januari lalu, sebanyak 369 premis diperiksa dan empat atau 1.1 peratus diarahkan tutup, manakala 161 notis dikeluarkan yang boleh dikumpulkan bernilai RM45,100," katanya.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada laman sesawang <https://www.bharuan.com.my/betta/wilayah/2019/02/23/878/operasi-kesan-kesalahan-premis-makanan>

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Apakah pelanggaran etika yang telah dilakukan oleh usahawan tersebut?
2. Bagaimanakah pemilik premis makanan boleh memastikan mereka telah mematuhi setiap arahan yang dikeluarkan oleh pihak berwajib?
3. Mengapakah pengendali makanan perlu mengambil suntikan pelatikan?
4. Selain etika keusahawanan di atas, jelaskan etika keusahawanan lain yang perlu dipatuhi oleh usahawan dalam menjalankan perniagaan.

156 KPM



REFLEKSI DIRI

Maklum balas murid untuk mengukur tahap penguasaan dalam sesuatu pembelajaran.

REFLEKSI DIRI

Tandakan (✓) pada ruangan yang sesuai.
Selepas membaca bab ini, kefahaman saya tentang:

Bil	Perkara			
1	Sejarah keusahawanan di Malaysia.			
2	Perkembangan keusahawanan sebelum DEB.			
3	Perkembangan keusahawanan semasa DEB.			
4	Perkembangan keusahawanan setepas DEB.			
5	Definisi usahawan dan peniaga.			
6	Perbezaan usahawan dan peniaga.			
7	Konsep keusahawanan dan perniagaan.			
8	Perbezaan keusahawanan dan perniagaan.			
9	Sumber keusahawanan fizikal dan bukan fizikal.			
10	Analisis unsur sumber keusahawanan dalam sesuatu emiti perniagaan.			

30
KEMAS



RUMUSAN

Ringkasan bab yang dapat membantu murid faham dengan mudah.

RUMUSAN

1

SEJARAH KEUSAHAWANAN DI MALAYSIA

- Keusahawanan telah lama bertapak semajjak zaman masyarakat primitif lagi.
- Aktiviti jual beli adalah berbandar kepada pertukaran barang melalui sistem barter sebelum mata wang diperkenalkan.
- Pada zaman kanganan Melayu Melaka orang yang menjalankan perniagaan dipanggil sebagai pedagang.

PERKEMBANGAN KEUSAHAWANAN DI MALAYSIA

- (a) Sebelum Dasar Ekonomi Baru (DEB)
- (b) Semasa Dasar Ekonomi Baru (DEB)
- (c) Selepas Dasar Ekonomi Baru (DEB)
- (d) Dasar Pembangunan Negara (DPN)

USAHAWAN

Usahawan merujuk kepada individu yang menubuhkan, menguruskan, menanggung risiko perniagaan dan berusaha secara berterusan meneka perniagaan baharu yang berpotensi.

PENIAGA

Peniaga ialah individu yang menjalankan kegiatan jual beli barang atau perkhidmatan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

PERBEZAAN USAHAWAN DAN PENIAGA

Usahawan	Peniaga
Memenuhi keperluan dan kehendak pelanggan di samping mendapatkan keuntungan	Meraih keuntungan semata-mata
Berusaha mewujudkan perubahan terhadap barang atau perkhidmatan yang dipasarkan	Menjalankan aktiviti jual beli tanpa melakukan inovasi terhadap barang atau perkhidmatan
Cenderung kepada keuntungan untuk jangka masa panjang	Cenderung kepada keuntungan untuk jangka masa pendek

20
KEMAS



LATIHAN PENGUKUHAN

Pelbagai latihan yang disediakan pada akhir setiap bab yang berunsurkan KBAR dan KBAT.

LATIHAN PENGUKUHAN

Soalan Objektif

Jawab semua soalan berikut.

- Pada zaman kerajaan Melayu Melaka, individu yang menjalankan perniagaan dipanggil _____.
 - petani
 - pelabur
 - peniaga
 - pedagang
- Sebelum Dasar Ekonomi Baru (DEB) dipkenalkan, bumiputera kebanyakannya menguasai kegiatan _____.
 - pertanian
 - penternakan
 - perdagangan
 - perhutanan
- Berikut merupakan antara usaha yang dilakukan semasa Dasar Ekonomi Baru (DEB) _____.
 - penubuhan agensi baharu
 - memberikan pendidikan percuma
 - latihan berbentuk teknikal dan vokasional
 - mendirikan premis perniagaan secara percuma
 - I dan II
 - I dan III
 - II dan III
 - II dan IV
- Usahawan merujuk kepada individu yang _____.
 - menjalankan perniagaan dan penjualan kepada pelanggan dan pengguna
 - membekalkan barang dan perkhidmatan kepada pelanggan dan pengguna
 - menubuhkan, menguruskan dan menanggung risiko perniagaan
 - menjalankan kegiatan jual beli barang atau melakukan kegiatan perkhidmatan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan
- Definisi peniaga ialah _____.
 - merjual tanpa memikirkan keuntungan
 - membeli barang dengan harga tinggi dan menjualnya dengan harga rendah
 - mengajukan, menguruskan dan menanggung risiko perniagaan atau sesebuah perusahaan
 - menjalankan kegiatan jual beli barangan atau melakukan kegiatan perkhidmatan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan

31
KEMAS

BAB 1

PENGENALAN KEUSAHAWANAN

STANDARD PEMBELAJARAN

- 1.1.1 Memerihalkan sejarah keusahawanan di Malaysia.
- 1.1.2 Menghuraikan perkembangan keusahawanan di Malaysia sebelum, semasa, selepas Dasar Ekonomi Baru (DEB) dan semasa Dasar Pembangunan Negara (DPN).
- 1.2.1 Menyatakan definisi usahawan dan peniaga.
- 1.2.2 Membezakan usahawan dan peniaga.
- 1.2.3 Menghuraikan konsep keusahawanan dan perniagaan.
- 1.2.4 Membezakan keusahawanan dan perniagaan.
- 1.2.5 Menjelaskan keusahawanan daripada pelbagai perspektif.
- 1.2.6 Menghuraikan unsur dalam konsep keusahawanan bagi suatu situasi perniagaan.
- 1.2.7 Menganalisis unsur dalam konsep keusahawanan bagi suatu situasi perniagaan.
- 1.3.1 Menyatakan definisi sumber keusahawanan.
- 1.3.2 Mengenal pasti sumber keusahawanan fizikal dan bukan fizikal.
- 1.3.3 Menganalisis sumber keusahawanan dalam sesuatu entiti perniagaan.

 **KATA KUNCI**

- Sistem barter
- Dasar Ekonomi Baru (DEB)
- Sistem/Dasar Ekonomi Bebas
- Dasar Pembangunan Negara (DPN)
- Unsur keusahawanan
- Sumber keusahawanan fizikal
- Sumber keusahawanan bukan fizikal



1.1 Sejarah dan Perkembangan Keusahawanan di Malaysia

1.1.1 Sejarah Keusahawanan di Malaysia

Keusahawanan telah lama dijalankan di Malaysia semenjak zaman masyarakat primitif lagi. Aktiviti jual beli adalah berdasarkan kepada pertukaran barang melalui sistem barter sebelum mata wang diperkenalkan. Pada zaman kerajaan Melayu Melaka, orang yang menjalankan perniagaan dipanggil sebagai pedagang.



Bagaimanakah masyarakat primitif memenuhi keperluan dan kehendak mereka?

1.1.2 Perkembangan Keusahawanan di Malaysia

Keusahawanan di Malaysia merujuk secara khusus kepada penglibatan masyarakat dalam bidang keusahawanan sebelum, semasa dan selepas Dasar Ekonomi Baru (DEB). DEB dilancarkan pada tahun 1971 bagi meningkatkan penglibatan masyarakat dalam bidang keusahawanan.

DEB merupakan dasar sosioekonomi yang dirancang oleh kerajaan bagi mencapai matlamat perpaduan negara. Strategi utama DEB adalah untuk membasmi kemiskinan, meningkatkan pendapatan dan memberi peluang pekerjaan tanpa mengira kaum. Manakala strategi kedua adalah menyusun semula masyarakat untuk membetulkan ketidakseimbangan ekonomi yang berlaku antara kaum.



Perkembangan Keusahawanan di Malaysia



IMBAS DI SINI

Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang Dasar Ekonomi Baru:



<http://arasmega.com/qr-link/dasar-ekonomi-baru/>



**Sebelum DEB
(Sebelum 1970)**



**Semasa DEB
(1971-1990)**



**Selepas DEB
(Selepas 1990)**

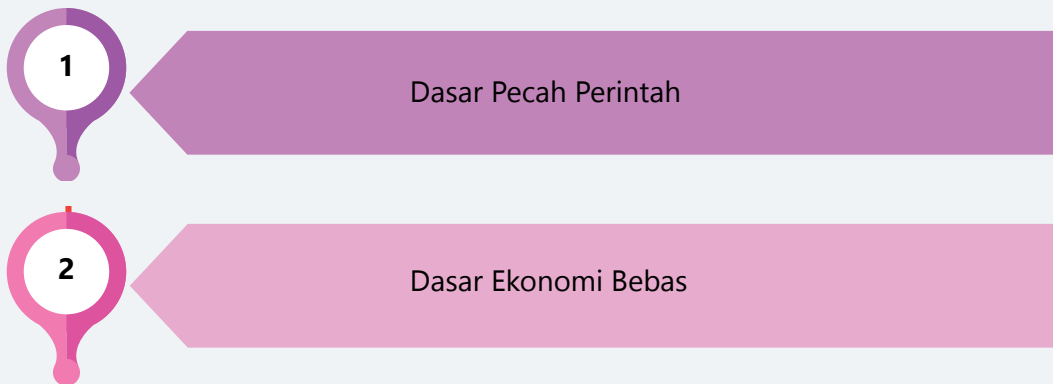
(a) Keusahawanan di Malaysia Sebelum Dasar Ekonomi Baru (DEB)

Sebelum ketibaan British, kaum-kaum di Tanah Melayu telah terlibat dalam aktiviti perdagangan dengan peniaga asing. Walau bagaimanapun, bidang keusahawanan tersebut gagal berkembang semasa di bawah pentadbiran British.

Semasa pentadbiran British, masyarakat ketika itu kurang melibatkan diri dalam bidang keusahawanan disebabkan oleh faktor Dasar Pecah dan Perintah serta faktor Dasar Ekonomi Bebas.

Pentadbiran British yang mengamalkan Dasar Pecah dan Perintah menyebabkan kaum-kaum di Tanah Melayu telah dipisahkan mengikut identiti etnik, status sosial dan status ekonomi. Kaum Melayu digalakkan menetap di kawasan luar bandar dengan kegiatan pertanian sebagai pekerjaan utama mereka. Kaum India kebanyakannya menetap di ladang getah dan bekerja sebagai buruh. Manakala kaum Cina menetap di bandar dengan menjalankan kegiatan perniagaan sebagai pekerjaan utama mereka. Sistem pendidikan Inggeris membolehkan orang Melayu menulis, membaca dan berkebun sahaja. Hal ini kerana, sekolah Melayu dibina di kawasan pedalaman kampung yang jauh dari pusat pentadbiran supaya mereka menjadi petani yang lebih cekap daripada generasi awal mereka.

Dasar Ekonomi Bebas menyebabkan masyarakat di Malaysia tidak diberi galakan dan latihan formal untuk menceburi bidang keusahawanan. Mereka tidak mempunyai pengalaman dan modal untuk memulakan perniagaan. Selepas kemerdekaan, dasar ekonomi bebas yang diamalkan British diteruskan oleh kerajaan. Hal ini menyebabkan tidak banyak agensi yang ditubuhkan untuk membantu masyarakat di Malaysia dalam bidang perniagaan.



Rajah 1.1 Punca masyarakat di Malaysia kurang melibatkan diri dalam bidang keusahawanan sebelum DEB

(b) Keusahawanan di Malaysia Semasa Dasar Ekonomi Baru (DEB)

Pada 13 Mei 1969, telah berlaku rusuhan kaum yang disebabkan oleh kepincangan agihan kekayaan dan bidang pekerjaan antara kaum di negara ini. Bagi mengatasi masalah yang berlaku ini, DEB dilancarkan pada tahun 1971 untuk meningkatkan penglibatan masyarakat dalam bidang keusahawanan. Antara usaha yang dilakukan oleh kerajaan ialah:

i. Penubuhan Agensi Baharu

Kerajaan telah menubuhkan agensi baharu bagi kemudahan bumiputera untuk menceburkan diri dalam bidang keusahawanan. Antara contoh agensi ialah Perbadanan Pembangunan Bandar (UDA), Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) dan Bank Pembangunan Malaysia Berhad (BPMB).

Kerajaan juga memperluas kegiatan agensi sedia ada seperti Majlis Amanah Rakyat (MARA) dan Perbadanan Nasional Berhad (PERNAS).



Bangunan
Perbadanan Pembangunan Bandar
(UDA)

ii. Latihan Berbentuk Teknikal dan Vokasional

Latihan yang disediakan adalah dalam bentuk teknikal dan vokasional, latihan perniagaan dan pengurusan. Latihan yang disediakan ini bagi memberi bantuan dari aspek teknikal dan kewangan kepada usahawan yang sedia ada ataupun usahawan yang baru menceburi bidang perniagaan.



Latihan Perniagaan



INFORMASI

FELDA akronim bagi Federal Land Development Authority (Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan).

iii. Kemudahan Lain

Usaha lain yang dilakukan ialah pinjaman tanpa faedah dan pemberian pinjaman dengan kadar faedah yang rendah melalui agensi-agensi yang memberi bantuan kewangan seperti Majlis Amanah Rakyat (MARA). Usaha ini juga bagi menggalakkan pertumbuhan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) serta memberi pinjaman di bawah Skim Jaminan Kredit melalui *Credit Guarantee Corporation (CGC)*.

Kerajaan juga membangunkan lebih banyak industri luar bandar bagi menyokong usaha keusahawanan dan memberi peluang sepenuhnya untuk menjalankan perniagaan runcit, borong dan sebagainya.

Kemudahan infrastruktur juga disediakan seperti bentuk ruang niaga, bengkel, kilang kecil dan ruang pejabat bagi memudahkan aktiviti usahawan. Kemudahan yang disediakan ini dijual atau disewa kepada usahawan.



Ruang Niaga

(c) Keusahawanan di Malaysia Selepas Dasar Ekonomi Baru (DEB)

Selepas DEB dilaksanakan, banyak kemajuan yang telah dicapai terutamanya dalam bidang ekonomi. Peningkatan penduduk dan kegiatan ekonomi telah menyebabkan pelbagai perkembangan di bandar.

Antara program yang dilaksanakan bagi mempercepat proses pembasmian kemiskinan dari tahun 1971 hingga 1980 meliputi usaha menyediakan input dan kemudahan yang lebih baik di kawasan pertanian yang sedia ada. Melalui program tersebut golongan miskin khususnya dapat menambahkan daya pengeluaran dan pendapatan mereka dengan menggunakan sepenuhnya aset yang produktif dan kemahiran mereka di samping menikmati kualiti kehidupan yang lebih baik.

Kadar kemiskinan dilihat mengalami pengurangan daripada 49.3% pada tahun 1970 kepada 29.2% pada tahun 1980. Pengurangan kadar kemiskinan di luar bandar dapat dicapai melalui pembangunan di kawasan yang sedia ada seperti program penanaman semula dan pemulihan tanaman, tanaman selingan serta kemudahan parit dan tali air. Selain itu, pendapatan penduduk dan peningkatan ekonomi juga turut meningkat melalui pelbagai usaha yang dilakukan seperti bidang pertanian.

Selepas DEB dilaksanakan, penyusunan semula masyarakat bertujuan untuk mengurangkan ketidakseimbangan dalam pendapatan, guna tenaga dan hak milik aset. Keadaan ini membentuk sebuah masyarakat perdagangan dan perindustrian dalam kalangan bumiputera. Hak milik aset juga turut meningkat melalui perkembangan jumlah modal saham syarikat. Pelaksanaan dasar pelesenan yang berkesan dalam sektor pengangkutan dapat membantu penyertaan bumiputera dalam sektor ini.

DEB telah berjaya mengubah hampir keseluruhan sistem sosial masyarakat majmuk di Malaysia. Selain itu, DEB berjaya menjalankan strateginya bagi menghadapi realiti perbezaan etnik dalam usaha mewujudkan keseimbangan daripada pelbagai aspek kehidupan. Tidak dinafikan, hasilnya adalah positif dan berjaya mencapai perpaduan nasional melalui falsafahnya, iaitu pembangunan dengan pengagihan yang saksama.



Rajah 1.2 Keusahawanan di Malaysia selepas DEB



Apakah kesan Dasar Ekonomi Baru (DEB) terhadap perkembangan keusahawanan di Malaysia?

Dasar Pembangunan Negara (DPN)

Bagi meningkatkan penglibatan bumiputera dalam bidang keusahawanan, Dasar Pembangunan Negara (DPN) dilancarkan pada 17 Jun 1991. Objektif Dasar Pembangunan Negara ini adalah menetapkan satu langkah ke arah membolehkan Malaysia mencapai taraf sebuah negara yang lebih maju merangkumi lima aspek iaitu:

(a) Keadilan Sosial

Dalam aspek keadilan sosial ini, seseorang individu itu diberi kebebasan untuk melibatkan diri dalam sebarang pekerjaan bagi mengumpul aset dan pendapatan. Contohnya, kerajaan menggalakkan penglibatan diri dalam bidang keusahawanan sebagai sumber pendapatan dan meningkatkan taraf hidup. Usahawan bebas untuk menjalankan pelbagai jenis perusahaan di lokasi yang dibenarkan.

(b) Nilai Etika dan Moral

Aspek etika dan moral mempunyai kaitan dengan pembangunan sesebuah negara. Kejayaan seseorang usahawan dan perniagaan amat bergantung kepada nilai, etika dan moral yang diamalkan.

(c) Kestabilan Politik

Kestabilan sistem politik sesebuah negara merupakan faktor asas yang mempengaruhi aktiviti keusahawanan. Kestabilan politik dapat memacu pertumbuhan keusahawanan ke arah negara moden. Misalnya, kurangnya keganasan yang berlaku di dalam negara, kewujudan pemerintahan berasaskan perlembagaan, ketiadaan perubahan struktur kerajaan dan kurangnya serangan-serangan bersenjata.

(d) Kualiti Hidup

Kualiti hidup melibatkan perubahan sistem hidup atau sistem sosial daripada satu keadaan yang dianggap tidak memuaskan kepada satu keadaan yang lebih baik. Kualiti hidup merangkumi cara hidup dan nilai sosial masyarakat, kepercayaan, bahasa yang digunakan, gaya hidup keluarga, perubahan cita rasa pengguna dan lain-lain lagi. Bidang keusahawanan dapat meningkatkan kualiti hidup dan pendapatan.

(e) Kecekapan Pentadbiran Kerajaan dan Kecemerlangan Ekonomi

Pembangunan ekonomi negara telah meningkatkan pendapatan negara dan pendapatan per kapita. Hal ini telah berjaya merapatkan jurang ketidaksamaan sosial dan kemiskinan dalam negara. Pendapatan negara boleh ditingkatkan dengan meningkatkan keupayaan keusahawanan dalam kalangan masyarakat majmuk di Malaysia.



1.2 Konsep Keusahawanan

1.2.1 Definisi Usahawan dan Peniaga

Usahawan merujuk kepada individu yang menubuhkan, menguruskan, menanggung risiko perniagaan dan berusaha secara berterusan meneroka perniagaan baharu yang berpotensi. Usahawan perlu mempunyai keyakinan tentang peluang pasaran, berusaha mencapai kelangsungan perniagaan dan sanggup menerima risiko untuk mengejar peluang tersebut.

Usahawan bukan sahaja seorang yang berani mengambil risiko tetapi seorang perintis. Seorang usahawan mampu berpandangan lebih jauh dan boleh melihat masa depannya berbeza dengan individu lain. Walau bagaimanapun, untuk berjaya pada masa hadapan, usahawan perlu menyusun pelbagai strategi sumber fizikal dan bukan fizikal untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan.

(Kirzner)

Peniaga ialah individu yang menjalankan kegiatan jual beli barang atau perkhidmatan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Peniaga akan membeli barangan dengan harga yang lebih rendah dan menjual semula dengan harga yang lebih tinggi. Jika peniaga melibatkan diri dalam kegiatan perkhidmatan, peniaga akan mendapat keuntungan daripada perkhidmatan yang ditawarkan.

Peniaga ialah seorang yang menjalankan perniagaan dan melakukan urusan jual beli barang dan perkhidmatan. Peniaga biasanya menumpukan perhatian kepada sesuatu perniagaan yang khusus. Tumpuan hanya pada satu-satu jenis perniagaan sahaja.

(Barjoyai)



1.2.2 Perbezaan Usahawan dan Peniaga

Usahawan dan peniaga ialah individu yang berbeza daripada pelbagai aspek. Berikut merupakan perbezaan antara usahawan dengan peniaga iaitu:

Jadual 1.1 Perbezaan usahawan dan peniaga

	USAHAWAN	PERBEZAAN	PENIAGA
1	Merujuk kepada individu yang menubuhkan, menguruskan, menanggung risiko perniagaan dan berusaha secara berterusan meneroka perniagaan baharu yang berpotensi	DEFINISI	Merujuk kepada individu yang menjalankan kegiatan jual beli barang atau perkhidmatan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan
2	Memuaskan keperluan dan kehendak pelanggan di samping mendapatkan keuntungan	MATLAMAT	Meraih keuntungan semata-mata
3	Berusaha mewujudkan pembaharuan terhadap barang atau perkhidmatan yang ditawarkan	PERKHIDMATAN	Menjalankan aktiviti jual beli tanpa melakukan inovasi terhadap barang atau perkhidmatan
4	Mewujudkan jaringan perniagaan untuk mendapat maklumat, mencari peluang dan menyelesaikan masalah	SKOP PERNIAGAAN	Menjalankan perniagaan dengan jaringan yang terhad
5	Mencari peluang, berani mengambil risiko, berwawasan dan berkeyakinan diri	INISIATIF	Mudah berpuas hati dengan pencapaian sedia ada
6	Cenderung kepada keuntungan untuk jangka masa panjang	KEUNTUNGAN	Cenderung kepada keuntungan untuk jangka masa pendek
7	Meneroka perniagaan baharu yang berpotensi dan belum diterokai orang lain	JENIS PERNIAGAAN	Memilih perniagaan yang terbukti memberi keuntungan

1.2.3 Keusahawanan dan Perniagaan

Konsep Keusahawanan

Konsep keusahawanan adalah proses menggabungkan sumber keusahawanan seperti tanah, bahan mentah, pembekal, sumber manusia, modal, teknologi dan maklumat oleh usahawan untuk menghasilkan barang atau perkhidmatan bagi memenuhi keperluan dan kehendak manusia.



Gartner
(1989)

Proses penciptaan sesebuah organisasi.



Timmons
(1989)

Keusahawanan sebagai satu tindakan kreatif manusia membangunkan sesuatu yang bernilai daripada tiada sesuatu pun. Keusahawanan lebih kepada memburu peluang tanpa menghiraukan sumber yang dimiliki dan memerlukan kesanggupan untuk mengambil risiko yang telah sedia ada.



Mahmood et.
al. (2008)

Keusahawanan merupakan satu proses membuat keputusan dan tindakan yang berterusan daripada proses memulakan sehingga mengurus sesuatu perniagaan.



Eriniwati
(2014)

Seorang usahawan bukan sahaja mempunyai keupayaan mereka cipta, mencetus atau memperoleh idea baharu hasil daripada ilmu pengetahuan yang dikuasainya, tetapi berupaya menggunakan ilmu pengetahuan tersebut bagi tujuan mengaplikasikannya untuk peningkatan kualiti hidup.

Rajah 1.3 Konsep keusahawanan

Konsep keusahawanan melibatkan perubahan, revolusi, perpindahan dan pengenalan pendekatan baharu. Berikut antara konsep keusahawanan:

1

Membuat Keputusan dan Tindakan yang Berterusan

Satu siri keputusan dan tindakan yang bermula daripada memulakan sehingga mengurus sesuatu perniagaan.

2

Penciptaan Nilai

Produk baharu, perkhidmatan, transaksi, pendekatan, sumber-sumber teknologi dan pasaran telah dicipta bagi tujuan memberi sumbangan nilai kepada masyarakat.

Konsep Perniagaan

Perniagaan ialah aktiviti jual beli barang atau perkhidmatan bagi memenuhi keperluan dan kehendak manusia dengan tujuan mendapatkan keuntungan.

1

Membeli Barangan

Membeli barangan bagi menjalankan aktiviti penjualan barang atau perkhidmatan kepada pelanggan. Barang ialah produk fizikal yang boleh dilihat. Perkhidmatan adalah kerja yang dilakukan oleh seseorang individu atau sekumpulan individu yang memberi manfaat kepada orang lain.

2

Menjual Barangan

Barangan yang telah dibeli akan dijual kepada pelanggan bergantung kepada permintaan pelanggan. Aktiviti penjualan akan berlaku antara penjual dengan pembeli yang melibatkan pertukaran nilai.

3

Nilai Faedah

Peniaga harus menjual barangan atau perkhidmatan yang dapat memenuhi kehendak pelanggan untuk memberikan nilai faedah dan kepuasan kepada pengguna.

4

Keuntungan

Keuntungan ialah hasil daripada jualan barang atau perkhidmatan setelah ditolak segala kos berkaitan dengan perniagaan. Keuntungan merupakan matlamat bagi setiap aktiviti perniagaan.

1

1.2.4 Perbezaan Keusahawanan dan Perniagaan

Keusahawanan melibatkan beberapa perkara utama yang berbeza dengan perniagaan. Antaranya ialah proses penggembleran sumber keusahawanan itu sendiri, penciptaan produk baharu daripada inovasi dan penciptaan nilai tambah yang memudahkan pengguna serta masyarakat. Walau bagaimanapun, keusahawanan dan perniagaan mempunyai ciri yang sama seperti mendapatkan pulangan dan juga menanggung risiko. Berikut merupakan perbezaan antara keusahawanan dan perniagaan iaitu:

Jadual 1.2 Perbezaan keusahawanan dan perniagaan

Bil.	Keusahawanan	Perniagaan
1	Keusahawanan ialah satu proses daripada penciptaan produk sehingga kepada penjualan dan pengurusan sesebuah perniagaan.	Perniagaan hanya terlibat dalam proses pengurusan jual dan beli sahaja.
2	Keusahawanan memerlukan inovasi untuk mengubah sesuatu.	Perniagaan tidak melibatkan inovasi tetapi menggunakan inovasi untuk mendapatkan keuntungan.
3	Keusahawanan mencipta nilai tambah untuk pengguna dan masyarakat.	Perniagaan hanya menggunakan nilai tambah.



1.2.5 Keusahawanan daripada Pelbagai Perspektif

Keusahawanan boleh dilihat daripada perspektif Islam dan juga perspektif konvensional.

Keusahawanan Mengikut Perspektif Islam

Keusahawanan menurut perspektif Islam ialah kerjaya yang dituntut oleh Islam kerana keusahawanan merupakan sebagai satu ibadah. Ibadah terbahagi kepada dua iaitu ibadah khusus dan ibadah umum.

Ibadah khusus adalah ibadah yang ditetapkan seperti menunaikan solat, berpuasa, mengerjakan haji dan lain-lain. Ibadah umum adalah apa-apa perkara yang dilakukan untuk meneruskan kehidupan dan tidak bertentangan dengan hukum syarak. Keusahawanan adalah suatu bentuk ibadah umum.

Selain suatu ibadah umum, keusahawanan juga adalah tuntutan fardu kifayah yang bermaksud menjadi kewajipan sebahagian masyarakat Islam di sesuatu kawasan untuk memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat. Sebagai contoh, perniagaan makanan dan minuman halal adalah suatu tuntutan fardu kifayah di sesuatu tempat yang sukar diperoleh makanan halal.

Keusahawanan juga adalah sumber rezeki yang digalakkan dalam Islam. Oleh itu, umat Islam digalakkan untuk mencari rezeki melalui kegiatan keusahawanan.

Usahawan mempunyai martabat yang tinggi di sisi Islam jika menggunakan asetnya secara wajar dan diredai Allah SWT. Usahawan membantu masyarakat miskin dengan membayar zakat dan bersedekah.



INFORMASI

Nabi Muhammad SAW telah diberi pendedahan tentang keusahawanan sejak berumur 12 tahun apabila baginda mengikuti bapa saudaranya, Abu Talib berniaga ke Syria. Setelah usianya menginjak 17 tahun, baginda sudah memulakan perniagaan sendiri. Begitulah profesion baginda sehingga berkahwin dengan Sayidatina Khadijah dan berlanjutan hingga usianya mencecah hampir 40 tahun. Saat menerima wahyu pertama baginda dilantik menjadi Rasul. Secara keseluruhannya, baginda melibatkan diri dalam aktiviti perniagaan selama 25 tahun.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada buku Ar-Rahiq Al-Makhtum oleh Syaikh Shafiyurrahman al-Mubarakfuri.

Prinsip Konsep Keusahawanan dalam Islam

Keusahawanan dalam Islam adalah lebih meluas dan tidak terhad kepada keuntungan dan material semata-mata. Berikut merupakan beberapa prinsip yang menerangkan konsep keusahawanan menurut Islam:

Falah

1

Falah membawa maksud kejayaan iaitu usahawan berjaya menyelesaikan masalah ummah dengan mencipta dan mengeluarkan sesuatu yang baharu untuk memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat. Selain itu, usahawan mampu menyumbang kepada kebaikan dan kemakmuran masyarakat.

Amanah

2

Konsep amanah melatih usahawan menguruskan perniagaannya dengan baik untuk kesejahteraan diri, keluarga, pekerja dan masyarakat. Hal ini demikian kerana segala rezeki yang diperoleh adalah amanah yang diberikan daripada Allah untuk diuruskan dengan sebaik-baiknya.

Tawakal

3

Tawakal ialah berserah dan menerima sesuatu dengan hati yang terbuka. Usahawan perlu bersungguh-sungguh mengusahakan perniagaannya dan menyerahkan segala-galanya kepada Allah.

Istiqamah

4

Usahawan perlu menjadi seorang yang istiqamah dan tidak mudah berputus asa. Sifat istiqamah amat penting kerana dapat membantu usahawan untuk meneruskan perniagaannya walaupun kurang berjaya.

Rajah 1.4 Prinsip keusahawanan dalam Islam



TAHUKAH ANDA?

Tokoh Usahawan Islam

Abdul Rahman bin Auf R.A merupakan antara usahawan berjaya pada zaman Nabi Muhammad SAW. Beliau merupakan seorang usahawan yang gigih, kaya, hartawan dan dermawan. Antara sumbangan besar yang telah dilakukan oleh beliau ialah menyumbangkan separuh hartanya untuk menegakkan agama Islam dan separuh lagi untuk mengembangkan perniagaan.

Keusahawanan Mengikut Perspektif Konvensional

Keusahawanan daripada perspektif konvensional boleh dibahagikan kepada tiga pendekatan utama iaitu:

1

Pendekatan Psikologi

Bidang psikologi mengkaji bidang keusahawanan dari aspek ciri-ciri personaliti seseorang usahawan. Ciri-ciri personaliti seseorang seperti keperluan pencapaian dan keberanian mengambil risiko boleh membezakan seorang usahawan dengan peniaga. Sifat keusahawanan dikaitkan dengan gelagat diri yang lebih cenderung kepada fokus dalaman.

Hal ini termasuklah sifat-sifat peribadi seperti gigih, inovatif, kreatif dan semangat yang berterusan. Kejayaan dan pencapaian seseorang usahawan itu lazimnya dipengaruhi oleh pelbagai faktor persekitaran termasuklah pengalaman hidup.

2

Pendekatan Ekonomi

Dalam bidang ekonomi, keusahawanan menekankan aspek keuntungan dan kekayaan. Kedua-dua aspek ini akan mendorong seseorang untuk melibatkan diri dalam aktiviti keusahawanan. Usahawan akan berusaha untuk mengenal pasti dan mencari peluang perniagaan yang dapat menjana keuntungan untuk organisasinya.

Usahawan adalah sebahagian daripada input pengeluaran selain bahan mentah, tanah dan modal.

3

Pendekatan Sosiologi

Keadaan sosial dapat mempengaruhi penglibatan seseorang dalam bidang keusahawanan. Misalnya, faktor sosial budaya, kewujudan suri teladan, galakan masyarakat, pengalaman dan latar belakang pendidikan.

Terdapat usahawan yang lahir daripada golongan bawahan yang tidak berpuas hati dengan keadaan kepincangan masyarakat pada masa itu. Perasaan tidak puas hati ini seterusnya telah mendorong penglibatan usahawan yang berusaha untuk mengatasi masalah tersebut.

Faktor yang mendorong lahirnya usahawan ialah:

- Peralihan negatif. Contohnya, setelah diberhentikan kerja, seseorang itu memilih bidang keusahawanan sebagai kerjaya.
- Tempoh peralihan. Contohnya, ketika sedang menunggu keputusan peperiksaan, seorang remaja mengisi masa lapang dengan menjalankan perniagaan secara kecil-kecilan.
- Tarikan positif. Contohnya, kejayaan perniagaan yang dimiliki oleh keluarga menjadi pendorong kepadanya untuk menjadi usahawan.
- Tolakan positif. Contohnya, pengalaman berniaga secara kecil-kecilan dapat menjadi pendorong untuk menjadi seorang usahawan berjaya.

1

1.2.6 Unsur dalam Konsep Keusahawanan

Antara unsur dalam konsep keusahawanan adalah melalui inisiatif yang berterusan, berani mengambil risiko, berupaya mendapat pulangan dan menggembelng sumber keusahawanan.

(a) Inisiatif yang Berterusan

Inisiatif yang berterusan membantu usahawan memulakan atau mencipta sesuatu yang baharu dan terus mengembangkan usaha tersebut. Usahawan perlu mempunyai semangat dan cita-cita yang tinggi, berfikiran dinamik dan mempunyai idea yang kreatif dan inovatif serta berwawasan untuk terus maju. Usahawan akan lebih cenderung untuk melihat dan menganalisis sesuatu dengan cekap, sentiasa berwawasan serta peka kepada masalah dan keperluan masyarakat. Sikap ini akan menjadikan usahawan lebih maju daripada orang lain.

(b) Berani Mengambil Risiko

Usahawan perlu berani dalam mengambil risiko. Kejayaan seseorang usahawan bergantung kepada kemampuan melihat dan merebut peluang yang ada di sekitarnya. Peluang perniagaan boleh wujud hasil daripada permintaan pengguna yang tidak dapat dipenuhi oleh usahawan lain. Oleh yang demikian, usahawan perlu sentiasa membuat keputusan yang telah diambil kira risikonya kerana semakin tinggi risiko yang diambil, semakin tinggi pulangan atau ganjaran yang diperoleh.

(c) Berupaya Mendapat Pulangan

Aktiviti yang dijalankan oleh usahawan perlu mendapat pulangan iaitu keuntungan yang diperoleh setelah mengambil kira segala kos perbelanjaan dan juga risiko yang munasabah. Pulangan lumayan mendorong seseorang menceburi bidang keusahawanan. Kegiatan usahawan juga menyumbang kepada pertumbuhan ekonomi negara. Aktiviti ini dapat meningkatkan taraf hidup rakyat dan mewujudkan peluang pekerjaan seterusnya dapat mengatasi masalah sosial.

(d) Menggembelng Sumber Keusahawanan

Menggembelng sumber keusahawanan ialah mendapatkan bahan yang diperlukan dan menggabungkannya untuk menghasilkan produk bernilai bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna. Sumber keusahawanan fizikal dan bukan fizikal digabungkan untuk mendapatkan hasil bagi memenuhi cita rasa pengguna.

1.2.7 Analisis Unsur dalam Konsep Keusahawanan

Analisis unsur dalam konsep keusahawanan berdasarkan situasi di bawah.

Contoh Situasi

Syarikat Mangkuk Sendirian Berhad merupakan sebuah syarikat pengeluar pinggan mangkuk terkenal di Pontian, Johor. Syarikat ini diasaskan oleh Encik Abas yang merupakan bekas pekerja kilang seramik di Ayer Hitam. Walaupun tidak berkelulusan tinggi, Encik Abas percaya bahawa rezeki tidak akan datang bergolek jika tidak dicari.

Setelah mengikuti kursus keusahawanan selama enam bulan di sebuah agensi kerajaan, beliau telah mencagarkan rumahnya untuk mendapatkan modal pinjaman sebanyak RM200,000 sebagai modal perniagaan. Beliau telah menggunakan kebolehan dan kepakarannya dengan mencipta dan mengubah suai pelbagai bentuk pinggan mangkuk yang baharu untuk memenuhi cita rasa pengguna yang sentiasa berubah-ubah. Pada peringkat permulaan hasil jualannya kurang memberangsangkan. Pelbagai usaha yang diambil beliau menyebabkan syarikat ini berkembang sehingga terkenal di Johor. Kini, perniagaannya telah dikenali dan mendapat pulangan modal yang lumayan.

Syarikat Mangkuk mempunyai 100 orang pekerja yang kebanyakannya merupakan penduduk sekitar Pontian, Johor. Sumber bahan mentah pula diperolehi daripada pembekal tanah liat di Pontian dan sebahagian besar diperolehi di sekitar Ayer Hitam, Kluang. Encik Abas juga banyak membantu anak muda tempatan dengan menyediakan pusat latihan, memberi sumbangan kepada surau, masjid, dan juga kepada orang-orang yang memerlukan di kawasannya.

Encik Abas seorang yang sangat komited dan sentiasa berusaha untuk memperbaiki perusahaannya. Setiap tahun, beliau akan menetapkan sasaran pencapaian syarikat dan memastikan semua pekerja syarikat berusaha ke arah pencapaian matlamat tersebut. Encik Abas juga disanjung oleh semua pekerja kerana berusaha untuk memahami masalah yang dihadapi oleh mereka dan kurang memberi tekanan untuk menyelesaikan sesuatu tugas.

Huraikan unsur dalam konsep keusahawanan yang terdapat dalam petikan di atas.

Penyelesaian

Hasil analisis mendapati bahawa situasi di atas mengandungi kesemua unsur dalam konsep keusahawanan. Unsur pertama ialah inisiatif yang berterusan. Hal ini dapat dilihat melalui penciptaan idea-idea baharu oleh Encik Abas bagi perniagaan pinggan mangkuknya. Encik Abas sentiasa berusaha untuk memenuhi permintaan pelanggannya dan mengikuti perkembangan semasa. Seterusnya, unsur berani mengambil risiko. Encik Abas berani mengambil risiko untuk memulakan perniagaan dengan mencagarkan rumahnya untuk mendapatkan modal pinjaman. Hal ini kerana Encik Abas telah membuat keputusan berkenaan setelah melihat potensi perniagaan pinggan mangkuknya di kawasan tersebut. Walaupun pada permulaan perniagaannya kurang memberangsangkan, Encik Abas tetap optimis dan percaya perniagaannya akan berjaya. Hasilnya Encik Abas telah mendapat pulangan yang lumayan dan mendapat kepercayaan pelanggan. Unsur terakhir ialah unsur menggembleng sumber keusahawanan. Encik Abas menggunakan sumber fizikal iaitu bahan mentah tanah liat dan sumber manusia dengan sebaiknya untuk menghasilkan produk yang berkualiti.

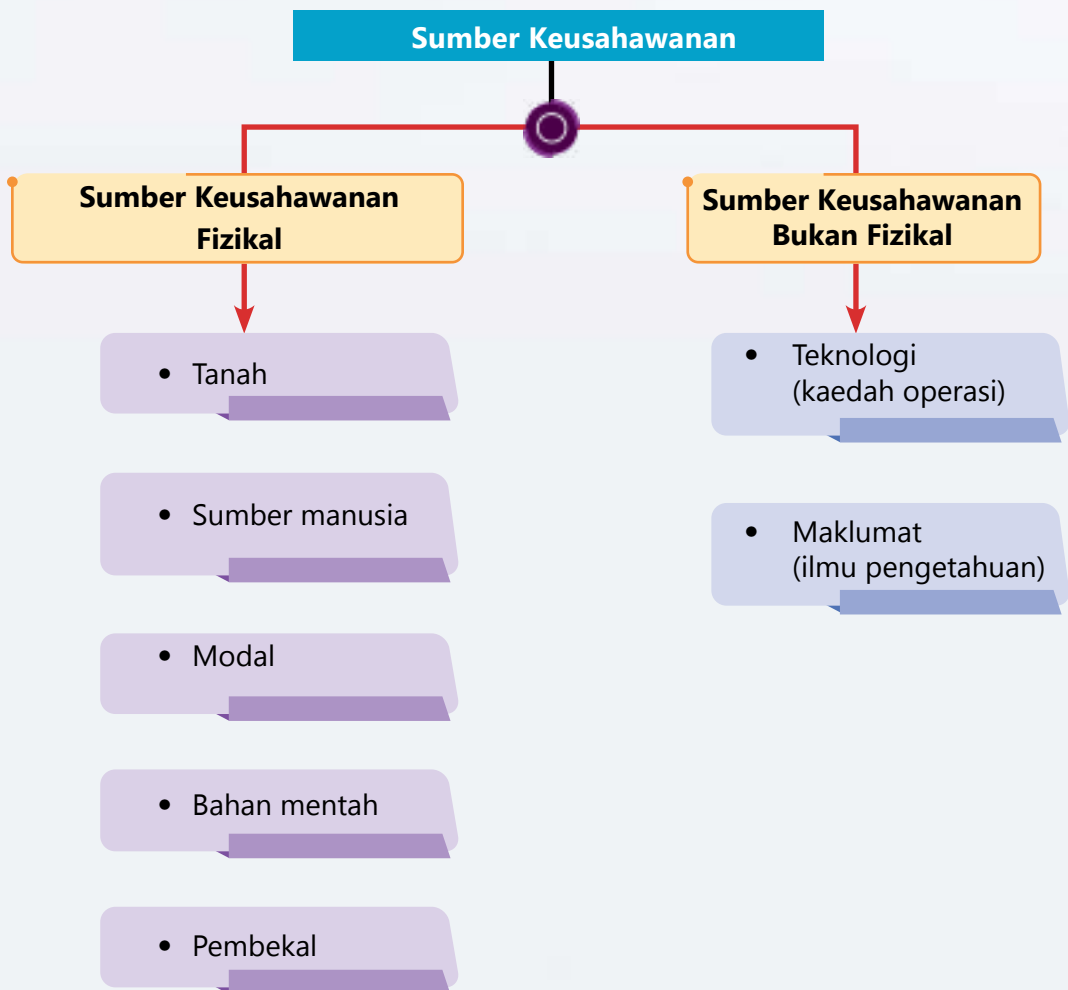
1.3 Sumber Keusahawanan

1.3.1 Definisi Sumber Keusahawanan

Sumber keusahawanan ialah sumber pengeluaran yang boleh digembleng oleh usahawan melalui satu proses membuat keputusan dan tindakan yang berterusan dalam menghasilkan barang atau perkhidmatan untuk memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat. Sumber-sumber akan diubah menjadi output.

1.3.2 Sumber Keusahawanan Fizikal dan Bukan Fizikal

Sumber keusahawanan boleh dibahagikan kepada sumber fizikal dan sumber bukan fizikal.



Rajah 1.5 Sumber keusahawanan

Sumber Keusahawanan Fizikal

1

Tanah

Tanah merupakan segala kekayaan yang terdapat di bumi serta di dasar lautan. Tanah ialah sumber yang terhad. Usahawan memerlukan tanah bagi menjalankan aktiviti keusahawanan. Sebagai contoh, tanah digunakan untuk tujuan pertanian, mendirikan premis perniagaan dan memberikan perkhidmatan parkir kereta.



Premis Perniagaan

2

Sumber Manusia

Pekerja merupakan sumber yang dapat membantu kejayaan sesebuah perusahaan jika dirancang dan digembleng dengan baik. Sumber manusia dapat menyumbang tenaga, pemikiran, bakat, kreativiti dan motivasi. Kecemerlangan sumber manusia akan menyebabkan perniagaan itu terus berkembang. Contohnya, bidang perindustrian automotif memerlukan pekerja yang terlatih untuk menghasilkan kereta.



Pekerja

1

3

Modal

Modal ialah sumber yang diperlukan untuk menjayakan sesuatu projek seperti pembelian jentera dan kilang. Modal terbahagi kepada modal hutang dan modal ekuiti. Sebagai contoh, modal hutang ialah pinjaman yang dibuat daripada pihak bank dan modal ekuiti ialah suntikan modal yang dibuat oleh pelabur melalui penjualan saham.



Bank Pembangunan Malaysia Berhad

4

Bahan Mentah

Bahan mentah ialah bahan yang masih belum melalui sebarang proses atau bahan mentah yang telah diproses tetapi masih belum menjadi barang siap. Sebagai contoh, bagi bidang perindustrian, Padiberas Nasional Berhad (BERNAS) menggunakan padi yang akan diproses menjadi beras sebelum dijual kepada pelanggan.



Hasil Tanaman

5

Pembekal

Pembekal ialah pihak yang membekalkan barangan kepada usahawan. Sebagai contoh, kilang-kilang pengeluar ubat-ubatan akan membekalkan ubat kepada hospital dan klinik-klinik yang telah membuat tempahan.



Pengeluar Ubat-ubatan

Sumber Keusahawanan Bukan Fizikal

1

Teknologi (Kaedah Operasi)

Teknologi (kaedah operasi) ialah ilmu tentang cara mencipta dan mengendalikan barang-barang dalam perusahaan. Kemahiran ini perlu dalam operasi sesebuah industri. Sebagai contoh, mesin pemotong kertas dapat bergerak secara automatik.



Pengendalian Mesin

2

Maklumat (Ilmu Pengetahuan)

Maklumat ialah ilmu pengetahuan yang membantu usahawan merancang, mengelola dan melaksanakan sesuatu aktiviti perniagaan dengan berkesan. Maklumat dapat mempengaruhi kejayaan seseorang usahawan. Sebagai contoh, usahawan dapat memperoleh ilmu pengetahuan melalui kursus keusahawanan yang dihidirinya.



Kursus Keusahawanan



AKTIVITI PAK 21

Sediakan sebuah folio secara berkumpulan. Cari maklumat tentang kegiatan keusahawanan yang berdasarkan sumber keusahawanan fizikal dan bukan fizikal. Pamerkan folio anda pada ruang keusahawanan di dalam kelas.



Apakah yang akan terjadi sekiranya sumber keusahawanan fizikal dan bukan fizikal mencukupi? Huraikan dan bentangkan dalam bentuk peta pemikiran.

1

1.3.3 Analisis Unsur Sumber Keusahawanan dalam Sesuatu Entiti Perniagaan

Analisis unsur sumber keusahawanan dalam sesuatu entiti perniagaan berdasarkan situasi di bawah.

Contoh Situasi

Tukar Bidang Jadi Penternak

Hampir empat tahun masa dihabiskan bagi mendapatkan ijazah dalam bidang Kejuruteraan Mekanikal di Universiti Teknologi Mara (UiTM), namun Ahmad Mustapa, 26, akhirnya memilih penternakan sebagai kerjayanya. Kini, dengan berbekalkan modal sebanyak RM50,000 yang disumbangkan ahli keluarganya, anak muda kelahiran Jerneh, Terengganu itu memiliki ladang ternakan lembu yang diberi nama Ladang Ayoh.

Berkat usaha tidak pernah jemu-jemu dan niat sucinya untuk pulang ke kampung berbakti kepada kedua-dua orang tuanya tercetuslah idea Ladang Ayoh yang mula beroperasi pada tahun 2016 dengan hanya 12 ekor lembu. Kini perniagaannya semakin berkembang dan memiliki kira-kira 30 ekor lembu. Menyingkap semula keputusannya untuk pulang ke kampung dan melupakan ijazah yang diperolehi, Ahmad berkata, dia nekad berbuat demikian kerana mahu menjaga ibu bapanya yang kurang sihat. Tambahan pula, dia sememangnya memiliki minat untuk menceburi bidang perniagaan dan penternakan.

“Semasa tahun akhir pengajian di universiti, saya mula mencari peluang dengan menyertai kursus-kursus berkaitan penternakan. Tamat sahaja pengajian pada 2016, saya terus fokus dengan meluangkan masa selama setahun untuk menyertai pelbagai kursus untuk memantapkan diri. Bukan mudah untuk beralih bidang, daripada kejuruteraan kepada penternakan. Banyak yang perlu saya belajar semula,” katanya kepada Mega Rona baru-baru ini.

Menurut bapa kepada seorang cahaya mata itu, dia turut berdepan cabaran dari segi modal permulaan, namun urusan itu dipermudah apabila mendapat sokongan daripada keluarga dan isteri. Bagi menjimatkan kos, Ahmad mengambil keputusan untuk membina sendiri Ladang Ayoh yang terletak di Kampung Tok Dor, Jabi, Besut menggunakan barangan terpakai seperti zink dan kayu daripada rumah lama. Kandang serta stor pemprosesan dan penyimpanan makanan lembu dibina sendiri dengan tulang empat keratnya. Hanya sesekali dia menggunakan khidmat pekerja luar, itu pun bagi kerja-kerja di luar kemampuannya.

“Sudah pastilah ibu dan ayah ialah pendorong terkuat untuk saya menceburi bidang ini, begitu juga dengan adik beradik saya. Mereka memberi sokongan penuh dalam setiap perkara yang saya lakukan. Isteri turut berkorban sama dan sanggup tinggal berjauhan demi melihat impian saya menjadi penternak berjaya dicapai,” katanya.

Pada tahun ketiga operasinya, pasaran Ladang Ayoh kini sudah memasuki beberapa daerah di Terengganu dan setiap kali tiba musim perayaan terutama Hari Raya Aidiladha, pendapatan yang diperolehnya mencecah RM100,000. Malah dengan pencapaian dalam tempoh singkat itu, Ahmad telah dijadikan contoh serta rujukan oleh mereka yang mahu berjinak-jinak dengan bidang penternakan. Menurut Ahmad, masyarakat terutama golongan belia sepertinya perlu bijak merebut peluang yang ada walaupun bukan pilihan utama.

“Golongan belia mesti berani untuk menyahut cabaran dalam bidang perniagaan, jangan hanya berfikir untuk kerja makan gaji sahaja. Bagi mereka yang masih memandang rendah terhadap kerjaya sebagai petani atau penternak, persepsi ini haruslah diubah. Bidang ini sebenarnya menjanjikan pulangan yang baik sekiranya ada ilmu dan rajin berusaha,” ujarnya.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada <http://www.utusan.com.my/bisnes/usahawantukarbidang-jadi-penternak1.861146>

Berdasarkan situasi di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Jelaskan sumber yang ada pada usahawan tersebut untuk menceburi bidang keusahawanan.
2. Sebelum memulakan perniagaan, apakah inisiatif yang perlu diambil oleh seorang usahawan?
3. Mengapakah seorang usahawan harus berani untuk mengambil risiko dalam perniagaan?

Penyelesaian

Berdasarkan situasi di atas, sumber keusahawanan yang dimiliki oleh usahawan tersebut ialah sumber fizikal iaitu modal. Usahawan tersebut berbekalkan modal sebanyak RM50,000. Selain daripada itu, beliau juga telah membina Ladang Ayoh yang terletak di Kampung Tok Dor, Besut sebagai lokasi perniagaan.

Usahawan tersebut telah membuat perancangan iaitu mengambil keputusan untuk membina sendiri Ladang Ayoh menggunakan barangan terpakai seperti zink dan kayu daripada rumah lama.

Inisiatif yang perlu diambil oleh seorang usahawan sebelum memulakan perniagaan adalah inisiatif yang berterusan. Contohnya dalam artikel di atas, usahawan tersebut mula mencari peluang dengan menyertai kursus-kursus berkaitan penternakan. Beliau terus fokus dengan meluangkan masa selama setahun untuk menyertai pelbagai kursus untuk memantapkan ilmu dan kemahirannya.

Usahawan tersebut berani mengambil risiko dengan beralih bidang iaitu daripada bidang kejuruteraan kepada penternakan. Seseorang usahawan haruslah berani untuk mengambil risiko dalam perniagaan kerana kejayaan seseorang usahawan bergantung kepada kemampuannya melihat dan merebut peluang yang ada di sekitarnya kerana semakin tinggi risiko yang diambil, semakin tinggi pulangan dan keuntungan yang diperoleh.



RUMUSAN

Sejarah Keusahawanan di Malaysia

- Keusahawanan telah lama bertapak semenjak zaman masyarakat primitif lagi.
- Aktiviti jual beli adalah berdasarkan kepada pertukaran barang melalui sistem barter sebelum mata wang diperkenalkan.
- Pada zaman kerajaan Melayu Melaka, orang yang menjalankan perniagaan dipanggil sebagai pedagang.

Perkembangan Keusahawanan di Malaysia

- Sebelum Dasar Ekonomi Baru (DEB)
- Semasa Dasar Ekonomi Baru (DEB)
- Selepas Dasar Ekonomi Baru (DEB)
- Dasar Pembangunan Negara (DPN)

Usahawan

Usahawan merujuk kepada individu yang menubuhkan, menguruskan, menanggung risiko perniagaan dan berusaha secara berterusan meneroka perniagaan baharu yang berpotensi.

Peniaga

Peniaga ialah individu yang menjalankan kegiatan jual beli barang atau perkhidmatan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

Perbezaan Usahawan dan Peniaga

Usahawan	Peniaga
Memenuhi keperluan dan kehendak pelanggan di samping mendapatkan keuntungan	Meraih keuntungan semata-mata
Berusaha mewujudkan pembaharuan terhadap barang atau perkhidmatan yang ditawarkan	Menjalankan aktiviti jual beli tanpa melakukan inovasi terhadap barang atau perkhidmatan
Cenderung kepada keuntungan untuk jangka masa panjang	Cenderung kepada keuntungan untuk jangka masa pendek

1

PENGENALAN

Keusahawanan daripada Pelbagai Perspektif

Perspektif Islam

Keusahawanan ialah kerjaya yang dituntut oleh Islam kerana keusahawanan merupakan sebagai satu ibadah dan memenuhi tuntutan fardu kifayah untuk memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat.

Perspektif Konvensional

1. Pendekatan Psikologi
2. Pendekatan Ekonomi
3. Pendekatan Sosiologi

Unsur dalam Konsep Keusahawanan

- Inisiatif yang berterusan
- Berani mengambil risiko
- Berupaya mendapatkan pulangan
- Menggembleng sumber keusahawanan

Sumber Keusahawanan

Sumber keusahawanan ialah sumber pengeluaran yang boleh digembleng oleh usahawan melalui satu proses membuat keputusan dan tindakan yang berterusan dalam menghasilkan barang atau perkhidmatan untuk memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat.

Sumber Keusahawanan Fizikal

- Tanah
- Sumber manusia
- Modal
- Bahan mentah
- Pembekal

Sumber Keusahawanan Bukan Fizikal

- Teknologi
- Maklumat




KEUSAHAWANAN



REFLEKSI DIRI

Tandakan (✓) pada ruangan yang sesuai.

Selepas membaca bab ini, kefahaman saya tentang:

Bil	Perkara			
1	Sejarah keusahawanan di Malaysia.			
2	Perkembangan keusahawanan sebelum DEB.			
3	Perkembangan keusahawanan semasa DEB.			
4	Perkembangan keusahawanan selepas DEB.			
5	Definisi usahawan dan peniaga.			
6	Perbezaan usahawan dan peniaga.			
7	Konsep keusahawanan dan perniagaan.			
8	Perbezaan keusahawanan dan perniagaan.			
9	Sumber keusahawanan fizikal dan bukan fizikal.			
10	Analisis unsur sumber keusahawanan dalam sesuatu entiti perniagaan.			

1



LATIHAN PENGUKUHAN

Soalan Objektif

Jawab semua soalan berikut.

1. Pada zaman kerajaan Melayu Melaka, individu yang menjalankan perniagaan dipanggil _____.
 - A. petani
 - B. pelabur
 - C. peniaga
 - D. pedagang
2. Sebelum Dasar Ekonomi Baru (DEB) diperkenalkan, bumiputera kebanyakannya mengusahakan kegiatan_____.
 - A. pertanian
 - B. penternakan
 - C. perdagangan
 - D. perhutanan
3. Manakah antara berikut merupakan antara usaha yang dilakukan semasa Dasar Ekonomi Baru (DEB)?
 - I. Penubuhan agensi baharu
 - II. Memberikan pendidikan percuma
 - III. Latihan berbentuk teknikal dan vokasional
 - IV. Mendirikan premis perniagaan secara percuma
 - A. I dan II
 - B. I dan III
 - C. II dan III
 - D. II dan IV
4. Usahawan merujuk kepada individu yang _____.
 - A. menjalankan perniagaan dan penjualan kepada pelanggan dan pengguna
 - B. membekalkan barang dan perkhidmatan kepada pelanggan dan pengguna
 - C. menubuhkan, menguruskan dan menanggung risiko perniagaan
 - D. menjalankan kegiatan jual beli barang atau melakukan kegiatan perkhidmatan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan
5. Definisi peniaga ialah individu yang _____.
 - A. menjual tanpa memikirkan keuntungan
 - B. membeli barang dengan harga tinggi dan menjualnya dengan harga rendah
 - C. menganjurkan, menguruskan dan menanggung risiko perniagaan atau sesebuah perusahaan
 - D. menjalankan kegiatan jual beli barangan atau melakukan kegiatan perkhidmatan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan

Soalan Subjektif

Jawab semua soalan di bawah.

1. Berikan definisi peniaga, usahawan dan keusahawanan.

2. Jelaskan perkembangan keusahawanan di Malaysia sebelum, semasa dan selepas Dasar Ekonomi Baru (DEB).

3. Apakah kepentingan aktiviti keusahawanan dalam kehidupan seseorang individu? Bincangkan.

4. Huraikan konsep keusahawanan daripada perspektif Islam.

5. Jelaskan perbezaan antara usahawan dengan peniaga.

6. Baca petikan di bawah dengan teliti dan jawab soalan-soalan berikut.

Syarikat Bakeri Haji Abdul Rani ialah perniagaan keluarga yang menjalankan pembuatan dan pengedaran produk berasaskan bakeri seperti aneka jenis kek dan roti. Premis perniagaan yang dipilih terletak di lokasi yang strategik di kawasan perumahan iaitu di Pontian, Johor. Perniagaannya mendapat sambutan yang menggalakkan daripada penduduk setempat.

Sebelum mengambil alih perniagaan ini, generasi ketiga iaitu Puan Fatimah telah menimba ilmu pengetahuan dan melengkapkan diri dengan kemahiran berkaitan penyediaan, pembuatan dan hiasan kek serta roti melalui kursus yang dihidirinya.

Oleh sebab minat yang mendalam dan semangat yang tinggi untuk meneruskan perniagaan keluarga, dia telah mendapatkan pinjaman bank bagi membeli sebuah ketuhar dan sebuah mesin pengadun yang canggih. Hal ini adalah sebahagian daripada langkah mentransformasikan kaedah pembuatan kek dan roti secara moden dengan menggunakan mesin.

Selain itu, syarikat ini telah mewujudkan peluang pekerjaan kepada masyarakat setempat. Visi Syarikat Bakeri Haji Abdul Rani adalah untuk menjadi sebuah kedai kek paling popular di Johor. Misi syarikat ini pula adalah untuk memastikan orang Islam mempunyai pilihan dalam membeli produk berasaskan bakeri yang diyakini halal. Moto syarikat ini ialah "Halalan Toyyiban" membawa maksud halal dan bersih. Syarikat ini juga membayar zakat daripada keuntungan perniagaannya.

Strategi pengurusan dijalankan oleh Syarikat Bakeri Haji Abdul Rani adalah berasaskan keyakinan bahawa pengurusan perniagaan merupakan salah satu faktor yang menyumbang kepada kejayaan sesebuah perniagaan. Pengurusan yang sistematik dan dinamik dapat mengekalkan dan memperbaiki prestasi syarikat ke arah yang lebih baik dan maju.

- (a) Apakah unsur konsep keusahawanan yang dimiliki oleh Syarikat Bakeri Haji Abdul Rani?
- (b) Jelaskan sumber keusahawanan fizikal dan bukan fizikal yang digunakan dalam Syarikat Bakeri Haji Abdul Rani.
- (c) Terangkan konsep keusahawanan daripada perspektif Islam yang dilaksanakan oleh Syarikat Bakeri Haji Abdul Rani.

BAB 2

PEMBANGUNAN KEUSAHAWANAN

STANDARD PEMBELAJARAN

- 2.1.1 Menghuraikan peranan keusahawanan.
- 2.1.2 Menganalisis peranan keusahawanan dalam suatu situasi perniagaan.
- 2.1.3 Membincangkan kelebihan bidang keusahawanan sebagai kerjaya.
- 2.2.1 Menerangkan ciri utama usahawan.
- 2.2.2 Menerangkan profil usahawan.
- 2.2.3 Menyediakan profil tokoh usahawan dalam negara.
- 2.3.1 Menghuraikan peranan agensi kerajaan dan bukan kerajaan bagi menggalakkan pembangunan keusahawanan.
- 2.3.2 Mengenal pasti peranan agensi kerajaan dan bukan kerajaan dalam suatu perniagaan.
- 2.3.3 Merancang perniagaan baharu dan mengenal pasti agensi kerajaan dan bukan kerajaan yang boleh dilibatkan.



KATA KUNCI

- Kreatif dan inovatif
- Pembiayaan (modal)
- Khidmat pemasaran
- Khidmat penyelidikan dan pembangunan
- Khidmat jaringan perniagaan
- Khidmat infrastruktur
- Pusat inkubator

2.1 Peranan Keusahawanan

2.1.1 Peranan Keusahawanan Kepada Pembangunan Diri, Keluarga, Masyarakat, Negara dan Agama

Bidang keusahawanan memiliki potensi yang sangat luas terutama kepada pembangunan ekonomi sesebuah negara. Hal ini dapat dilihat di dalam dan luar negara melalui penjana ekonomi berdasarkan aktiviti keusahawanan yang dijalankan. Selain itu, keusahawanan juga memainkan peranan yang penting kepada pembangunan aspek-aspek lain iaitu pembangunan diri, keluarga, masyarakat, negara dan agama.

(a) Peranan Keusahawanan kepada Pembangunan Diri

Seorang usahawan perlu membangunkan potensi diri melalui ciri-ciri keusahawanan yang dimilikinya. Antaranya, memiliki sifat kreatif, inovatif, berani mengambil risiko, bijak merebut peluang, berwawasan, berkeupayaan untuk memimpin dan berdaya saing.

Melalui aktiviti keusahawanan, usahawan dapat meningkatkan pendapatan dan taraf hidup. Di samping itu, aspek kerohanian dapat disemai melalui sifat dermawan serta suka membantu orang lain terutama daripada aspek kewangan dan material. Usahawan perlu sentiasa memiliki sifat sabar dan tidak mudah putus asa semasa menghadapi cabaran dan dugaan dalam perniagaan mereka.



(b) Peranan Keusahawanan kepada Pembangunan Keluarga

Keusahawanan dapat membangunkan sesebuah keluarga dengan membantu meningkatkan taraf hidup dari segi ekonomi dan pendapatan keluarga tersebut. Pembangunan keluarga juga terhasil melalui peluang pekerjaan yang diwujudkan kepada ahli keluarga. Perniagaan dapat dikembangkan dan diwariskan daripada satu generasi kepada generasi seterusnya. Secara tidak langsung, keusahawanan dapat meningkatkan status sosial sesebuah keluarga.



(c) Peranan Keusahawanan kepada Pembangunan Masyarakat

Masyarakat merupakan salah satu pihak yang mendapat impak positif daripada pembangunan keusahawanan melalui kewujudan peluang pekerjaan. Aktiviti keusahawanan menghasilkan kepelbagaian barang atau perkhidmatan menerusi kreativiti dan inovasi produk baharu yang memberi manfaat kepada masyarakat.



Keusahawanan dapat melahirkan masyarakat yang gigih berusaha dan mempunyai nilai-nilai keusahawanan seterusnya dapat mengurangkan pergantungan kepada kerajaan. Usahawan yang berjaya akan menjadi sumber inspirasi kepada masyarakat. Selain itu, tanggungjawab sosial terhadap masyarakat dapat ditunaikan. Pelbagai aktiviti tanggungjawab sosial dapat dilaksanakan supaya masyarakat hidup dengan lebih harmoni. Secara tidak langsung, kadar jenayah dapat dikurangkan dalam masyarakat.

(d) Peranan Keusahawanan kepada Pembangunan Negara

Pembangunan dan kemajuan sesebuah negara sering diukur berdasarkan penjana ekonomi. Apabila aktiviti perniagaan dan keusahawanan berlangsung dengan giatnya, sesebuah negara dapat meningkatkan kadar pendapatan melalui hasil cukai jualan, duti eksport dan import, duti eksais dan sebagainya.



Keusahawanan akan menjadi pemangkin kepada pembangunan sesebuah negara menerusi sumber-sumber sedia ada yang digembleng bagi tujuan perniagaan. Pelbagai produk tempatan dapat dieksport ke luar negara di samping meningkatkan pertukaran wang asing. Pergantungan import barangan dari negara lain dapat dikurangkan.

(e) Peranan Keusahawanan kepada Pembangunan Agama

Setiap agama menggalakkan penganutnya untuk membantu orang lain. Misalnya, bagi penganut agama Islam, hasil pembayaran zakat, sedekah dan derma daripada usahawan dapat digunakan bagi membantu golongan kurang berkemampuan serta menjalankan program membasmi kemiskinan masyarakat Muslim yang lain. Keusahawanan juga merupakan ajaran dan sunah Rasulullah SAW.



Di samping itu, agama lain seperti Buddha, Hindu dan Kristian juga turut menekankan aspek keusahawanan bagi meningkatkan pendapatan penganutnya. Secara tidak langsung, mereka dapat menyumbang kepada pembangunan agama masing-masing.

2.1.2 Peranan Keusahawanan dalam Situasi Perniagaan

Keusahawanan dan perniagaan sangat berkait rapat. Dalam perniagaan, aspek keusahawanan yang wujud akan menjadikan perniagaan tersebut lebih berdaya maju. Usahawan akan menjadikan perniagaannya berbeza dan mempunyai nilai tambah berbanding perniagaan yang biasa.

Sebagai contoh, Puan Hasnah ialah seorang usahawan yang menjalankan perniagaan menjual nasi lemak di gerai yang terletak di tepi jalan. Gambar 1 menunjukkan suasana dan lokasi gerai beliau untuk perniagaan tersebut. Apabila perniagaan beliau bertambah maju atas usaha yang dibuat, Puan Hasnah dapat membuka sebuah restoran kecil dengan membuat inovasi terhadap produk nasi lemak beliau. Gambar 2 menunjukkan suasana dan lokasi restoran beliau untuk perniagaan yang baharu. Beliau telah mendapatkan pertolongan daripada ahli keluarga untuk menguruskan restoran tersebut. Cara hidangan asal yang menggunakan kaedah tradisional daun pisang telah dipertingkatkan dengan menggunakan cara hidangan yang lebih menarik.

Perkembangan perniagaan ini dapat membantu Puan Hasnah dari aspek peningkatan pendapatan untuk diri sendiri serta membantu penjanaan ekonomi keluarga.

Dalam situasi perniagaan ini, peranan keusahawanan dapat dilihat dalam aspek pembangunan diri dan keluarga Puan Hasnah. Aspek pembangunan diri usahawan dijelaskan dari sudut Puan Hasnah dapat menjana pendapatan yang lebih baik untuk dirinya sendiri di samping berfikiran kreatif dan inovatif dalam pembangunan produk nasi lemak tersebut. Manakala pembangunan keluarga dapat dilihat dari aspek peningkatan ekonomi keluarga. Ahli keluarga dapat mempunyai pekerjaan dan pendapatan sendiri.



Gambar 1



Gambar 2



AKTIVITI PAK 21

Berdasarkan gambar di bawah, berikan justifikasi tentang peranan keusahawanan dalam perniagaan tersebut.



2.1.3 Kelebihan Bidang Keusahawanan sebagai Kerjaya

Adakah anda terfikir untuk menjadi seorang usahawan? Tahukah anda, banyak kelebihan menjadi seorang usahawan? Antara kelebihan menjadi usahawan ialah:



Apakah faktor-faktor yang mendorong seseorang itu menjadi usahawan?

1

Peluang yang Tiada Batasan

Apabila terlibat dalam keusahawanan, seseorang usahawan akan menemukan peluang perniagaan yang tiada batasan. Usahawan yang bijak akan menjadikan masalah yang berlaku sebagai ruang untuk menjana kewangan yang luas. Perniagaan yang berkembang juga akan menyebabkan usahawan tidak terikat kepada satu bidang sahaja. Misalnya, seorang usahawan yang menyediakan perkhidmatan membaiki telefon bimbit berpotensi untuk mengembangkan perniagaannya dengan menjual telefon bimbit berserta aksesoriya juga.

2

Pemilikan Perniagaan atau Organisasi

Terdapat sebilangan individu yang tidak dapat bekerja di bawah arahan pihak lain. Individu tersebut akan memilih untuk menjadi seorang usahawan. Apabila perniagaan dijalankan, usahawan tersebut bebas dalam membuat keputusan untuk perniagaannya. Kebebasan ini memberikan ruang dan peluang kepadanya untuk mengembangkan perniagaan mengikut cita rasa sendiri memandangkan perniagaan tersebut adalah kepunyaannya.

3

Punca Pendapatan atau Ganjaran

Salah satu faktor usahawan menjalankan perniagaan adalah untuk menjana pendapatan yang tinggi. Usahawan akan menerima ganjaran hasil penat lelahnya tanpa terikat kepada jumlah tertentu. Perbezaan ini ketara dengan seseorang yang bekerja di bawah individu lain yang akan menerima gaji bulanan atau harian. Pendapatannya terhad kepada amaun yang telah ditetapkan oleh majikan.

2

4

Membaiki Status Diri dan Masyarakat

Seorang usahawan akan dikenali apabila perniagaannya memberi manfaat kepada masyarakat. Usahawan dapat meningkatkan status diri dan dihormati terutama mereka yang terkenal dengan sikap dermawan. Terdapat ramai usahawan yang dikenali kerana mereka menyediakan kemudahan infrastruktur kepada masyarakat seperti pembinaan masjid, sekolah dan sebagainya. Tanggungjawab sosial yang dijalankan ini menjadikan mereka dipandang tinggi dalam kalangan masyarakat. Keusahawanan dapat mewujudkan peluang pekerjaan kepada masyarakat serta mengurangkan kadar pengangguran. Secara tidak langsung, kadar jenayah akan berkurangan.

2

5

Kerjaya yang Boleh Diwarisi

Seorang usahawan yang berwawasan akan memastikan perniagaannya boleh diwariskan kepada generasi seterusnya. Sebagai contoh, perniagaan yang diuruskan oleh ahli keluarga secara turun temurun di Malaysia ialah keluarga Tuan Mydin Mohamed (MYDIN Mohamed Holdings Berhad) dan keluarga Tan Sri SM Nasimuddin SM Amin (Kumpulan Naza).



Selain lima faktor utama yang diberikan, bincangkan faktor lain yang mempengaruhi seseorang individu memilih usahawan sebagai kerjaya mereka.

2.2 Profil Tokoh Usahawan

2.2.1 Ciri-ciri Usahawan

Tahukah anda, menjadi seorang usahawan bukanlah sesuatu yang mustahil? Sesiapa sahaja boleh menjadi usahawan sekiranya dilatih.

Ciri-ciri seorang usahawan merupakan tingkah laku yang mendorong kepada kejayaan seseorang usahawan. Berikut adalah antara ciri-ciri usahawan:



Rajah 2.1 Ciri-ciri usahawan



Kreatif

- Kreatif ialah kebolehan mencipta, menghasilkan dan mengembangkan sesuatu idea baharu dan asli. Usahawan yang kreatif akan menghasilkan produk baharu yang bermutu tinggi. Produk atau perkhidmatan yang kreatif merupakan sesuatu yang belum pernah ada di pasaran.
- Contohnya, *Automatic Retractable Cloth Drying Stand (ARCS)* telah dihasilkan oleh murid Sekolah Menengah Kebangsaan St. Joseph, Kuching, Sarawak. Peralatan ini dapat melindungi pakaian yang digantung daripada terkena hujan kerana besi penggantungnya mempunyai keupayaan untuk berlipat sendiri. Sensor yang ada pada peralatan ini dapat mengesan hujan dan *scissor hanger* akan menarik ke dalam secara automatik ke bahagian yang dilindungi (*shaded part*). Langsir penggelek (*roller curtain*) akan dibuka secara automatik untuk menutup bahagian hadapan dan melindungi pakaian yang digantung.



Inovatif

- Inovatif merupakan aktiviti penambahbaikan atau pengubahsuaian yang dilakukan kepada sesuatu penciptaan sedia ada. Kehendak pengguna yang sentiasa berubah mendorong kepada aktiviti inovasi.
- Contohnya, produk inovasi sekumpulan pelajar Program Bioteknologi Makanan dari Universiti Sains Islam Malaysia (USIM) yang telah menghasilkan kiub bunga kantan bagi memudahkan proses memasak. Kiub bunga kantan yang dihasilkan lebih tahan lama berbanding bunga kantan segar.

Bijak Merebut Peluang



- Usahawan perlu merebut peluang menerusi pengalaman lampau yang dilaluinya. Mereka menjadikan masalah sebagai peluang yang dapat menjana pendapatan.
- Contohnya, perkhidmatan menghantar makanan terus ke rumah atau pejabat diwujudkan apabila melihat kepada peluang memberi perkhidmatan kepada golongan yang mempunyai masalah kekangan waktu untuk menyediakan makanan di rumah atau sibuk dengan kerja di pejabat.

Berwawasan atau Berpandangan Jauh



- Seorang usahawan yang berwawasan mempunyai matlamat yang jelas dalam mencapai kejayaan yang diinginkan. Sikap berpandangan jauh ini menjadikan usahawan merancang dengan lebih teliti untuk mencapai matlamatnya.
- Contohnya, Syarikat Munchy's mempunyai Sijil Pengesahan Halal Malaysia (SPHM) JAKIM bagi produk yang dihasilkannya supaya dapat menembusi pasaran antarabangsa dan menyasarkan ke negara yang memiliki majoriti masyarakat Muslim seperti Indonesia.

Memiliki Dorongan Dalaman



- Usahawan percaya bahawa pencapaian peribadi dan perjalanan hidup lebih bergantung kepada tindakan dan usaha mereka sendiri.
- Contohnya, Encik Lim seorang usahawan yang mengusahakan bengkel membaiki motosikal, percaya bahawa perniagaan yang dijalankan berjaya kerana hasil usahanya yang gigih dalam memastikan perkhidmatan yang diberikan dapat memuaskan hati pelanggannya.

Tidak Mudah Putus Asa



- Seorang usahawan mempunyai sikap tidak mudah putus asa. Sesebuah perniagaan tidak akan mendapat keuntungan dalam sekelip mata. Usahawan juga perlu melakukan beberapa percubaan atau eksperimen sebelum perniagaannya berjaya. Sekiranya usahawan mudah berputus asa maka perniagaannya tidak akan kekal lama.
- Contohnya, Puan Yasmin telah menjalankan perniagaan menghasilkan kicap kacang soya telah mengalami kerugian beribu-ribu ringgit kerana kurang mendapat sambutan. Walaupun mengalami kerugian, dia tetap meneruskan perniagaannya dan bersikap lebih berhati-hati supaya kejadian yang sama tidak berulang kembali.



Berani Mengambil Risiko

- Usahawan merupakan golongan yang berani mengambil risiko kerana tiada sesiapa pun mengetahui untung rugi sesebuah perniagaan. Usahawan perlu mempunyai sikap berani mengambil risiko berdasarkan peluang yang diperolehi. Seorang usahawan yang bijak akan memastikan risiko yang diambil ialah risiko yang sederhana bagi memastikan kestabilan perniagaan.
- Contohnya, Encik Khan memulakan perniagaan restoran di sebuah kawasan perumahan yang baharu dibuka. Walaupun tidak pasti dengan sambutan yang bakal diterima, beliau berani mengambil risiko kerana percaya dengan peluang yang dimiliki.



Keupayaan Memimpin

- Usahawan merupakan seorang ketua kepada para pekerja. Keupayaan untuk memimpin sesebuah organisasi perniagaan dengan berkesan akan menjadikan perniagaannya lebih mudah beroperasi untuk mencapai kejayaan.
- Contohnya, Tuan Rahman sangat disegani oleh para pekerja kerana beliau memimpin perusahaan kilang membuat alat ganti kenderaan yang dijalankan dengan sangat efektif. Beliau memastikan semua pekerja jelas dengan skop tugas yang perlu dilaksanakan oleh mereka.



Berdaya Saing

- Usahawan yang mempunyai daya saing yang tinggi akan sentiasa memikirkan cara untuk menghasilkan produk dan perkhidmatan yang lebih berkualiti. Hal ini akan menjadikan sesebuah perniagaan sentiasa membuat penambahbaikan terhadap produknya. Ciri ini memberikan gambaran kepada pesaing tentang kekuatan seseorang usahawan dan akan menghasilkan persaingan sihat dalam pasaran.
- Contohnya, Syarikat Rezeki mengeluarkan produk makanan dan minuman yang pelbagai serta menepati cita rasa pelanggan. Hal ini bagi memastikan syarikat sentiasa berdaya saing dengan syarikat pengeluar makanan lain yang semakin banyak di pasaran.



AKTIVITI PAK 21

Jenis aktiviti: Sumbang saran

Tajuk: Analisis ciri-ciri kekuatan tokoh usahawan

Cara pelaksanaan:

1. Murid dibahagikan kepada beberapa kumpulan kecil.
2. Guru meminta murid untuk mencari maklumat dan menganalisis ciri-ciri usahawan berikut:

No.	Tokoh Usahawan
1	Hajah Faiza Bawumi Sayed Ahmad
2	Datin Vivy Sofinas Yusof
3	Datuk Wira (Dr.) Hj. Ameer Ali Mydin
4	Dato' Steven Sim
5	Hajah Padzilah Enda Sulaiman
6	Tan Sri Tatparanandam Ananda Krishnan
7	Datuk Hj. Mohamed Faroz Mohamed Jakel
8	Lee Thiam Wah



Siapakah tokoh usahawan di tempat anda yang dikenali ramai kerana kejayaan perniagaannya? Apakah ciri-ciri tokoh tersebut?

2.2.2 Profil Usahawan

Profil usahawan yang berjaya ialah gambaran yang menerangkan latar belakang dan faktor yang membawa kepada kejayaan seseorang usahawan. Kita dapat mengetahui profil kejayaan seorang usahawan melalui faktor-faktor berikut iaitu:

(a) Latar Belakang

Usahawan yang berjaya mempunyai latar belakang yang berbeza. Misalnya, latar belakang keluarga yang turut terlibat dalam perniagaan atau makan gaji, kedudukan dalam keluarga sama ada sebagai anak sulung atau tidak, pengalaman sebagai pemimpin serta memiliki kemahiran sebagai seorang usahawan. Antara kemahiran yang diperlukan ialah kemahiran komunikasi, membuat keputusan, pengurusan dan teknikal.



(b) Faktor Dorongan

Dorongan ialah rangsangan yang diperlukan untuk mencapai kejayaan yang cemerlang. Dorongan dalaman akan menjadi pemangkin untuk usahawan berusaha bersungguh-sungguh. Dorongan luaran pula merupakan motivasi daripada ahli keluarga, masyarakat dan pihak luar yang memberi sokongan dalam perniagaan seseorang usahawan.



(c) Cabaran dan Halangan

Cabaran dan halangan berlaku apabila usahawan mempunyai kelemahan atau ketidakcekapan dalam sesuatu perkara. Terdapat juga beberapa faktor yang boleh menjurus kepada kegagalan usahawan seperti persaingan dan persekitaran luaran. Usahawan perlu menjadikan cabaran dan halangan sebagai pengajaran untuk memperbaiki diri di samping meningkatkan prestasi diri supaya tidak berlaku kesilapan yang berulang pada masa hadapan.



(d)

Cara Menghadapi Cabaran dan Halangan

Setiap cabaran dan halangan akan menjadikan usahawan lebih gigih untuk bertindak dengan lebih kreatif bagi menyelesaikan masalah yang wujud. Usahawan akan mengatur strategi perniagaan dengan lebih tersusun bagi mengelakkan masalah. Antaranya adalah dengan memastikan sumber perniagaan seperti tenaga kerja, sumber kewangan, teknologi, peralatan dan bahan mentah mencukupi.



(e)

Kejayaan

Seorang usahawan akan menggembleng usaha bagi mencapai matlamat yang telah ditetapkan. Penetapan matlamat yang jelas adalah penting sebagai panduan bagi usahawan mencapai kejayaan yang diidamkan. Kejayaan tidak akan datang sekelip mata tanpa usaha dan penat lelah yang dicurahkan oleh usahawan.



(f)

Prinsip Hidup

Usahawan yang mempunyai asas pegangan yang jelas akan menjadikannya sebagai panduan dalam kehidupan. Antara prinsip hidup seorang usahawan adalah amanah, jujur, cekap serta berfikir secara positif dalam menjalankan perniagaan.



2

2.2.3 Tokoh Usahawan dalam Negara

Malaysia telah melahirkan banyak usahawan yang berjaya dan terkenal. Berikut merupakan profil tiga tokoh usahawan terkemuka negara. Mari kita pelajari kisah kejayaan mereka mengusahakan perniagaan masing-masing.

(a) Usahawan Serba Boleh



Nama:

**Tan Sri Syed Mokhtar
Shah bin Syed Nor
Albukhary**

Tarikh Lahir:

12 Disember 1951

Asal:

Alor Setar, Kedah

Latar Belakang:

Tan Sri Syed Mokhtar telah mula melangkah ke dunia pekerjaan sejak zaman persekolahan lagi. Tan Sri Syed Mokhtar membantu ibunya menanam dan menjual sayur-sayuran di pasar dan menjual roti canai. Beliau membantu bapanya dalam membuat kira-kira dan catatan buku simpanan harian dengan pengetahuan Matematik yang dipelajari di sekolah.

Selepas tamat persekolahan, Tan Sri Syed Mokhtar membantu bapanya dalam perniagaan penternakan lembu tetapi perniagaan tersebut mufliis akibat penyakit kaki dan mulut. Beliau mengambil alih dan memulakan perniagaannya semula dengan menjual daging. Beliau pergi dari pekan ke pekan di sekitar Alor Setar bagi membeli daging yang tidak terjual. Beliau kemudiannya membungkus daging itu bersama dengan ais dan menjual kepada peniaga bumiputera dan restoran-restoran di sekitar Alor Setar. Perniagaan tersebut membuahkan hasil dan menambahkan keyakinan beliau bagi memajukan diri dalam dunia perniagaan.

Daripada perniagaan menjual daging, beliau beralih pula kepada perniagaan pengangkutan. Beliau mendapat bantuan pinjaman daripada pihak MARA yang digunakan bagi membeli lori untuk memulakan perniagaan beras. Pada tahun 1975, beliau menubuhkan Syarikat Shah dan memohon lesen perdagangan beras daripada Lembaga Padi Negara yang kini dikenali sebagai Bernas dan berjaya mendapat kontrak bagi membekalkan beras ke beberapa buah syarikat. Selepas berjaya dengan Syarikat Shah, beliau menubuhkan syarikat usaha sama dengan pedagang beras dan pengilang beras. Seterusnya, beliau mengembangkan perniagaannya kepada komoditi lain iaitu gula yang masih dijalankan hingga ke hari ini melalui Bukhary Sdn. Bhd.

Beliau kemudiannya beralih kepada sektor pembuatan ekoran kejayaannya mendapat kontrak membuat pakaian seragam tentera bagi pihak Kementerian Pertahanan. Beliau telah membeli Spark Manshop dan mendapatkan hak bagi mengeluarkan dan memasarkan pakaian berjenama Crocodile. Sekitar tahun 80-an,



Bangunan Yayasan
AlBukhary, Kuala Lumpur

Tan Sri Syed Mokhtar menumpukan usaha beliau kepada bidang yang membawa tuah kepadanya sehingga menjadi seorang daripada tokoh korporat bumiputera yang terkaya di Malaysia.

Beliau amat meminati bidang pengurusan dan pembangunan pelabuhan serta bertanggungjawab menjadikan Pelabuhan Tanjung Pelepas, Johor (PTP) terkenal di mata dunia dalam tempoh yang cepat. Kejayaannya dapat dilihat dengan penguasaan sebanyak 90 peratus ke atas Seaport Terminal (Johor) Sdn. Bhd. pada tahun 1993.

Beliau juga telah berjaya mendapat satu projek mega apabila Seaport diberi penyerahan selama 30 tahun untuk membina PTP. Beliau telah mendapat pujian daripada kerajaan kerana kejayaannya mengendalikan PTP serta menguruskan pelabuhan tersebut menjadi pelabuhan yang aktif di bahagian Selatan Semenanjung Malaysia.

Walaupun menjadi hartawan yang disegani, sifat rendah diri yang dimiliki beliau sangat ketara terutama dengan penubuhan Yayasan AlBukhary pada tahun 1996. Yayasan tersebut juga telah membina dan menguruskan Muzium Kesenian Islam di Kuala Lumpur. Yayasan AlBukhary membelanjakan jutaan ringgit bagi aktiviti keagamaan, kebudayaan dan pendidikan. Selain itu, Yayasan AlBukhary membiayai pelajar Muslim miskin dari serata ASEAN untuk belajar di Malaysia. Banyak lagi perkara yang telah disumbangkan oleh Tan Sri Syed Mokhtar yang memiliki keperibadian unggul yang wajar dicontohi semua pihak.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada buku
66 Usahawan Malaysia



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut
untuk mengetahui tentang
66 Usahawan Islam:
[http://arasmega.com/qr-link/66-
usahawan-malaysia/](http://arasmega.com/qr-link/66-usahawan-malaysia/)

(b) Perintis Syarikat Penerbangan Tambang Murah



Nama:

**Tan Sri Dr. Anthony
Francis Fernandes**

Tarikh Lahir:

30 April 1964

Asal:

Kuala Lumpur

Latar Belakang:

Tan Sri Tony merupakan bekas eksekutif di Warner Music Malaysia dan pernah mengetuai Warner Music Group sebagai naib presiden bagi kawasan Asia Tenggara. Apabila Time Warner Inc. mengumumkan penggabungan dengan America Online Inc., beliau meninggalkan syarikat itu untuk mengejar impiannya memulakan syarikat penerbangan tambang murah.

Setelah tamat pengajian di universiti, Tan Sri Tony bekerja di Virgin Atlantic sebagai seorang auditor. Kemudian beliau menjadi seorang eksekutif kewangan di Virgin Records milik Richard Branson di London. Beliau juga merupakan salah seorang ahli akauntan profesional melalui Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

Sejak kecil, Tan Sri Tony mempunyai cita-cita untuk memulakan syarikat penerbangannya sendiri. Pada 8 September 2001, Tan Sri Tony membeli AirAsia Sdn. Bhd. daripada DRB-Hicom Bhd. menerusi Tune Air Sdn. Bhd. dan menjadi Ketua Pegawai Eksekutif syarikat tersebut. Beliau telah berjaya mengubah AirAsia daripada sebuah syarikat penerbangan yang kecil yang mengalami kerugian teruk dan menjadikannya syarikat penerbangan tambang rendah yang telah berkembang dengan pesat. Tan Sri Tony telah menetapkan wawasan AirAsia adalah untuk menjadi syarikat penerbangan kos rendah terbesar di Asia dan memberikan perkhidmatan kepada penumpang dengan mengenakan tambang yang rendah.

Beliau bertungkus-lumus untuk mencapai wawasan AirAsia yang telah ditetapkan dengan mempromosikan slogan "*Now everyone can fly,*" yang bertujuan supaya banyak orang berpeluang untuk menaiki kapal terbang. Syarikat penerbangan AirAsia dapat mencapai keuntungan dalam tempoh yang singkat kerana konsep tambang murah, perkhidmatan berkualiti tinggi serta mampu memberikan keselesaan kepada penumpang. Visi beliau telah berjaya mengubah AirAsia menjadi perintis syarikat penerbangan tambang murah di Asia dan syarikat penerbangan kos rendah terbesar di dunia.

Secara amnya, AirAsia berjaya mencatat kejayaan demi kejayaan kerana pihak pengurusan di bawah pimpinan Tan Sri Tony mengamalkan sistem pengurusan kos yang efektif. Contohnya, kos permulaan perniagaan yang rendah dengan membeli kapal terbang terpakai. Setelah syarikat sudah mencatat keuntungan dan mempunyai dana yang lebih, barulah kapal terbang baharu dibeli secara berperingkat.



Kapal terbang AirAsia

Selain kos permulaan, kos operasi dan kos harian seperti gaji kakitangan, bayaran untuk kapal terbang mendarat juga dikenal pasti sebagai komponen kos yang diuruskan pada tahap yang rendah.

Kos struktur penggajian dikurangkan kerana AirAsia mengamalkan sistem pelbagai tugas (*multi-tasking*) untuk kakitangannya. Seorang kakitangan yang mengendalikan kaunter daftar masuk turut terlibat dalam menguruskan penumpang menaiki kapal terbang. Kos penjualan tiket secara dalam talian juga telah mengurangkan kos operasi pengendalian kaunter tiket.

Penjenamaan juga merupakan satu komponen yang dititikberatkan oleh Tan Sri Tony untuk membawa AirAsia ke tahap yang tinggi serta mampu bersaing dengan syarikat penerbangan yang lain. AirAsia mengamalkan kaedah kerja yang lebih fokus untuk memberi peluang kepada setiap orang supaya mereka mampu terbang dengan AirAsia.

Kaedah penjualan tiket yang tidak serata dari segi harga membolehkan AirAsia memastikan kapasiti penumpang bagi setiap penerbangan dipenuhi. Produk makanan dan perkhidmatan lain seperti tambahan berat bagasi pula disediakan kepada penumpang yang membuat pembelian sahaja. Dengan cara ini, AirAsia hanya membuat tempahan mengikut pembelian oleh pelanggan.

AirAsia turut menawarkan perkhidmatan sampingan untuk pelanggannya. Misalnya, Tune Hotel disediakan untuk mereka yang memerlukan tempat penginapan yang asas semasa mereka dalam perjalanan. AirAsia menyediakan khidmat penginapan dengan kadar yang rendah terutama kepada sesiapa sahaja yang sudah membeli tiket penerbangan AirAsia.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada buku Kisah Kejayaan Bagaimana Tony Fernandes Membina Empayar AirAsia



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui Kisah Kejayaan Bagaimana Tony Fernandes Membina Empayar AirAsia:

<http://arasmega.com/qr-link/kisah-kejayaan-tony-fernandes/>

(c) Pakar Perniagaan Internet



Nama:

**Noor Irfan Khairi
Noor Azmi**

Tarikh Lahir:

17 Disember 1976

Asal:

**Perak (Dibesarkan
di Selangor)**

Latar Belakang:

Memperoleh keuntungan lumayan hingga mampu bergelar jutawan pada usia muda menjadi impian setiap insan. Irfan Khairi, seorang usahawan muda lulusan Ijazah Sarjana Muda Reka Cipta Multimedia dari Universiti Staffordshire, United Kingdom telah menceburi perniagaan sendiri dalam Internet. Beliau telah mengaplikasikan sepenuhnya pengetahuan Internet dan multimedia yang dipelajarinya untuk menjadi jutawan muda seawal umur 25 tahun.

Setelah tamat pengajian ijazah pertama, beliau telah menerima tawaran bekerja di salah sebuah syarikat teknologi maklumat terbesar di Birmingham iaitu Netmedia (UK) Ltd. sebagai pereka sistem multimedia dan perunding Internet. Beliau bertanggungjawab mereka cipta sistem pembelajaran Internet untuk sekolah-sekolah di UK yang dikenali sebagai Learning Grid. Disebabkan minat dan pengetahuannya yang mendalam dalam bidang Internet dan perniagaan, beliau mula berjinak-jinak dalam bidang perniagaan Internet secara sambilan pada tahun 1999. Selepas mendapat pendapatan yang lumayan daripada perniagaan Internet miliknya, beliau mengambil keputusan untuk berhenti kerja dan menumpukan sepenuh perhatian kepada perniagaan tersebut.

Irfan Khairi telah mula memikirkan perniagaannya sejak tamat Sijil Pelajaran Malaysia. Beliau mendapat banyak sumber inspirasi melalui buku tentang kejayaan orang lain dalam bidang perniagaan. Beliau turut menjadikan Bill Gates sebagai idolanya dan percaya bahawa seseorang perlu menjalankan perniagaan dalam bidang yang diminati dan tidak terikut-ikut dengan industri.

Perniagaan Internet beliau yang menggunakan nama IdeaBubble telah berkhidmat untuk pelanggan dari serata dunia termasuklah Amerika Syarikat, United Kingdom, Eropah, Timur Tengah, Jepun dan Australia. Antara perniagaannya yang berjaya adalah mereka cipta e-book, laman sesawang dan grafik, perkhidmatan *Search Engine Optimization* (SEO), menjual peta, penempahan hotel, perunding multimedia, e-Niaga dan e-pembelajaran.



Antara hasil penulisan Irfan

Beliau juga telah menulis beberapa buah buku bagi berkongsi teknik berkesan untuk menjalankan perniagaan Internet serta panduan membangunkan laman sesawang. Selain menjalankan perniagaan menerusi Internet, beliau turut aktif memberikan rundingan dan konsultasi kepada generasi muda yang ingin menjalankan perniagaan melalui Internet. Beliau merupakan tokoh usahawan muda yang patut dicontohi kerana sentiasa peka dengan peluang yang berada di sekelilingnya.

Atas inspirasi yang telah ditunjukkan, beliau telah menerima anugerah Young Innovation Award 2006 daripada Oxford Association of Management, United Kingdom. Anugerah ini atas usaha beliau dalam mendidik dan memberi inspirasi kepada generasi baharu Malaysia dalam bidang Internet.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada laman sesawang <https://www.irfankhairi.com/blog/perniagaan/sejarah-irfan-khairi-sdn-bhd/>



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang Sejarah Perniagaan Irfan Khairi
<http://arasmega.com/qr-link/sejarah-irfan-khairi/>



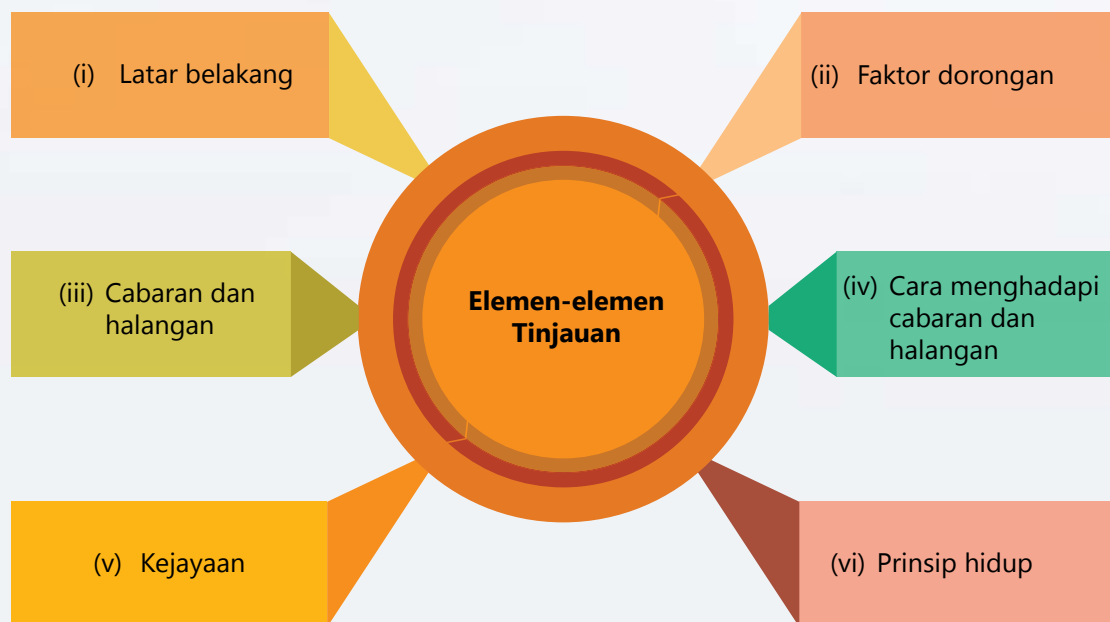
AKTIVITI PAK 21

Jenis aktiviti: Tinjauan

Tajuk: Profil Usahawan

Cara pelaksanaan:

1. Secara berkumpulan, temu bual seorang usahawan yang terdapat di sekitar kawasan petempatan anda.
2. Sediakan satu laporan bertulis tentang profil usahawan tersebut. Masukkan elemen-elemen seperti di bawah:



Rajah 2.2 Elemen-elemen tinjauan profil usahawan

3. Pamerkan laporan profil di dalam kelas.
4. Lakukan aktiviti *gallery walk* untuk melihat profil usahawan daripada kumpulan lain.

2

2.3 Peranan Agensi Kerajaan dan Bukan Kerajaan

2.3.1 Peranan Agensi Kerajaan dan Bukan Kerajaan bagi Menggalakkan Pembangunan Keusahawanan

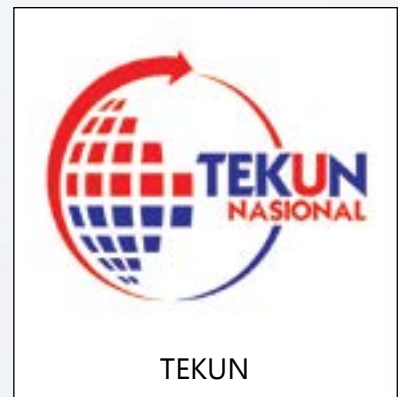
Pembangunan keusahawanan sesebuah negara dipacu oleh peranan pihak kerajaan dan bukan kerajaan. Kedua-dua pihak berganding bahu bagi memastikan agenda pembangunan keusahawanan dilaksanakan dengan lebih berstruktur. Pelbagai bantuan, program, latihan dan kemudahan disediakan bagi membantu para usahawan membangunkan perniagaan mereka. Antara peranan yang dimainkan oleh kerajaan dan bukan kerajaan adalah:

Peranan Agensi Kerajaan

(a) Pembiayaan (Modal)

Pembiayaan bermaksud kos yang diperlukan bagi pelaksanaan sesuatu perkara. Pembiayaan daripada segi kewangan atau modal diperlukan untuk memudahkan perniagaan dijalankan. Pembiayaan modal juga diperlukan terutama kepada usahawan yang tidak menggunakan simpanan sendiri.

Usahawan boleh mendapatkan pembiayaan daripada agensi yang menawarkan dana dan geran seperti Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) atau Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga Nasional (TEKUN). Selain itu, bank dan institusi kewangan pula menyediakan sumber pembiayaan untuk usahawan sama ada di peringkat permulaan, perkembangan atau pemulihan perniagaan.



(b) Khidmat Pemasaran

Sesebuah perniagaan dapat berkembang apabila pemasaran produk dilakukan dengan lebih meluas. Contohnya, melalui agensi kerajaan seperti Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) yang bertanggungjawab dalam pemasaran produk agromakanan seperti sayur-sayuran dan buah-buahan serta produk-produk industri asas tani. Perkhidmatan pemasaran diperlukan oleh usahawan misalnya melalui penglibatan dalam pameran-pameran perdagangan oleh agensi berkaitan.

Contohnya, *Malaysia Agriculture, Horticulture and Agrotourism Show* atau dikenali sebagai Ekspo MAHA yang diadakan setiap tahun bagi menyediakan platform untuk pameran serta pemasaran produk-produk pertanian yang dikeluarkan oleh usahawan tani di seluruh Malaysia.



(c) Khidmat Penyelidikan dan Pembangunan

Pembangunan produk dapat dijalankan dengan lebih berkualiti sekiranya usahawan mendapatkan khidmat penyelidikan dan pembangunan (R&D) daripada pakar yang terdapat di dalam dan luar negara.

Terdapat pelbagai agensi menyediakan khidmat R&D termasuklah Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI) dan Institut Penyelidikan dan Pengurusan Halal Malaysia (IHRAM).

Pihak kerajaan turut menyediakan geran R&D bagi menggalakkan usahawan menjadi lebih inovatif dalam menggunakan teknologi dan mencipta produk baharu.



MARDI

(d) Pengkomersialan Produk Hasil Penyelidikan

Hasil aktiviti pembangunan dan penyelidikan yang telah dijalankan perlulah dikomersialkan supaya dapat dimanfaatkan oleh para pengguna.

Sebagai contoh, banyak produk yang telah dikomersialkan oleh pihak Institut Piawaian dan Penyelidikan Perindustrian Malaysia (SIRIM) seperti produk Granumas (produk tulang tiruan) oleh Granulab Sdn. Bhd. yang kini telah dikomersialkan sebagai produk dalam industri farmaseutikal dan perubatan di Malaysia.



SIRIM

(e) Khidmat Nasihat dan Latihan

Sebagai usahawan yang ingin sentiasa maju dalam perniagaan, nasihat dan latihan daripada pakar sangat diperlukan. Banyak agensi menyediakan perkhidmatan ini bagi membantu usahawan dalam perniagaan.

Antara latihan yang disediakan oleh Majlis Amanah Rakyat (MARA) ialah latihan pembudayaan dan pengukuhan keusahawanan. Latihan ini penting supaya usahawan dapat meningkatkan ilmu pengetahuan dan kemahiran mereka dalam perniagaan.



MARA

(f) Kemudahan Infrastruktur

Usahawan boleh mendapatkan kemudahan infrastruktur seperti menyewa lot kedai yang disediakan dengan sewa yang berpatutan. Kemudahan ini dapat membantu usahawan terutamanya mereka yang berada dalam fasa permulaan perniagaan. Majlis Amanah Rakyat (MARA) merupakan salah sebuah agensi kerajaan yang menyediakan premis lot kedai untuk disewa oleh usahawan.

Selain itu, SME Bank pula menyediakan kompleks kilang untuk disewa oleh usahawan Perusahaan Kecil Dan Sederhana (PKS). Kemudahan ini boleh digunakan oleh usahawan untuk mengembangkan kapasiti pengeluaran perniagaan mereka.

**(g) Khidmat Jaringan Perniagaan**

Sesebuah perniagaan akan berkembang dengan adanya jaringan perniagaan yang luas. Jaringan perniagaan merupakan salah satu faktor kejayaan sesebuah perniagaan. Usahawan perlu melibatkan diri dalam persatuan perdagangan dan perniagaan yang ditubuhkan untuk mendapatkan maklumat dan peluang yang lebih luas dalam perniagaan.

Antara persatuan peniaga yang wujud termasuklah Persatuan Usahawan Internet Malaysia (PUIM) dan Persatuan Pengusaha Industri-industri Bengkel Malaysia (PPIBM).

**(h) Penguatkuasaan**

Di Malaysia, terdapat agensi yang menjalankan aktiviti penguatkuasaan. Penguatkuasaan penting bagi memastikan setiap pihak menjalankan perniagaan mengikut undang-undang serta tidak mengaut keuntungan secara berlebihan.

Sebagai contoh, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna (KPDNHEP) menjalankan fungsi penguatkuasaan terhadap harga barangan pengguna di pasaran.

**(i) Pusat Inkubator**

Pusat inkubator ditubuhkan khusus untuk membantu para peniaga menjalankan perniagaan pada fasa permulaan. Di Malaysia, terdapat beberapa inkubator perniagaan yang ditubuhkan oleh kerajaan untuk PKS.

Misalnya, Pusat Inkubator dan Bimbingan Usahawan (PIBU) yang ditubuhkan oleh Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sarawak (SEDC) bagi membantu usahawan yang baru memulakan perniagaan.



Peranan Agensi Bukan Kerajaan

(a) Bank Perdagangan

Kemudahan pinjaman diberi kepada usahawan dalam bentuk akaun pinjaman, overdraf dan bil diskaun. Contohnya, bank perdagangan memberi kemudahan pinjaman jangka panjang kepada usahawan untuk membeli peralatan serta keperluan modal kerja. Bank perdagangan membantu usahawan dengan memberi pinjaman atau overdraf sehingga RM50,000 bagi perniagaan yang layak. Contoh-contoh bank perdagangan ialah Malayan Banking Berhad (Maybank), CIMB Bank Berhad, AmBank (M) Berhad dan sebagainya.



AmBank Berhad

(b) Kemudahan Skim Credit Guarantee Corporation (CGC)

Seiring dengan perkembangan dan kepelbagaian ekonomi Malaysia, permintaan untuk perkhidmatan jaminan CGC juga meningkat. CGC telah meluaskan rangkaian produk dan perkhidmatannya untuk memenuhi keperluan bagi kemudahan kredit yang lebih besar seperti yang diperlukan oleh usahawan PKS yang bersaiz sederhana. Peranan CGC ialah menyediakan jaminan pinjaman, kemudahan pembiayaan, pembangunan kewangan dan perniagaan, maklumat kredit dan perkhidmatan penarafan kredit. CGC bekerjasama dengan Credit Bureau Malaysia Sdn. Bhd. (CBM) dan SME Corp. Contohnya, CGC melalui CBM membantu usahawan untuk meningkatkan keyakinan kredit dan keupayaan perbankan mereka bagi mendapatkan pembiayaan.



Credit Guarantee Corporation (CGC)

(c) Kemudahan Pinjaman Koperasi

Koperasi berfungsi untuk menjalankan aktiviti kewangan iaitu menyediakan pinjaman kepada usahawan pada kadar faedah yang berpatutan. Selain itu, koperasi juga bertanggungjawab untuk membantu usahawan mendapatkan barangan yang berkualiti pada harga yang berpatutan dan menjalankan kegiatan industri kecil. Antara contoh koperasi ialah Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad dan Co-opbank Pertama Malaysia Berhad.



Co-opbank
Pertama Malaysia Berhad

2.3.2 Peranan Agensi Kerajaan dan Bukan Kerajaan dalam Perniagaan

Pelbagai agensi ditubuhkan di Malaysia bagi memberi bantuan dan sokongan kepada pembangunan keusahawanan. Pihak kerajaan dan bukan kerajaan bersama-sama menyediakan prasarana dan kemudahan bagi menggalakkan aktiviti perniagaan dijalankan.

Antara agensi kerajaan dan bukan kerajaan yang terlibat dalam perniagaan pembangunan keusahawanan adalah seperti berikut:

Peranan Agensi Kerajaan dalam Perniagaan



Majlis Amanah Rakyat (MARA)

- MARA memainkan peranan penting dalam perniagaan kaum bumiputera untuk membangunkan usahawan berjaya dan inovatif.
- Usahawan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) boleh mendapatkan modal dari MARA sama ada untuk memulakan perniagaan atau mengembangkan perniagaan mereka.
- Pembiayaan meliputi perniagaan patuh syariah seperti pembuatan, peruncitan, kontraktor dan teknousahawan.
- Antara skim yang ditawarkan ialah:
 - (a) Skim Pembiayaan Kontrak Ekspres (SPiKE)
 - (b) Skim Pembiayaan Peningkatan Perniagaan (SPiM)
 - (c) Skim Jaminan Usahawan MARA (SJUM)
- MARA juga menyediakan kemudahan seperti ruang niaga, gerai, tapak kilang dan arked serta menawarkan kursus dan latihan keusahawanan.



INFORMASI

Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) merupakan badan berkanun yang mengawal selia syarikat dan perniagaan. Aktiviti utama SSM adalah sebagai sebuah agensi pemerbadanan syarikat dan pendaftaran perniagaan di samping membekalkan maklumat syarikat dan perniagaan kepada orang awam. Anda perlu mendaftarkan perniagaan anda dengan SSM.

Sumber: <http://www.ssm.com.my/bm/Pages/Home.aspx>



Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC)

- MDEC merupakan sebuah agensi milik kerajaan yang bertanggungjawab menguruskan Koridor Raya Multimedia (MSC Malaysia).
- MDEC berperanan dalam menarik pelabur antarabangsa untuk menubuhkan perniagaan di MSC Malaysia serta menyediakan bantuan teknikal dan pentadbiran. Agensi ini juga menggalakkan Pelaburan Langsung Asing (FDI) ke perniagaan MSC Malaysia.
- MDEC berperanan membantu syarikat-syarikat tempatan untuk meningkatkan keupayaan dan bersaing pada peringkat global. MDEC menggalakkan penggunaan ekonomi digital dalam kalangan peniaga dan telah melancarkan inisiatif Rangkaian Inovasi Pemecutan Global (GAIN) yang mengenal pasti syarikat-syarikat yang mempunyai potensi untuk dipacu menjadi ikon global seperti Sedunia Innovator dan iPay88.
- Program e-Usahawan adalah antara inisiatif MDEC untuk membantu para usahawan memajukan dan melonjakkan penjualan melalui ekonomi digital. Melalui program yang dijalankan, MDEC sedia membantu para usahawan melalui sesi penilaian perniagaan yang dijalankan secara percuma. Selain itu, sesi *pitching* produk di hadapan panel-panel yang terdiri daripada agensi keusahawanan adalah antara program yang ditawarkan kepada para usahawan.
- MDEC menjalankan pembangunan ekonomi digital. Hal ini termasuklah memacu ekosistem spesifik bagi pertumbuhan ekonomi digital seperti *Big Data Analytics* (BDA), *Internet of Things* (IoT), Teknologi Kreatif, e-Dagang serta Perkhidmatan dan Kandungan Awan.



Perbadanan Perusahaan Industri Kecil dan Sederhana (SME Corp.)

- SME Corp. sebelum ini dikenali sebagai Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana (SMIDEC) merupakan agensi yang terletak di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan (MED).
- SME Corp. memainkan peranan dalam:
 - (a) Penyelarasan dasar dan program
 - Merangka dasar umum PKS merentasi semua sektor ekonomi.
 - Menyelaras, memantau dan menilai keberkesanan pelaksanaan dasar dan program merentasi kementerian dan agensi yang berkaitan.
 - (b) Pusat khidmat nasihat dan maklumat
 - Memberi khidmat nasihat perniagaan menerusi Hab PKS.
 - Menyebarkan maklumat mengenai dana dan insentif kerajaan.
 - Mendapatkan maklum balas mengenai isu-isu PKS.
 - Berhubung dengan komuniti tempatan dan antarabangsa berkaitan hal ehwal PKS.
 - (c) Pengurusan data, penyebaran maklumat dan penyelidikan mengenai PKS
 - Membangun dan menguruskan pangkalan data PKS kebangsaan.
 - Menjalankan penyelidikan berkaitan PKS.
 - Menerbitkan laporan dan statistik berkaitan PKS.
 - Menjalankan program capaian.
 - (d) Menyediakan sokongan perniagaan
 - Memupuk dan membangunkan PKS yang berdaya saing menerusi program pembangunan kapasiti dan bantuan kewangan yang khusus.
 - Meningkatkan daya saing PKS menggunakan alat diagnostik Penarafan Daya Saing PKS untuk Peningkatan (SCORE).
 - Menyediakan sokongan infrastruktur bagi PKS.
 - Memudah cara rantaian perniagaan dengan syarikat besar, MNC dan GLC.

(e) Sekretariat kepada Majlis Pembangunan Usahawan dan PKS Kebangsaan (MPUPK)

- Mencadangkan dasar dan memastikan keputusan MPUPK dilaksanakan dengan berkesan.
- Menyediakan sokongan pentadbiran kepada MPUPK.
- Menjadi pusat rujukan untuk penyelidikan dan penyebaran maklumat berkenaan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS).
- Menyediakan khidmat nasihat dan menjalankan program pembangunan untuk PKS.

2



Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA)

- FAMA merupakan sebuah agensi pemasaran di bawah Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani.
- FAMA bertanggungjawab dalam pemasaran produk agromakanan seperti sayur-sayuran dan buah-buahan serta produk-produk industri asas tani. Contohnya, melalui pasar tani dan Agrobazaar.
- Bagi memacu sektor pemasaran domestik dan antarabangsa, FAMA berperanan dalam pemasaran hasil produk agromakanan dan meningkatkan pendapatan pengeluar.
- Memastikan produk pertanian dan industri asas tani tersedia dan dapat diperolehi pada harga yang mampu dibayar oleh pengguna. Bagi melaksanakan peranan ini, FAMA menggiatkan usaha-usaha meningkatkan kecekapan sepanjang rantai pemasaran dengan memberi fokus kepada perkara-perkara berikut:
 - (a) Memperkukuh bekalan melalui program ladang kontrak.
 - (b) Memperluas akses pasaran.
 - (c) Meningkatkan promosi pasaran tempatan dan eksport.



Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI)

- MARDI ditubuhkan bagi menjalankan fungsi-fungsi berikut:
 - (a) Menjalankan penyelidikan dari segi sains, teknikal, ekonomi dan sosial berkenaan dengan:
 - pengeluaran, penggunaan dan pemprosesan segala tanaman (kecuali getah, kelapa sawit dan koko), ternakan dan makanan.
 - perladangan campuran.
 - (b) Berkhidmat sebagai pusat pengumpulan dan penyebaran maklumat dan nasihat berkenaan dengan perkara saintifik, teknikal dan ekonomi yang berkaitan dengan industri makanan dan pertanian serta industri asas tani.
 - (c) Fungsi ini dilakukan melalui pelbagai kaedah termasuk penerbitan laporan, terbitan berkala dan kertas kerja berhubung dengannya serta mengelolakan pameran, persidangan, syarahan dan seminar.
 - (d) Menjadi pusat yang memberikan perkhidmatan pakar dalam industri makanan dan pertanian serta industri asas tani seperti perkhidmatan perundingan, makmal analisis, jaminan kualiti serta R&D secara kontrak.
 - (e) Memberi pelbagai jenis latihan untuk memajukan industri makanan dan pertanian serta industri asas tani.
 - (f) Memberi bantuan untuk R&D dalam bidang sains tulen, sains gunaan, teknikal dan ekonomi berkenaan dengan industri pertanian.
 - (g) Mengekalkan hubungan dengan organisasi awam atau swasta dalam dan luar negara yang terlibat dalam penyelidikan saintifik, teknikal, ekonomi dan sosial berkenaan dengan industri makanan dan pertanian serta industri asas tani.
 - (h) Menjalankan penyelidikan dan pengeluaran berbentuk komersial.
 - (i) Membangun, mempromosi dan mengkomersialkan penemuan penyelidikan.
 - (j) Memberi perkhidmatan pengembangan kepada industri makanan dan pertanian serta industri asas tani.



Institut Piawaian dan Penyelidikan Perindustrian Malaysia (SIRIM)

- SIRIM ditugaskan untuk mempertingkatkan taraf perusahaan tempatan serta memajukan pembangunan teknologi. Hal ini dibuat melalui aktiviti-aktiviti penyelidikan piawaian dan bimbingan perindustrian.
- Antara objektif utama SIRIM ialah pemindahan teknologi kepada perusahaan-perusahaan tempatan yang bertujuan mempercepat pembangunan perindustrian negara.
- Menjalankan projek-projek penyelidikan dalam bidang teknologi daya asli, teknologi tenaga, teknologi perlindungan alam sekitar serta teknologi penyelidikan dan kajian loji pandu.
- Memastikan mutu barangan keluaran memenuhi piawaian yang ditetapkan dan menyampaikan maklumat tentang penemuan terkini pengeluaran kepada para usahawan.



Lembaga Pembangunan Pelaburan Negara (MIDA)

- MIDA merupakan sebuah agensi kerajaan yang terlibat dalam pengembangan dan penyelarasan pembangunan perusahaan di Malaysia. Agensi ini dahulunya dikenali sebagai Lembaga Kemajuan Perindustrian Malaysia.
- Objektif utama penubuhannya ialah mempromosi pelaburan Malaysia kepada pelabur asing. MIDA menjadi titik perhubungan pertama bagi pelabur-pelabur yang berhasrat mendirikan projek-projek pengeluaran dan perkhidmatan sokongan yang terbabit di Malaysia.
- Agensi ini memberikan khidmat runding cara kepada syarikat-syarikat asing yang beroperasi di Malaysia dan menyelaras pertukaran maklumat antara pertubuhan yang terlibat dalam kemajuan perusahaan.
- MIDA juga bertanggungjawab menilai permohonan lesen pengeluaran, permohonan insentif cukai dan juga permohonan pengecualian daripada duti import mahupun tarif.

Peranan Agensi Bukan Kerajaan:



Bank-bank Perdagangan



- Bank perdagangan ialah institusi kewangan yang menyediakan pelbagai kemudahan sumber pembiayaan kepada usahawan. Antara contoh bank perdagangan ialah Maybank, CIMB Bank, RHB Bank, AmBank dan sebagainya.
- Bank perdagangan menyediakan pelbagai kemudahan sumber pembiayaan kepada usahawan. Antaranya adalah seperti berikut:
 - (a) Modal permulaan
 - Pinjaman yang diberikan kepada usahawan yang ingin memulakan perniagaan.
 - Modal yang diperoleh daripada bank diberikan secara pinjaman berpenggal, pinjaman jangka pendek dan pinjaman jangka panjang.
 - (b) Sewa beli
 - Sewa beli ialah aktiviti menyewa aset dengan tujuan untuk membeli aset tersebut.
 - Bank akan membeli aset tersebut dan menyewakannya kepada usahawan.
 - Hak milik hanya akan berpindah kepada usahawan selepas semua ansuran dijelaskan. Contohnya, pembiayaan premis perniagaan dan kenderaan.
 - (c) Pajakan
 - Skim pajakan membolehkan usahawan menggunakan sesebuah mesin atau jentera dengan cara menyewanya daripada bank atau institusi kewangan bagi tempoh tertentu.
 - Bank mempunyai hak milik terhadap mesin atau jentera manakala usahawan sebagai penyewa.

(d) Overdraif

- Overdraif merupakan kemudahan kredit yang disediakan oleh bank perdagangan untuk pemegang akaun semasa. Melalui kemudahan ini, pemegang akaun semasa boleh mengeluarkan wang melebihi jumlah simpanan dalam akaun semasa mereka setakat had yang telah ditetapkan.
- Faedah hanya dikenakan ke atas jumlah overdraif yang digunakan mengikut kadar harian. Overdraif ini sesuai kepada usahawan yang kurang pasti tentang jumlah, masa dan tempoh pembiayaan yang diperlukan.

(e) Pemfaktoran

- Pemfaktoran merupakan kemudahan pembelian akaun belum terima atau invois yang disediakan oleh bank perdagangan.
- Bank akan membeli invois atau akaun belum terima pada harga diskaun.
- Melalui kemudahan ini, peniaga memindahkan tugas pengutipan hutang daripada pelanggannya kepada syarikat pemfaktoran.



Perbadanan Jaminan Kredit Malaysia Berhad (CGC)

- CGC membantu usahawan PKS untuk berdaya maju yang tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan pembiayaan daripada institusi kewangan.
- Berperanan sebagai pemberi jaminan kredit bagi memudahkan permohonan pinjaman atau pembiayaan usahawan diterima oleh pihak bank.
- CGC membantu PKS dengan menyediakan perlindungan jaminan kepada mereka.
- Pelbagai skim jaminan CGC dirangka bagi membantu PKS untuk memperoleh pembiayaan sehingga mencukupi jumlah yang diperlukan.



Persatuan-persatuan Perniagaan atau Perdagangan

- Menyediakan platform jaringan perniagaan kepada para usahawan misalnya menganjurkan lawatan penanda aras ke luar negara bagi melihat kemajuan teknologi perniagaan.
- Usahawan dapat meluaskan perniagaan masing-masing hasil kerjasama dalam persatuan dengan mengadakan persidangan atau sesi percambahan idea sesama ahli persatuan.
- Penyertaan dalam persatuan juga akan menyatukan usahawan dalam satu platform di samping membantu usahawan mencapai transformasi minda sekali gus mudah untuk mendapat sokongan bagi mengembangkan perniagaan.
- Antara contoh persatuan-persatuan perniagaan dan perdagangan ialah Dewan Perniagaan Islam Malaysia, Dewan Perniagaan Melayu Malaysia, Persekutuan Kilang-kilang Malaysia dan Persatuan Usahawan Internet Malaysia.



Institusi Kewangan Islam

- Melaksanakan urusan berlandaskan hukum syariah
- Pinjaman diberikan berdasarkan konsep:
 - i. Mudharabah (jualan dengan tambah untung)
 - ii. Bai Bithaman Ajil (bayaran tertangguh secara ansuran)
 - iii. Ijarah (pajakan)
 - iv. Bai at Takjiri (sewa beli)
 - v. Qardul Hassan (pinjaman ihsan tanpa untung)
 - vi. Bai al-Salam (tempahan)
 - vii. Ar-Rahnu (pajak gadai Islam)
 - viii. Kafalah (jaminan)



Koperasi

- Koperasi yang ditubuhkan haruslah di bawah pengawasan Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM).
- Tujuan koperasi ditubuhkan adalah untuk menawarkan pelbagai fungsi kepada ahlinya. Koperasi boleh ditubuhkan dengan fungsi kewangan dan perbankan, perumahan, pengguna, pengangkutan, perladangan, perindustrian, pembinaan dan perkhidmatan.
- Contohnya, koperasi yang ditubuhkan dengan fungsi kewangan dan perbankan boleh menjalankan aktiviti kewangan iaitu menyediakan pinjaman kepada anggota pada kadar faedah yang berpatutan.
- Usahawan boleh mendapatkan pinjaman daripada koperasi bagi menyelesaikan masalah kewangan seperti mengembangkan perniagaan atau urusan lain.

2.3.3 Perancangan Perniagaan Baharu

Terdapat empat peringkat utama dalam proses menjadi usahawan iaitu memperoleh peluang, mencari maklumat, mendapatkan sumber-sumber dan melaksanakan strategi perniagaan. Setiap usahawan perlu merancang dengan teliti sebelum memulakan perniagaan baharu. Dalam hal ini, terdapat pelbagai agensi kerajaan dan bukan kerajaan yang boleh membantu usahawan.

Berikut adalah beberapa contoh perniagaan baharu. Anda diminta untuk mendapatkan maklumat tentang agensi kerajaan dan bukan kerajaan yang dapat membantu setiap usahawan tersebut dengan menyatakan justifikasi yang bersesuaian.



AKTIVITI 1

Naim telah tamat pengajian di universiti dalam bidang agrotani. Sejak di universiti, beliau telah terlibat secara aktif dengan Kelab MyAgrosis. Beliau berhasrat untuk menceburkan diri secara serius dalam bidang tanaman hidroponik sayur-sayuran. Cadangkan agensi kerajaan dan bukan kerajaan yang dapat membantu Naim.



AKTIVITI 2

Fatimah bercadang untuk membuka butik pakaian wanita mengandungi dan kanak-kanak di Jasin, Melaka. Wang simpanannya sebanyak RM3,000 akan digunakan sebagai modal permulaan perniagaan. Beliau memerlukan modal pembiayaan sebanyak RM10,000. Beliau sedang mencari lokasi yang sesuai untuk menyewa lot kedai bagi menjalankan perniagaan tersebut. Cadangkan agensi kerajaan dan bukan kerajaan yang boleh membantu Fatimah.



AKTIVITI 3

Melissa menghasilkan produk kosmetik dan bercadang mengkomersialkan produk tersebut dengan jenama sendiri. Cadangkan kepada Melissa agensi kerajaan yang dapat dihubungi bagi membantunya mengembangkan perniagaan tersebut.

Peranan Keusahawanan kepada Pembangunan

- Diri
- Keluarga
- Masyarakat
- Negara
- Agama

Kelebihan Usahawan sebagai Kerjaya

- Peluang yang tiada batasan
- Pemilikan perniagaan atau organisasi
- Punca pendapatan atau ganjaran
- Membaiki status diri dan masyarakat
- Kerjaya yang boleh diwarisi

Ciri-ciri Usahawan

- Kreatif
- Inovatif
- Bijak merebut peluang
- Berwawasan atau berpandangan jauh
- Memiliki dorongan dalaman
- Tidak mudah putus asa
- Berani mengambil risiko
- Keupayaan memimpin
- Berdaya saing



PEMBANGUNAN

Profil Usahawan

- Latar belakang
- Faktor dorongan
- Cabaran dan halangan
- Cara menghadapi cabaran dan halangan
- Kejayaan
- Prinsip hidup

Agensi Kerajaan dan Bukan Kerajaan dalam Pembangunan Keusahawanan

Agensi Kerajaan

- Majlis Amanah Rakyat (MARA)
- SME Corp.
- FAMA
- MARDI
- SIRIM

Agensi Bukan Kerajaan

- Bank-bank perdagangan
- Perbadanan Jaminan Kredit Malaysia Berhad (CGC)
- Persatuan-persatuan Peniagaan atau Perdagangan
- Institusi Kewangan Islam
- Koperasi

Peranan Agensi Kerajaan dan Bukan Kerajaan dalam Pembangunan Keusahawanan

- Pembiayaan (modal)
- Khidmat pemasaran
- Khidmat penyelidikan dan pembangunan
- Pengkomersialan produk hasil penyelidikan
- Khidmat nasihat dan latihan
- Kemudahan infrastruktur
- Khidmat jaringan perniagaan
- Penguatkuasaan
- Pusat inkubator



REFLEKSI DIRI

Tandakan (✓) pada ruangan yang sesuai.

Selepas mempelajari bab ini, kefahaman saya tentang:

Bil	Perkara			
1	Peranan keusahawanan.			
2	Peranan keusahawanan dalam situasi perniagaan.			
3	Kelebihan keusahawanan sebagai kerjaya.			
4	Ciri-ciri usahawan.			
5	Profil tokoh usahawan dalam negara.			
6	Peranan kerajaan dan bukan kerajaan yang menggalakkan pembangunan keusahawanan.			
7	Agensi-agensi kerajaan dan bukan kerajaan dalam sesebuah perniagaan.			
8	Perniagaan baharu dan agensi kerajaan dan bukan kerajaan yang boleh dilibatkan.			



LATIHAN PENGUKUHAN

Soalan Objektif

Jawab semua soalan berikut.

1. Bagaimanakah peranan keusahawanan dapat menyumbang kepada pembangunan masyarakat?
 - I. meningkatkan pemberian subsidi
 - II. mengurangkan kadar jenayah
 - III. mewujudkan peluang pekerjaan
 - IV. meningkatkan pergantungan kepada usahawan
 - A. I dan II
 - B. II dan III
 - C. I dan IV
 - D. III dan IV
2. Antara berikut, yang manakah **bukan** sebab seseorang itu ingin menjadi usahawan?
 - A. Bebas membuat keputusan sendiri.
 - B. Mewarisi perniagaan kepada ahli keluarga.
 - C. Jalan singkat untuk mendapat kekayaan.
 - D. Menunaikan tanggungjawab sosial kepada masyarakat.
3. Apakah ciri-ciri seorang usahawan?
 - I. Kreatif
 - II. Berkepimpinan
 - III. Berdaya saing
 - IV. Berani mengambil risiko tinggi
 - A. I, II dan IV
 - B. I, II dan III
 - C. II, III dan IV
 - D. I, III dan IV
4. Puan Ai Leen merupakan seorang pengusaha restoran makanan Barat dan telah mempunyai beberapa buah cawangan di bandar-bandar utama. Beliau sentiasa percaya bahawa kejayaannya adalah hasil usaha penat lelahnya selama hampir 15 tahun berkecimpung dalam bidang makanan. Ciri usahawan yang ditunjukkan oleh Puan Ai Leen di atas adalah _____.
 - A. kreatif
 - B. berwawasan
 - C. tidak berputus asa
 - D. mempunyai dorongan dalaman

5. Bagaimanakah kerajaan dapat membantu untuk membangunkan aktiviti keusahawanan?
- Menyediakan pembiayaan kewangan kepada usahawan.
 - Mengkomersialkan hasil ciptaan produk usahawan.
 - Memberikan khidmat nasihat dan latihan.
 - Menyediakan premis perniagaan secara percuma.
- A. I dan IV
B. II dan III
C. I, II dan III
D. Semua di atas
6. Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI) ditubuhkan oleh pihak kerajaan bertujuan untuk _____.
- menyediakan modal kepada petani
 - menyediakan premis perniagaan makanan
 - melaksanakan penguatkuasaan kepada peniaga makanan
 - menjalankan penyelidikan terhadap produk makanan berasaskan pertanian
7. Berikut merupakan agensi yang menyediakan bantuan untuk usahawan yang menjalankan perniagaan berasaskan pertanian **kecuali** _____.
- FAMA
 - MARDI
 - MDEC
 - AGRO BANK
8. Antara berikut, yang manakah **bukan** merupakan langkah kerajaan untuk meningkatkan penyertaan bumiputera dalam kegiatan keusahawanan?
- Menyediakan kemudahan infrastruktur.
 - Memberi bantuan teknikal dan kewangan.
 - Menyediakan latihan teknikal dan vokasional.
 - Menjalankan kegiatan perniagaan dan perdagangan.
9. _____ dilaksanakan oleh agensi kerajaan supaya usahawan tidak mengaut keuntungan secara berlebihan.
- Penguatkuasaan
 - Khidmat pemasaran
 - Khidmat nasihat dan latihan
 - Khidmat penyelidikan dan pembangunan
10. Mengapakah usahawan perlu terlibat dalam persatuan perniagaan?
- Membuka peluang perniagaan kepada usahawan.
 - Sebagai jalan pintas untuk mendapatkan jaringan perniagaan.
 - Memudahkan usahawan melakukan piket secara besar-besaran.
 - Memudahkan usahawan mendapatkan sokongan untuk mendapat tender perniagaan.

Soalan Subjektif

Jawab semua soalan di bawah.

1. Huraikan peranan keusahawanan kepada pembangunan masyarakat.

2. Bagaimanakah keusahawanan boleh dijadikan sebagai kerjaya yang boleh diwarisi?

3. Jelaskan ciri utama usahawan yang berdaya saing.

4. Huraikan tiga peranan agensi kerajaan bagi menggalakkan pembangunan keusahawanan.

5. Jelaskan fungsi Majlis Amanah Rakyat (MARA) membantu usahawan dalam perniagaan.

6. Terangkan perbezaan antara bank perdagangan dengan CGC.

7. Amirul merupakan seorang usahawan yang menjalankan perniagaan membaik pulih sofa dan kusyen kenderaan yang diwarisi daripada bapanya. Perniagaan tersebut telah beroperasi hampir 20 tahun. Kini, beliau mempunyai empat orang pekerja sepenuh masa bagi membantunya mengusahakan perniagaan tersebut. Pelanggannya juga datang dari merata-rata tempat kerana hasil kerjanya yang berkualiti.
 - (a) Jelaskan ciri-ciri usahawan yang ada pada Amirul.
 - (b) Berdasarkan pernyataan di atas, bincangkan sumbangan perniagaan Amirul kepada masyarakat.

8. Puan Izma menjalankan perniagaan biskut di Shah Alam, Selangor sejak lima tahun yang lalu. Beliau memperoleh Sijil Kemahiran Malaysia dari Institut Kemahiran Belia Negara. Puan Izma menggajikan seorang pembantu dan bercadang mengembangkan pemasaran produknya ke sekitar Lembah Klang.
 - (a) Adakah anda bersetuju dengan cadangan Puan Izma? Kemukakan alasan anda.
 - (b) Cadangkan agensi yang boleh membantu Puan Izma bagi mengembangkan perniagaannya.

9. Jelaskan kelebihan keusahawanan dari segi:
 - (a) memperoleh peluang yang tiada batasan.
 - (b) kerjaya yang boleh diwarisi.

10. Huraikan agensi kerajaan yang dapat membantu perkembangan sesebuah perniagaan yang terlibat dengan industri asas tani.

11. Bagaimanakah koperasi dapat membantu perkembangan sebuah perniagaan?

12. Baca petikan di bawah dengan teliti.

Bateriku.com

Setiap kenderaan memerlukan bateri sebagai jantung untuknya bergerak. Penyelenggaraan bateri kenderaan juga perlu dilakukan secara berkala supaya pemandu tidak menghadapi masalah dalam perjalanan. Green Initiative Sdn. Bhd., anak syarikat Astra Simfoni Sdn. Bhd. telah ditubuhkan oleh Azarol Faizi pada tahun 2007 dan terlibat dalam bidang pengumpulan bateri terpakai (*scrap battery*), penyelidikan dan pembangunan bateri teknologi hijau dan pembekalan bateri automotif kepada pasaran REM (*replacement market*). Syarikat ini memasarkan bateri jenama ASTRA dan juga jenama terkenal lain melalui Bateriku.com. Perkhidmatan penghantaran serta pemasangan bateri secara terus untuk kenderaan di Semenanjung Malaysia. Bateriku.com merupakan perkhidmatan '*battery-on demand*' yang dapat memberikan kemudahan, harga yang kompetitif, tiada caj tambahan dikenakan untuk penghantaran, pemasangan, pemeriksaan bateri dan alternator secara percuma serta menjimatkan masa pengguna kenderaan.

Bateriku.com yang dilancarkan pada tahun 2014 telah berjaya menjana hasil jualan yang menguntungkan sejak penubuhannya. Dengan menggunakan model perniagaan yang mampan (*sustainable*), Azarol turut menyediakan peluang kepada sesiapa sahaja yang ingin menjadi juruteknik bergerak bebas (*freelance mobile technician*) untuk menjana pendapatan tambahan serta menjadi ejen pemasar bagi produk Bateriku.com dengan harga yang berpatutan. Sebagai sebuah syarikat yang menggunakan teknologi terkini, aplikasi mudah alih Bateriku.com dibangunkan secara teliti bagi memastikan pelanggan mendapat perkhidmatan yang berkualiti. Bateriku.com dalam perancangan untuk menjalankan kerjasama dengan rakan kongsi di Singapura, Bangkok dan Jakarta agar menjadi sebuah perniagaan yang berdaya saing di peringkat serantau.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada laman sesawang www.bateriku.com

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

- (a) Nyatakan ciri-ciri usahawan yang wujud dalam diri Azarol Faizi.
- (b) Pada pandangan anda, mengapakah Azarol Faizi menjadikan keusahawanan sebagai kerjaya?
- (c) Bagaimanakah peranan keusahawanan yang dilaksanakan oleh Azarol Faizi dapat membantu pembangunan masyarakat?
- (d) Bincangkan agensi kerajaan yang boleh membantu Azarol Faizi mengembangkan perniagaannya.
- (e) Sekiranya Azarol Faizi mendaftar sebagai ahli persatuan perniagaan, huraikan manfaat yang dapat diperolehnya.

BAB 3

PEMBENTUKAN KEPERIBADIAN USAHAWAN

STANDARD PEMBELAJARAN

- 3.1.1 Menyatakan definisi visi, misi dan objektif.
- 3.1.2 Menghuraikan visi, misi dan objektif yang telah ditetapkan.
- 3.1.3 Mengenal pasti kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT) kepada diri sebagai bakal usahawan.
- 3.1.4 Mengaplikasikan analisis SWOT/TOWS untuk membentuk strategi pembangunan diri.
- 3.1.5 Menyedia dan membenteng rancangan pembangunan diri sebagai bakal usahawan.
- 3.2.1 Menyatakan kemahiran asas keusahawanan individu dan hubungan manusia.
- 3.2.2 Menghuraikan kemahiran asas keusahawanan individu dan hubungan manusia.
- 3.2.3 Mengaplikasikan kemahiran asas keusahawanan dalam suatu situasi.
- 3.2.4 Menganalisis dan menjustifikasikan suatu situasi yang diberi berdasarkan kemahiran asas keusahawanan.
- 3.3.1 Menyatakan definisi pengurusan kewangan.
- 3.3.2 Menerangkan kepentingan pengurusan kewangan yang cekap.
- 3.3.3 Menghuraikan implikasi pengurusan kewangan yang lemah terhadap usahawan.
- 3.3.4 Menghuraikan pengurusan kredit dan hutang serta pelan perancangan kewangan.
- 3.3.5 Menyediakan pelan perancangan kewangan usahawan daripada maklumat yang diberi.



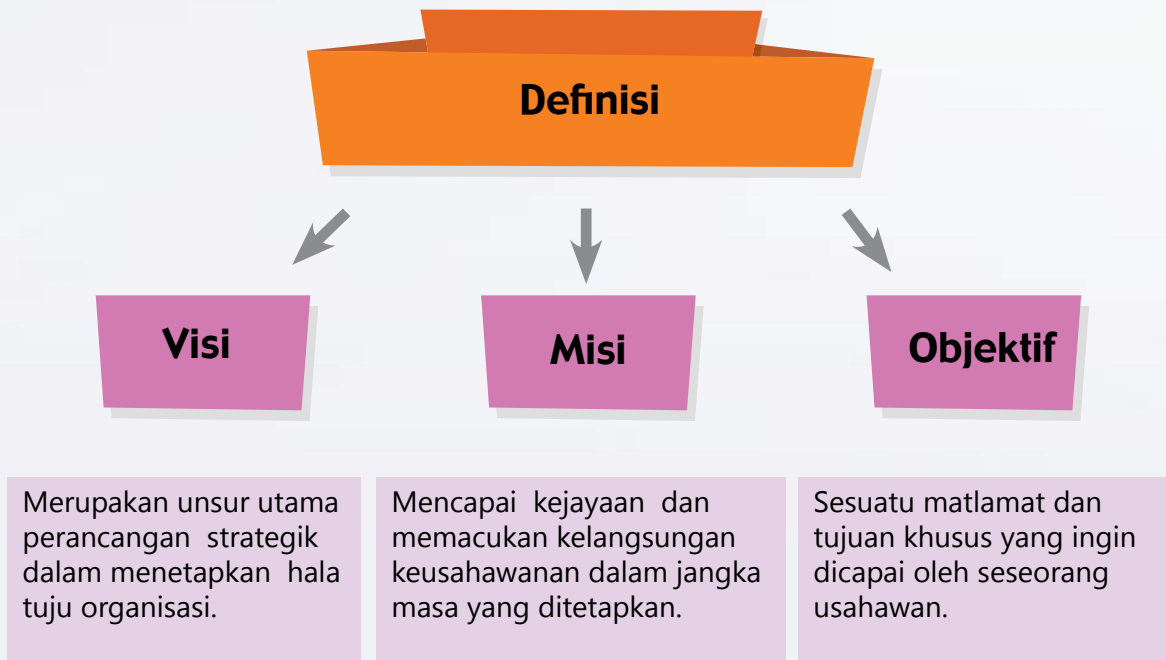
KATA KUNCI

- Pembiayaan aset
- Pinjaman peribadi
- Kad kredit
- Pelan perancangan kewangan
- Sumber dana

3.1 Pembangunan Diri Usahawan

Seorang usahawan perlu mempunyai visi, misi dan objektif untuk memastikan kejayaan dalam bidang keusahawanan.

3.1.1 Definisi Visi, Misi dan Objektif



3.1.2 Visi, Misi dan Objektif yang telah Ditetapkan

Visi dan misi yang telah dibuat oleh usahawan akan menjadi dorongan untuk para usahawan supaya terus mengorak langkah dengan lebih jauh dalam bidang perniagaan agar terus maju. Selain itu, usahawan dapat melihat sendiri dimanakah tahap prestasi yang telah dicapai dan bebas menentukan langkah untuk mencapai misi, matlamat dan hala tuju yang telah ditetapkan.

Visi dan Misi Usahawan

Menetapkan arah dan hala tuju perniagaan yang ingin dicapai. Penetapan ini biasanya berkaitan dengan tujuan usahawan menjalankan perniagaan itu atau berdasarkan keperluan pelanggan dan pasaran.

Soalan:
Ke mana hala tuju anda sebagai usahawan?

Visi

Tempoh:
Lima tahun ke atas.

Perubahan:
Perubahan tidak seharusnya berlaku. Jika perlu perubahan, harus diminimumkan dan perubahan sewajarnya dilakukan untuk tempoh yang ditetapkan.

Menetapkan cara usahawan ingin mencapai hala tuju yang ditetapkan.

Soalan:
Bagaimanakah usahawan dapat mencapai misi?

Misi

Tempoh:
Dari sekarang hingga lima tahun.

Perubahan: Perubahan dapat dilakukan dari segi segmen pasaran, pengurusan modal, pembangunan penjenamaan dan sebagainya.

Objektif hendaklah merangkumi:

UNSUR	KETERANGAN
Spesifik (<i>Specific-S</i>)	Pernyataan objektif hendaklah dinyatakan secara khusus dan boleh diukur secara kuantitatif iaitu dalam bentuk angka, nombor, masa dan wang ringgit. Hal ini adalah untuk memastikan sesuatu objektif dapat dicapai.
Boleh diukur (<i>Measurable-M</i>)	Objektif yang ditetapkan boleh diukur secara kuantitatif dan kualitatif serta boleh dibandingkan dengan pencapaian sebelum dan selepas sesuatu aktiviti perniagaan dilaksanakan.
Boleh dicapai (<i>Attainable-A</i>)	Sesuatu objektif yang ditetapkan hendaklah mampu dicapai.
Munasabah (<i>Realistic-R</i>)	Sesuatu objektif yang ditetapkan haruslah munasabah dan perlu mengambil kira beberapa faktor seperti modal dan kebolehan usahawan. Hal ini adalah untuk memastikan objektif yang ditetapkan itu tidak mustahil untuk dicapai.
Jangka masa (<i>Time frame-T</i>)	Penentuan objektif perlu ada penetapan jangka masa yang perlu dicapai. Contohnya, setahun, tiga tahun atau lima tahun.

3.1.3 Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (SWOT) kepada Diri sebagai Bakal Usahawan



Rajah 3.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu analisis yang menggambarkan situasi yang sedang dihadapi oleh seseorang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan dalam dirinya. SWOT juga menganalisis peluang dan ancaman yang hadir dari persekitaran usahawan itu yang boleh memberi impak kepada usahawan tersebut.

Kekuatan (*Strengths-S*)

a.

Situasi yang merupakan kekuatan dalaman individu usahawan tersebut yang dapat dilihat daripada kompetensi keusahawanan diri.

Contoh kekuatan:

- mempunyai kemampuan menganalisis dengan baik
- mempunyai kemahiran dan pengalaman
- bersedia untuk bekerja keras
- berani meneroka perkara yang baharu
- boleh berkomunikasi dengan berkesan
- mampu menyelesaikan masalah dengan baik
- membentuk jaringan dengan usahawan lain
- berdisiplin
- bersemangat kental dan tabah

Kelemahan (*Weaknesses -W*)

b.

Situasi yang merupakan kelemahan dalaman usahawan tersebut akan menghalang beliau daripada menjadi seorang usahawan yang berdaya saing.

Contoh kelemahan:

- kurang cekap dalam pengurusan dan pentadbiran
- suka bertangguh dalam membuat kerja
- kurang pengalaman
- tidak berfikiran jauh
- mudah bosan terhadap sesuatu yang sering dilakukan
- kemahiran terhad
- tidak menepati masa
- tidak berani mengambil risiko

Peluang (*Opportunities-O*)

c.

Situasi luaran yang merupakan peluang kepada seseorang usahawan untuk berjaya dalam bidang keusahawanan pada masa hadapan. Seseorang usahawan perlu mencari peluang untuk memperoleh kejayaan yang memungkinkan perniagaan yang akan diceburinya mampu berkembang pada masa hadapan.

Contoh peluang:

- peruntukan geran daripada kerajaan
- tawaran latihan dan pembiayaan daripada agensi-agensi berkaitan
- dapat memulakan jenis perniagaan dengan modal yang rendah
- permintaan tinggi dalam pasaran
- munculnya teknologi baharu
- kepesatan perdagangan semakin meningkat
- sekatan perdagangan antarabangsa untuk mengurangkan import

Ancaman (*Threats-T*)

d.

Ancaman adalah cabaran yang harus dihadapi oleh individu usahawan untuk menghadapi pelbagai faktor yang akan menghalang kejayaan seseorang usahawan. Jika tidak diatasi dengan segera, ancaman tersebut akan menjadi penghalang kepada seseorang usahawan.

Contoh ancaman:

- persaingan
- perubahan teknologi
- munculnya produk baharu
- peraturan dan polisi baharu
- bantuan kerajaan terhad
- kemelesetan ekonomi
- harga bahan mentah meningkat

3.1.4 Aplikasi Analisis SWOT untuk Membentuk Strategi Pembangunan Diri

Analisis SWOT atau TOWS ialah cara yang sangat berkesan untuk mengenal pasti kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman.

1

Kekuatan

Analisis SWOT bagi kekuatan, anda boleh menggunakan soalan-soalan berikut:

- Apakah kelebihan daya saing yang anda ada?
- Apakah perkara baik yang sering anda lakukan?
- Apakah sumber-sumber sedia ada yang anda miliki?

Senaraikan kekuatan diri anda.

2

Kelemahan

Analisis SWOT bagi kelemahan, anda boleh menggunakan soalan-soalan berikut.

- Apakah kekurangan diri anda?
- Apakah faktor penghalang kepada usaha untuk memajukan diri?
- Apakah sikap negatif yang anda dalam diri anda?

Senaraikan kelemahan diri anda.

3

Peluang

Analisis SWOT bagi peluang, anda boleh menggunakan soalan-soalan berikut:

- Apakah perubahan trend pasaran dan teknologi?
- Apakah perubahan dari segi pelanggan dan gaya hidup masyarakat?
- Apakah peluang daripada perubahan polisi kerajaan?

Senaraikan peluang yang anda ada.

4

Ancaman

Analisis SWOT bagi ancaman, anda boleh menggunakan soalan-soalan berikut:

- Apakah halangan yang anda hadapi?
- Apakah perkara yang dibuat oleh usahawan lain dan anda dapati berbeza?
- Adakah perubahan teknologi mengancam status anda seperti pekerjaan dan sebagainya?

Senaraikan ancaman yang mungkin anda hadapi.

Contoh situasi:

Luqman Hakim mempunyai kelulusan dan kemahiran dalam bidang pertanian tetapi beliau tidak mahir dalam bidang perakaunan. Beliau juga kurang cekap menguruskan aliran tunai. Luqman Hakim amat meminati bidang keusahawanan dan beliau perlu mengatasi kelemahannya. Pada masa yang sama, rakannya ada memberitahu tentang kerajaan menawarkan polisi bagi menggalakkan graduan muda sepertinya untuk menceburkan diri dalam bidang keusahawanan. Selain itu, bantuan kewangan dan latihan turut diberikan kepada graduan yang berminat. Walau bagaimanapun, Luqman Hakim berasa bimbang tentang perubahan teknologi yang berlaku akan turut merubah industri pertanian sedia ada.

SWOT berdasarkan situasi di atas:

Kekuatan	Mempunyai kelulusan dan kemahiran dalam bidang pertanian (S1).
Kelemahan	Tidak mahir dalam bidang perakaunan dan pengurusan aliran tunai (W1).
Peluang	Polisi kerajaan menggalakkan graduan muda untuk menceburi bidang pertanian dan menawarkan bantuan kewangan serta latihan (O1).
Ancaman	Perubahan teknologi yang berlaku turut akan memberi kesan kepada bidang perindustrian yang sedia ada (T1).

SWOT	Kekuatan S1 Mempunyai kelulusan dan kemahiran dalam bidang pertanian	Kelemahan W1 Tidak mahir dalam bidang perakaunan dan pengurusan aliran tunai
Peluang O1 Polisi kerajaan menggalakkan graduan muda untuk menceburi bidang pertanian dan menawarkan bantuan kewangan serta latihan	S1 + O1= Dapatkan geran dan mengikuti latihan	W1 + O1= Hadir latihan berkaitan bidang perakaunan
Ancaman T1 Perubahan teknologi yang berlaku turut akan memberi kesan kepada bidang perindustrian yang sedia ada	S1 + T1= Menghadiri latihan tentang teknologi	W1 + T1= Mempelajari sistem perakaunan yang berasaskan teknologi

Strategi

Luqman Hakim boleh menetapkan beberapa objektif yang perlu dicapai berdasarkan analisis SWOT di atas. Contohnya, mengikuti latihan perakaunan dan memohon geran daripada pihak kerajaan.




AKTIVITI PAK 21

Tajuk: Kenali SWOT-TOWS Pembangunan Diri

Cara pelaksanaan:

1. Anda berminat untuk membuka sebuah perniagaan kecil-kecilan selepas tamat peperiksaan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) di kawasan perumahan anda.
2. Kenal pasti kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perniagaan anda serta isikan di dalam ruangan S, W, O dan T.
3. Bentukkan Strategi Kekuatan-Peluang, Strategi Kekuatan-Ancaman, Strategi Kelemahan-Peluang dan Strategi Kelemahan-Ancaman bagi perniagaan anda.

	Kekuatan (S) 	Kelemahan (W)
Peluang (O) 	Strategi Kekuatan-Peluang 	Strategi Kelemahan-Peluang
Ancaman (T) 	Strategi Kekuatan-Ancaman 	Strategi Kelemahan-Ancaman

3.1.5 Rancangan Pembangunan Diri sebagai Bakal Usahawan

Berdasarkan analisis SWOT-TOWS yang telah anda kenal pasti dalam aktiviti yang lepas, seseorang usahawan boleh membuat perancangan rapi untuk pembangunan diri. Dalam aktiviti seterusnya, usahawan boleh menyatakan perancangan yang sesuai untuk pembangunan diri.

i. Pembangunan Minda dan Emosi

Pembangunan minda adalah amat penting dalam diri seseorang usahawan. Secara khususnya pembangunan minda adalah seperti mempunyai matlamat cemerlang, berwawasan, mampu mengubah suai matlamat, mengambil risiko, mempelajari daripada maklum balas dan sifat ingin berjaya. Walau bagaimanapun, pembangunan minda atau intelektual perlu seiring dengan pembangunan emosi kerana dalam bidang keusahawanan, ketahanan emosi juga amat penting semasa turun naik sesuatu perniagaan. Jika seseorang usahawan itu hanya mempunyai kebolehan minda tanpa ketahanan emosi, kebarangkalian seseorang untuk berjaya adalah agak tipis. Sebagai contoh, kecekalan seseorang usahawan semasa sesuatu perusahaan mengalami kerugian dapat mengelakkan usahawan daripada berputus asa.

ii. Pembangunan Sahsia

Pembangunan sahsiah diri adalah amat penting untuk menjadi usahawan berjaya. Pembangunan sahsiah dibentuk berasaskan kepada gabungan ciri-ciri keusahawanan. Ciri-ciri usahawan itu boleh dipelajari. Latihan menilai potensi keusahawanan dapat membantu membangunkan sahsiah keusahawanan diri seseorang.

iii. Pembangunan Kemahiran Teknikal

Usahawan perlu meningkatkan diri dengan kemahiran teknikal seperti mahir menggunakan aplikasi komputer, mesin dan alat-alat lain. Pembangunan kemahiran teknikal boleh diperoleh melalui program pendidikan atau latihan formal daripada agensi-agensi kerajaan dan bukan kerajaan. Pembangunan kemahiran teknikal juga boleh diperoleh melalui pendidikan atau latihan tidak formal seperti melayari Internet.

3.2 Kemahiran Asas Keusahawanan

Seseorang usahawan perlu mempunyai kemahiran asas keusahawanan. Kemahiran asas keusahawanan ini adalah penting untuk membantu usahawan membaiki kelemahan dengan peluang yang ada dan menangani ancaman serta peluang. Sebagai contoh, apabila berlaku permasalahan dalam kalangan masyarakat, usahawan dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi. Usahawan memerlukan kemahiran untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dengan menyediakan produk atau perkhidmatan yang menepati cita rasa pelanggan.

3.2.1 Jenis Kemahiran Asas Keusahawanan

Kemahiran asas keusahawanan terbahagi kepada dua iaitu kemahiran asas keusahawanan individu dan kemahiran keusahawanan hubungan manusia.

Terdapat empat kemahiran asas keusahawanan individu iaitu:



Terdapat lima kemahiran asas keusahawanan hubungan manusia iaitu:



3.2.2 Kemahiran Asas Keusahawanan Individu dan Hubungan Manusia

Bidang keusahawanan telah memainkan peranan penting dalam pembangunan ekonomi sesebuah negara. Individu yang mempunyai asas keusahawanan dapat membantu melahirkan individu yang berjaya.

Kemahiran Asas Keusahawanan Individu

(a) Kemahiran Berfikir


Berfikir ialah satu cara menggunakan akal untuk menyelesaikan masalah. Dalam keusahawanan kemahiran berfikir adalah penting untuk menilai kewajaran sesuatu idea, meneliti kebenaran, menilai kebaikan dan kelemahan sesuatu hujah, membuat pertimbangan yang wajar dengan menggunakan alasan dan bukti yang munasabah.





i. Kemahiran Berfikir Secara Kreatif

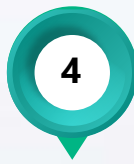
Kemahiran berfikir secara kreatif ialah kebolehan untuk mencerna dan menghasilkan idea asli dan bersifat generatif. Idea baharu terhasil melalui ilham atau gabungan idea-idea yang ada. Berfikir secara kreatif dapat meneroka pelbagai kemungkinan, menghasilkan sesuatu yang baharu, asli dan bernilai, menjana idea dan mencipta.


Berikut merupakan cara menjana idea kreatif:

- 

1 Sumbang saran
Perbincangan intensif untuk menyelesaikan masalah tertentu dan mendapatkan idea-idea baharu.
- 

2 Analogi paksaan
Mengumpul maklumat yang paling menarik dan berguna sekali untuk mendapatkan pandangan baharu atau alternatif sebagai penyelesaian.
- 

3 Lakukan
Dilaksanakan beberapa peringkat iaitu menganalisis masalah, menjanakan idea untuk mendapatkan penyelesaian, mengkaji secara terperinci untuk memilih idea yang terbaik dan akhir sekali melaksanakan penyelesaian yang dipilih.
- 

4 Pemetaan minda
Teknik menggunakan gambar dan frasa perkataan untuk menyusun dan membina pemikiran dalam bentuk tidak selari (*non-linear*).
- 

5 Kumpulan nominal
Memberi idea dan membincangkannya untuk mendapatkan penjelasan dan membuat penilaian. Akhirnya undian dibuat secara rahsia ke atas idea tersebut mengikut pilihan majoriti.

ii. Kemahiran Berfikir Secara Kritis

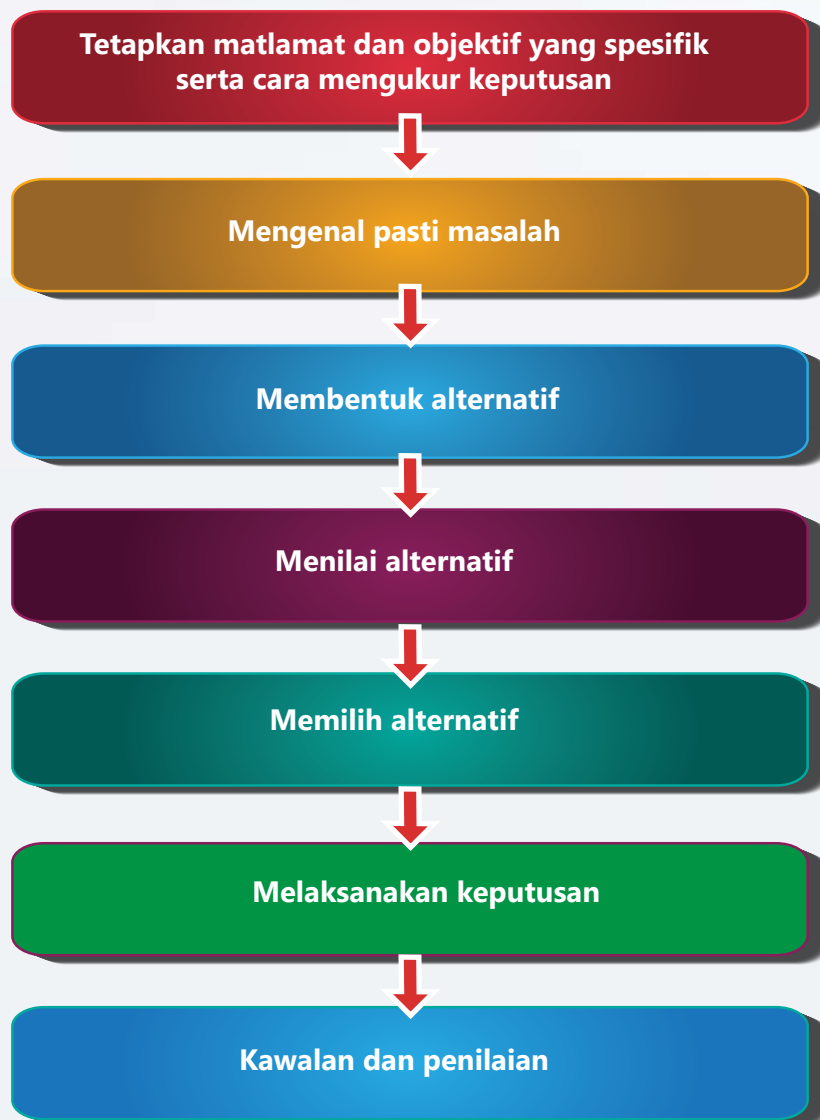
Kemahiran berfikir secara kritis merupakan sejenis pemikiran yang bersifat terbuka dalam menerima sesuatu idea atau pendapat dan berupaya untuk cuba mempertimbangkan idea itu semula dengan menganalisis semula secara kritis dan mengambil kira pelbagai aspek.

Pemikiran kritis turut memungkinkan pencernaan beberapa idea dan konsep baharu yang lebih sempurna daripada pandangan atau idea yang sedia ada. Kemahiran berfikir secara kritis adalah kemahiran berfikir untuk membuat penilaian tentang sesuatu data atau maklumat. Usahawan memerlukan kemahiran untuk membuat analisis data dengan cara:

- membanding
- membeza
- menyusun atur
- mengelas
- mengenal pasti sebab dan akibat

(b) Kemahiran Membuat Keputusan dan Menyelesaikan Masalah

Kemahiran membuat keputusan adalah proses memilih satu daripada beberapa pendekatan untuk menyelesaikan masalah. Proses membuat keputusan adalah seperti ditunjukkan dalam rajah di bawah. Walau bagaimanapun, proses yang ditunjukkan bukanlah satu kaedah yang tetap tetapi boleh berubah-ubah mengikut kesesuaian.



Rajah 3.2 Proses membuat keputusan dan menyelesaikan masalah

Proses membuat keputusan adalah seperti berikut:

i. Tetapkan matlamat dan objektif yang spesifik serta kaedah mengukur keputusan

Usahawan perlu menetapkan matlamat dan objektif yang hendak dicapai. Selepas itu, usahawan perlu menetapkan cara untuk mengukur pencapaian.

ii. Mengenal pasti masalah

Pada peringkat ini, usahawan mengenal pasti perkara yang memerlukan penyelesaian. Hal ini boleh dijelaskan melalui kajian punca masalah secara terperinci dan mengadakan perbincangan dengan pihak yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dengan permasalahan tersebut. Antara beberapa perkara yang perlu diberi perhatian pada peringkat ini ialah:

- persetujuan bersama tentang definisi masalah yang memerlukan penyelesaian.
- punca masalah.

iii. Membentuk alternatif

Sebelum membuat apa-apa keputusan, beberapa alternatif perlulah dibuat oleh usahawan dengan mengkaji kesan daripada setiap alternatif. Pada peringkat ini, persekitaran dalaman dan luaran organisasi serta faktor masa dan kos dikaji untuk mendapatkan alternatif yang boleh membawa kepada penyelesaian masalah.

Kaedah yang sering digunakan dalam membentuk alternatif adalah melalui sesi sumbang saran. Sesi sumbang saran bertujuan untuk mendapatkan sebanyak mungkin penyelesaian masalah.

Semasa sesi sumbang saran, empat perkara perlu diberi perhatian:

- Tidak boleh mengkritik pendapat orang lain.
- Menggalakkan penjanaan idea-idea.
- Mengutamakan kuantiti.
- Menggalakkan cantuman dan peningkatan idea.

Menilai alternatif

Pada peringkat ini, setiap alternatif akan dibentuk, dinilai dan dibandingkan. Setiap alternatif perlu dipertimbangkan berdasarkan keupayaan organisasi dan kesediaan usahawan untuk membuat keputusan.

Umumnya, keupayaan usahawan membuat penilaian bergantung kepada matlamat dan objektif yang ditetapkan oleh organisasinya. Penilaian yang dibuat bergantung pada situasi berikut iaitu:

1. Kepastian

Usahawan mempunyai maklumat yang tepat, boleh diukur dan boleh dipercayai dan hasil daripada setiap alternatif.

2. Risiko

Usahawan tidak mempunyai maklumat secara keseluruhan tetapi mempunyai gambaran yang cukup tentang kebarangkalian sesuatu alternatif.

3. Ketidakpastian

Usahawan mempunyai terlalu sedikit maklumat atau tiada maklumat langsung untuk menjangkakan kebarangkalian alternatif.

Rajah 3.3 Situasi membuat penilaian alternatif

v Memilih alternatif dan membuat keputusan

Setelah menilai alternatif yang dibentuk, usahawan perlu memilih satu atau beberapa alternatif untuk mencapai matlamat dan objektif yang ditetapkan. Alternatif yang dipilih sepatutnya yang paling baik, menguntungkan dan berfaedah serta boleh dilaksanakan. Kemungkinan juga usahawan memilih alternatif yang merupakan kompromi antara pelbagai faktor yang telah dipertimbangkan. Masalah tidak semestinya diselesaikan mengikut cara dan pengalaman lepas tetapi haruslah menjadi garis panduan pada masa hadapan.

vi Melaksanakan keputusan

Keputusan yang dibuat hendaklah dilaksanakan dengan berkesan untuk mencapai matlamat dan objektif yang ditetapkan. Usahawan perlu membuat rancangan untuk memenuhi keperluan dan masalah yang mungkin timbul daripada pelaksanaan keputusan tersebut. Selain menyediakan sumber yang diperlukan, usahawan hendaklah melantik individu yang akan bertanggungjawab melaksanakan keputusan ini. Salah satu cara yang terbaik untuk memastikan keputusan dapat dilaksanakan secara lancar adalah melalui komunikasi berkesan dengan individu dan kumpulan yang terlibat.

vii Kawalan dan penilaian

Bagi setiap keputusan yang dibuat, usahawan hendaklah membentuk kawalan sistem untuk mendapatkan laporan kemajuan. Sebaik-baiknya, satu sistem pengukuran hasil secara berkala hendaklah dibentuk. Sekiranya terdapat perbezaan antara hasil sebenar dan hasil yang dirancang atau timbul masalah baharu, usahawan mesti bersedia membuat pembetulan atau perubahan.

(c) Kemahiran Runding Cara

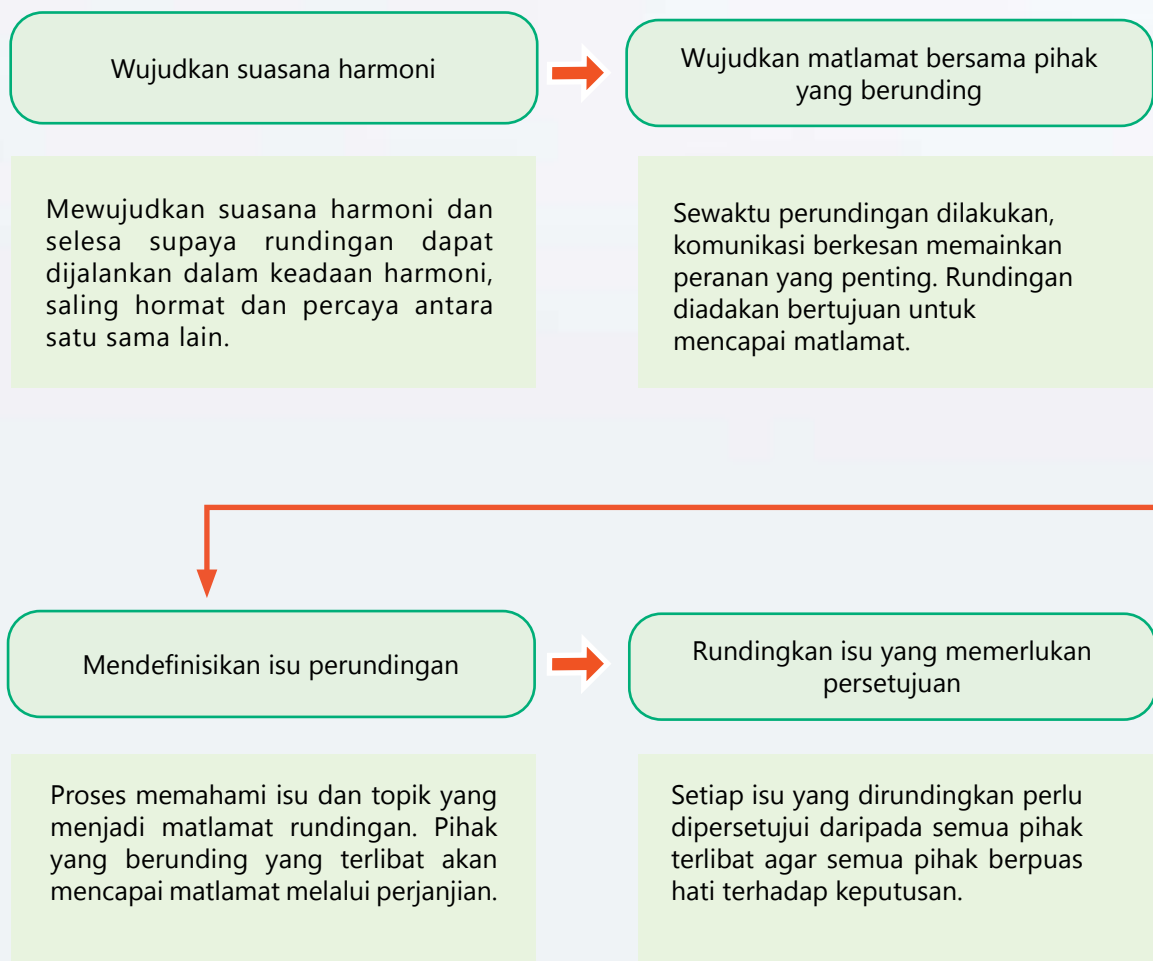
Rundingan ialah suatu proses untuk mencapai keputusan bersama melalui proses berbincang dan bertolak ansur. Tujuan rundingan dijalankan adalah untuk mengatasi jurang perbezaan yang wujud dalam syarat-syarat perjanjian dan untuk menyelesaikan konflik yang berlaku hasil daripada perbezaan pendapat.



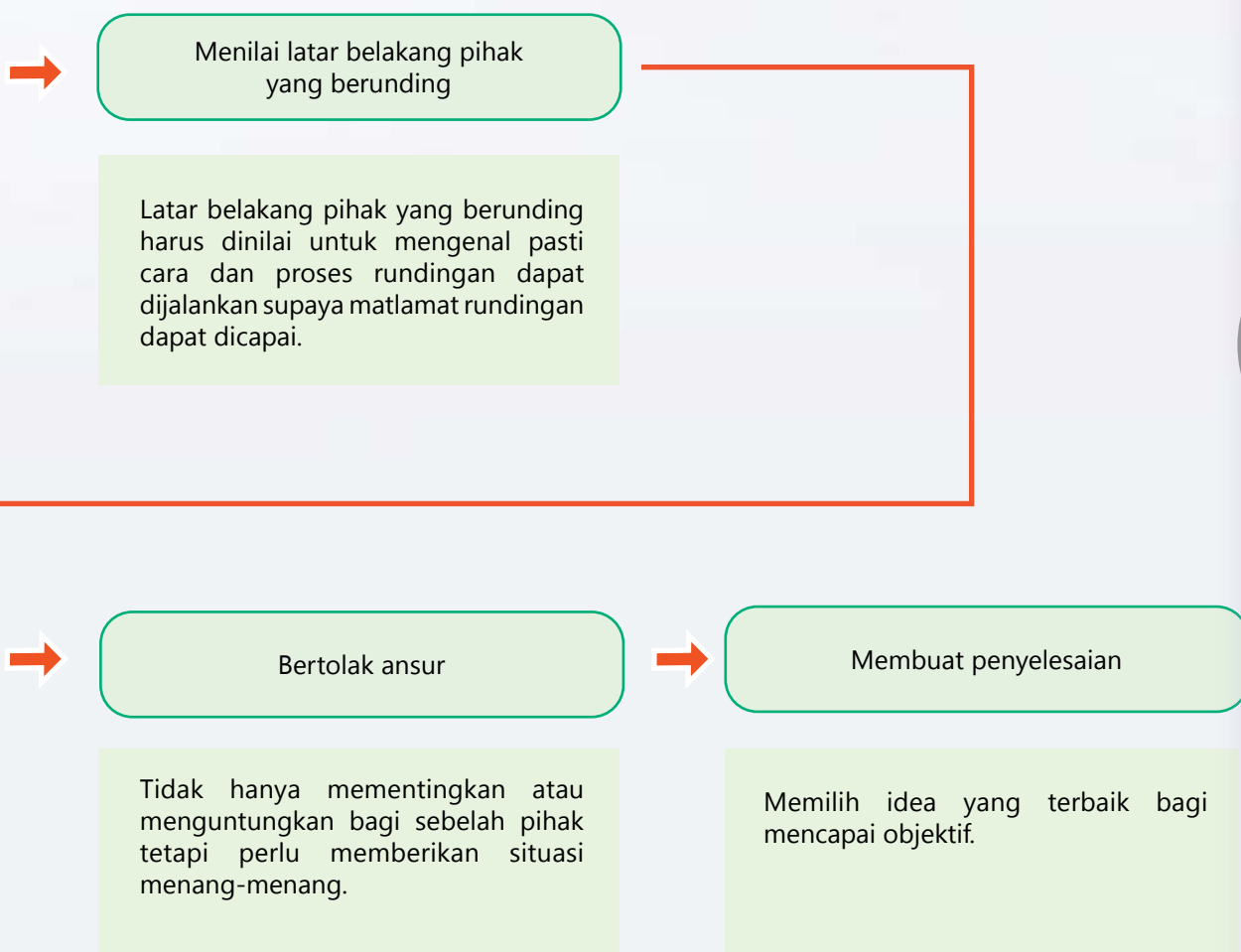
Strategi Runding Cara

Rundingan integratif adalah satu jenis rundingan yang menyebabkan kedua-dua pihak berasa bahawa mereka akan mencapai apa-apa yang dimahukan oleh mereka. Keputusan ini akan memberikan kepuasan kepada kedua-dua pihak. Pihak yang berunding telah mencapai satu perjanjian selepas mengambil kira kepentingan antara satu sama lain.

Apabila perundingan mengalami jalan buntu, sebelah pihak seharusnya mengemukakan pertanyaan dan menggunakan teknik komunikasi berkesan.



Rajah 3.4 Proses rundingan



Prinsip berunding dan berinteraksi:

1. Responsif

- ◆ Tindak balas secara rasional semasa perundingan perlu jujur dan ikhlas semasa berunding.

2. Bersopan

- ◆ Adab, prosedur atau tatacara perundingan dilaksanakan dan perlu dipatuhi dan dipersetujui oleh kedua-dua belah pihak. Adab, tatacara sosial budaya, masa, tempat, pihak ketiga juga perlu diambil kira.

3. Saling membantu

- ◆ Saling memahami antara satu sama lain dan mencari jalan penyelesaian terbaik bagi kedua-dua belah pihak serta mengamalkan sikap bertolak ansur.

(d) Kemahiran Mengurus Masa

Pengurusan masa yang berkesan sangat penting kepada setiap orang. Pepatah Melayu ada mengatakan bahawa masa itu emas, menunjukkan masa merupakan sesuatu yang sangat bernilai dan tiada tandingannya. Usahawan perlu bijak menguruskan masa kerana pelbagai faedah akan diperoleh jika dapat menguruskan masa dengan berkesan.

Pengurusan masa yang berkesan mampu membuatkan usahawan menyusun aktiviti yang ingin dilakukan dengan cara terancang. Dalam hal ini, ketepatan masa dalam menyiapkan sesuatu tugas yang diberikan mampu menghasilkan tugas yang berkualiti. Seseorang yang bijak merancang masa dapat menyiapkan tugas yang diberikan mengikut durasi masa yang telah ditetapkan jika mereka menguruskan masa dengan berkesan. Mereka tidak akan tergesa-gesa melakukan sesuatu pekerjaan jika pembahagian masa telah dibuat secara berjadual. Pada masa yang sama, mereka tidak akan berada dalam keadaan tertekan kerana proses menyiapkan tugas yang diberikan itu telah menepati masa. Hasilnya, tugas yang diberikan itu akan menjadi lebih berkualiti dan dapat diserahkan mengikut tempoh masa yang ditetapkan.



Berikut merupakan tips pengurusan masa yang boleh diamalkan oleh seseorang usahawan untuk berjaya.

1. **Kenal pasti perkara penting**
2. **Bahagi masa mengikut keutamaan tugas**
3. **Rancang jadual kerja**
4. **Kenal pasti tugas pekerja bawahan**
5. **Catatkan perkara yang perlu dalam diari**
6. **Buat penilaian berterusan**
7. **Masa bekerja tidak diganggu oleh perkara-perkara peribadi**

Rajah 3.5 Tips pengurusan masa

Kemahiran Asas Keusahawanan Hubungan Manusia

(a) Kemahiran Komunikasi

Kemahiran komunikasi yang berkesan amat penting dalam memberi kefahaman untuk menyampaikan sesuatu dengan yakin dan bijak mengawal keadaan.

Kemahiran komunikasi adalah salah satu aspek penting yang sering dipraktikkan oleh seorang usahawan dalam kehidupan seharian. Komunikasi yang baik dan berkesan akan menarik perhatian pelanggan dan pendengar. Proses komunikasi perlu dijalankan dengan berkesan supaya maklumat yang disampaikan dapat ditafsirkan dengan betul. Oleh itu, bagi memastikan komunikasi berkesan, kedua-dua pihak perlu memberi perhatian yang sepenuhnya sepanjang proses komunikasi.





Rajah 3.6 Proses Komunikasi

Teknik berkomunikasi boleh dibahagi kepada dua iaitu lisan dan bukan lisan.

Jadual 3.1 Teknik berkomunikasi

Lisan	Bukan Lisan
Telefon	Surat-menyurat, memo
Interkom	Iklan
Perbincangan bersemuka	Laporan, minit mesyuarat
Mesyuarat	Risalah
Seminar	e-mel
Konferensi	Faks

Langkah-langkah Berkomunikasi

- Ketahui objektif atau sebab komunikasi dilakukan.
- Kenal pasti kepada siapa maklumat ditujukan.
- Pilih media yang sesuai untuk berkomunikasi supaya objektif komunikasi tercapai.
- Pilih masa yang sesuai untuk berkomunikasi.
- Rancang maklumat yang ingin disampaikan.
- Pilih bahasa yang sesuai supaya difahami oleh penerima maklumat.
- Dapatkan maklum balas untuk memastikan komunikasi berkesan.

Halangan Komunikasi

1. Halangan fizikal

Halangan fizikal termasuk masalah pendengaran dan persekitaran yang bising. Komunikasi juga akan menjadi sukar sekiranya penyampai maklumat dan penerima berada dalam keadaan letih, tidak selesa atau berasa bimbang.

2. Halangan peribadi

Proses komunikasi melibatkan perbezaan budaya, etika dan nilai peribadi. Setiap penyampai dan penerima maklumat mempunyai idea dan pandangan tersendiri. Jika idea penyampai dan penerima maklumat bertentangan dengan pemikiran, mereka akan cenderung kehilangan minat untuk berkomunikasi dengan baik.

3. Masalah bahasa

Masalah penggunaan bahasa yang kurang jelas dan kurang difahami juga faktor kepada halangan komunikasi berkesan. Penyampai maklumat haruslah menggunakan bahasa yang ringkas dan jelas supaya pendengar dapat memahami maklumat yang ingin disampaikan.

4. Gangguan bukan lisan

Gangguan bukan lisan melibatkan gangguan seperti penampilan, personaliti penyampai dan penerima maklumat, etika bercakap, gaya bahasa badan dan lain-lain. Sesetengah daripada penerima maklumat sukar untuk mendengar maklumat yang disampaikan sekiranya penyampai maklumat berbeza dengan tanggapan mereka.

5. Berpura-pura memberi perhatian

Berpura-pura memberi perhatian ketika berkomunikasi akan menyebabkan pendengar sukar untuk menerima dan memahami mesej yang disampaikan. Hal ini kerana, pemikiran mereka akan cenderung untuk tidak fokus terhadap komunikasi yang sedang berlaku.

(b) Kemahiran Mewujudkan Jaringan dalam Perniagaan

Jaringan adalah suatu rangkaian hubungan yang wujud antara usahawan dengan individu atau organisasi dalam persekitaran perniagaannya yang boleh membantu dan melicinkan perjalanan perniagaan. Jaringan dari sudut keusahawanan bermaksud menggunakan strategi untuk memasarkan sesuatu produk dalam keusahawanan.



Strategi yang digunakan dalam perniagaan amatlah penting kerana merupakan cara untuk mempromosikan sesuatu produk dalam perniagaan. Sedarkah anda bahawa rangkaian perniagaan merupakan salah satu elemen terpenting yang mesti diwujudkan untuk memastikan sesebuah perniagaan itu berjaya. Perkara ini telah diakui oleh semua usahawan yang telah berjaya.

Rangkaian perniagaan (*business networking*) sangat berguna dalam meluaskan pengaruh perniagaan, meningkatkan ilmu perniagaan, boleh belajar daripada kejayaan usahawan lain dan menambah pelanggan baharu. Rangkaian perniagaan juga boleh terdiri daripada pesaing. Jika usahawan pandai mengambil peluang dan bekerjasama dengan mereka, hal ini akan dapat membina satu peluang perniagaan yang kukuh.

Jenis-jenis Jaringan

Jaringan rasmi (*Formal networking*)

- Hubungan yang sedia ada di antara pelbagai orang dengan usahawan dengan orang lain.
- Perlu bersedia mengambil sikap inisiatif untuk mencipta peluang perniagaan dan menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh mereka.
- Setiap rakan dalam lingkaran rangkaian mesti bersedia berkongsi pengalaman dan kekuatan untuk memperoleh kelebihan bersama.

Jaringan tidak rasmi (*Informal networking*)

- Terjadi melalui hubungan semasa zaman kanak-kanak, rakan kepada salah seorang keluarga dan rakan kongsi, minat atau hobi yang sama.
- Tidak perlu membuat janji temu.
- Memberi peluang kepada usahawan untuk memperoleh maklumat baharu atau pertukaran maklumat.
- Perkhidmatan percuma atau dengan bayaran yang minimum.
- Usahawan memperoleh sokongan moral, pendapat, nasihat dan bantuan kewangan.
- Boleh melibatkan kawan, mentor dan profesional.

Kepentingan Jaringan

1

Membina Keyakinan

Jaringan yang baik dapat membantu usahawan memperoleh maklumat sebelum membuat sebarang pelaburan. Jaringan ini memberi keyakinan dan dapat mengurangkan risiko kerugian, persaingan serta produk yang tidak dapat menembusi pasaran.

2

Mengurangkan Birokrasi

Birokrasi kadang-kadang melambatkan proses atau sesuatu urusan. Jaringan boleh membantu dalam perkara-perkara seperti berikut:

- Mempercepat proses permohonan.
- Menjimatkan masa, kewangan dan sumber-sumber lain.
- Menghalang usahawan daripada mengulangi kesilapan.

3

Menambah Maklumat

Banyak maklumat boleh diperoleh dari dalam lingkungan jaringan itu sendiri seperti pihak yang diperlukan untuk memajukan perniagaan.

4

Membentuk Kepercayaan

Jaringan membantu untuk membentuk kepercayaan kerana banyak maklumat dapat disalurkan bagi mempromosikan barang atau perkhidmatan usahawan dari mulut ke mulut.

5

Mewujudkan Situasi Pergantungan

Kita sebenarnya hidup saling bergantung antara satu sama lain. Jaringan perlu untuk mewujudkan situasi ini terutamanya dalam perniagaan.

6

Sumber Kreativiti

Melalui jaringan banyak idea baharu dapat diperoleh daripada rakan jaringan bagi mencipta barang atau perkhidmatan baharu. Jaringan juga membantu untuk memberi idea yang lebih kreatif dalam mengeluarkan dan memasarkan barangan.

Faedah Jaringan

Terdapat pelbagai faedah apabila sesebuah perniagaan menyertai jaringan sosial. Berikut adalah kelebihan menyertai jaringan sosial iaitu:



Rajah 3.7 Faedah jaringan

Kelebihan Mempunyai Jaringan yang Baik

a.

Kebolehcapaian

- Jaringan adalah amat penting untuk usahawan mendapat sama ada sumber nyata atau tidak nyata.
- Sumber nyata ialah sokongan kewangan, pemindahan teknologi dan kemudahan mencapai matlamat untuk mengeluarkan produk, harga dan masa yang sesuai dengan kehendak pasaran.
- Sumber tidak nyata ialah sokongan, kepemimpinan dan kepercayaan yang diberikan oleh pelbagai kumpulan kepada usahawan dalam menjalankan operasi perniagaan.

b.

Reputasi

- Merujuk kepada kebolehan iaitu usahawan mesti menunjukkan ciri kepimpinan atau cuba mempengaruhi dalam membuat keputusan terhadap rakan jaringan lain berdasarkan pengalaman mereka.
- Reputasi yang baik membolehkan usahawan menarik perhatian rakan ke dalam lingkaran jaringan untuk memberikan keutamaan kepada barang atau perkhidmatan yang dihasilkan oleh mereka.

c.

Keyakinan dan Moral

- Kebanyakan usahawan bersikap optimis dan positif. Melalui jaringan, usahawan yang baharu memulakan perniagaan dapat bertemu dengan usahawan yang lain untuk mencari pengalaman, mendapatkan nasihat dan sokongan moral. Hal ini amat penting untuk membina keyakinan diri seseorang usahawan terutamanya dalam fasa awal perniagaan.
- Keyakinan amat penting dalam sesebuah perniagaan kerana kejayaan perniagaan seseorang usahawan bergantung pada kemahiran jaringannya dengan usahawan yang lain.

Mengekalkan Jaringan

Usahawan perlu mengekalkan jaringan untuk mendapat manfaat yang berterusan. Kajian menunjukkan melalui jaringan yang luas mampu mendapatkan kekuasaan politik, perniagaan atau hubungan sosial. Panduan asas untuk mengekalkan jaringan yang baik adalah dengan:

1

Membuat senarai jaringan dengan maklumat asas yang diperoleh semasa proses mendapatkan jaringan. Maklumat yang diperlukan boleh ditambah mengikut keperluan.

Jadual 3.2 Senarai maklumat jaringan

NAMA KENALAN	ALAMAT	NO TELEFON	PERNIAGAAN	SIAPA MEMPERKENALKAN KENALAN KEPADA KITA	KEPADA SIAPA KITA MEMPERKENALKAN KENALAN

2

Usahawan mengetahui tentang jaringan dengan mengambil tahu prospek diri dan perniagaan.

3

Menyebarkan maklumat berkaitan barang atau perkhidmatan yang disediakan kepada ramai orang. Penyebaran dan penukaran kad perniagaan adalah suatu teknik yang paling murah dan mudah berbanding dengan pengiklanan.

4

Menggunakan teknologi terkini seperti e-mel, *Facebook*, *Whatsapp*, *Instagram*, *Wechat* dan sebagainya. Penggunaan teknologi ini memudahkan proses pengekalan jaringan.

(c) Kemahiran Kepemimpinan

Kepimpinan adalah proses mempengaruhi aktiviti seseorang individu atau kumpulan dalam usaha mencapai matlamat organisasi.



Kebolehan seorang ketua atau pengurus organisasi untuk mempengaruhi orang bawahannya menentukan sama ada organisasinya akan dapat mencapai matlamat atau tidak. Kepimpinan yang berkesan merupakan teras utama kepada pengurusan yang berkesan. Tugas dan tanggungjawab pemimpin dan pengurus dianggap sama. Kepimpinan merupakan salah satu aspek penting dalam bidang pengurusan. Perancangan merupakan salah satu fungsi pengurusan tetapi mungkin tidak melibatkan kepimpinan.

Kemahiran kepimpinan terbahagi kepada dua iaitu kemahiran kepimpinan formal dan kemahiran kepimpinan tidak formal. Kepimpinan formal wujud apabila pengurus memimpin melalui pelaksanaan autoriti yang formal melalui kedudukan rasmi dalam hierarki organisasi. Kepimpinan tidak formal pula adalah apabila pengurus berkongsi peranan kepimpinan dengan ahli-ahli dalam kumpulan kerjanya.



Gaya Kepemimpinan

Usahawan ialah seorang pemimpin dalam sesebuah perniagaan. Gaya kepemimpinan usahawan dapat mempengaruhi sebuah perniagaan untuk mencapai visi, misi dan objektif.

Autokratik

Semua autoriti berpusat pada pengurus yang berkuasa mutlak. Keadaan ini bermaksud pemimpin membuat semua keputusan sendiri.

Kekuatan bagi gaya kepimpinan ini ialah komunikasi sehalu iaitu daripada pengurus kepada subordinat (orang bawahan) diwujudkan. Pengurus yang mengamalkan gaya kepimpinan ini memberi arahan tugas kepada subordinat.

Tindakan yang biasanya digunakan dalam gaya kepimpinan ini ialah hukuman dan ganjaran. Kawalan yang rapi dibuat terhadap penugasan subordinat.

Kelemahan bagi gaya kepimpinan ini ialah apabila pemimpin:

- mengangap diri sendiri sahaja yang betul.
- memandang diri sendiri yang layak memberi jawapan.
- tidak mendengar pendapat dan nasihat orang lain.
- tidak meminta bantuan orang lain.
- membuat perubahan tanpa meminta pandangan orang lain.



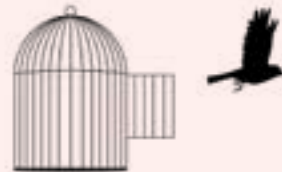
Laissez Faire

Gaya kepimpinan ini bermaksud autoriti sepenuhnya pada subordinat. Pemimpin memberi kebebasan sepenuhnya kepada subordinat untuk membuat keputusan.

Komunikasi semua hala dan paling minimum antara pengurus dengan subordinat diamalkan. Subordinat bebas menggunakan kemahiran dan kepakarannya untuk membuat keputusan.

Dalam gaya kepimpinan ini, hukuman tidak perlu digunakan kerana pemimpin percaya subordinat mempunyai motivasi sendiri. Penugasan sepenuhnya dan kawalan adalah paling minimum terhadap subordinat. Kelemahan gaya kepimpinan ini ialah apabila pemimpin:

- kurang prihatin.
- tidak banyak mengambil tahu hal orang bawahan dan perkara yang berlaku kepada mereka.
- memberi arahan, petunjuk dan panduan yang sedikit.
- lebih mengutamakan perasaan dan masalah sendiri.
- lambat membuat keputusan.



Demokratik

Gaya kepimpinan ini mempunyai ciri iaitu autoriti diagihkan kepada semua peringkat pengurusan. Subordinat terlibat dalam membuat keputusan melalui perbincangan dengan pengurus.

Hukuman kurang digunakan sebaliknya sistem ganjaran lebih digunakan. Penugasan akan diberikan kepada subordinat berdasarkan kepada akauntabiliti. Penyelarasan dan kawalan dibuat jika perlu.

Kelemahannya ialah apabila pemimpin:

- mempercayai dan mempunyai keyakinan terhadap orang lain.
- berpegang kepada dinamik individu dan kumpulan.
- menggalakkan penglibatan yang aktif dalam kalangan semua pekerja.
- memberi panduan dan meminta bantuan daripada orang bawahan.
- lebih suka bertanya daripada memberi arahan.



Kontingensi

Teori kepimpinan kontingensi menekankan bahawa keberkesanan kepimpinan adalah bergantung kepada pepadanan gaya kepimpinan dengan situasi yang betul. Teori ini pada asalnya dibangunkan oleh Fiedler selepas mengkaji pelbagai pemimpin terutamanya golongan tentera.

Teori ini menganggap bahawa gaya dan tingkah laku sebagai sesuatu yang tidak boleh dipengaruhi atau diubah suai. Situasi yang ditakrifkan oleh teori kontingensi adalah berdasarkan tiga faktor iaitu:

- Hubungan antara pemimpin dengan kakitangan.
- Struktur tugas.
- Kedudukan dan kuasa formal seorang pemimpin.

Apabila ketiga-tiga faktor adalah positif, situasi dikatakan menyenangkan. Apabila keadaan situasi dihubungkan kait dengan gaya kepimpinan, keberkesanan sesuatu kepimpinan dapat ditentukan.



Berorientasikan Birokrasi

Birokrasi ialah sebuah kepimpinan berkonsep sosiologi yang merujuk kepada cara pentadbiran melaksanakan dan menguatkuasakan peraturan-peraturan yang betul secara sosial. Kelemahannya ialah apabila pemimpin:

- terlalu mengikut undang-undang dan peraturan.
- tidak berani mengambil tanggungjawab selain yang tercatat dalam undang-undang dan peraturan.
- menjadi pemimpin secara formal atau berasaskan senioriti.



(d) Kumpulan Dinamika

Kumpulan merupakan individu yang bekerja di dalam satu kumpulan dengan mempunyai matlamat yang sama untuk menyiapkan sesuatu tugas. Terdapat beberapa perkara yang perlu dilihat dalam membangunkan kumpulan yang dinamik iaitu:

**1**

Rancangan Pekerjaan

Kumpulan yang efektif akan saling bekerjasama dalam mencapai matlamat dan memberikan kebebasan atau peluang untuk setiap individu menggunakan bakat yang mereka ada.

2

Koordinasi

Koordinasi yang baik akan menentukan peranan dan menempatkan setiap individu mengikut kemahiran dan bakat mereka.

Ahli kumpulan perlu mempunyai kepakaran teknikal, kemahiran menyelesaikan masalah dan kemahiran membuat keputusan supaya kumpulan dapat bekerja dengan baik.

Kumpulan haruslah tidak terlalu ramai bagi memastikan setiap ahli lebih produktif. Kumpulan yang berjaya akan saling membantu walaupun bukan sebahagian daripada tugas mereka.

3

Konteks

Keadaan atau persekitaran keusahawanan akan mempengaruhi kumpulan yang dinamik. Contohnya, sumber keusahawanan fizikal dan bukan fizikal yang mencukupi akan memberikan keberkesanan dalam melaksanakan tugas. Semasa melaksanakan tugas, ahli kumpulan harus mempercayai antara satu sama lain bagi meningkatkan kerjasama antara ahli kumpulan.

4

Proses

Dalam proses untuk mencapai matlamat bersama, kumpulan yang berkesan harus mempunyai kepercayaan diri, kerjasama dan menghadapi konflik bersama-sama.

Setiap kumpulan terdiri daripada beberapa individu yang mempunyai ciri-ciri berbeza yang pasti akan menyebabkan konflik atau masalah. Berikut merupakan penyelesaian masalah bagi sesebuah kumpulan:

- Berfikir dengan jelas dalam mengambil tindakan untuk melakukan tugas.
- Pastikan ketua mempunyai had.
- Mengeluarkan arahan yang jelas tetapi masih mengekalkan implikasi motivasi.
- Kenali kepentingan motivasi.
- Mewujudkan konteks organisasi yang menyokong.
- Menyediakan latihan dalam proses kerja berkumpulan.

3

(e) Kemahiran Mengatasi Konflik

Konflik bermaksud perselisihan atau pertentangan antara individu tentang sesuatu perkara. Konflik boleh berlaku antara individu mahupun antara kumpulan.

Konflik tercetus apabila tiada persetujuan dengan matlamat yang ingin dicapai, cara melakukan tugas, keterangan atau fakta serta nilai.



- Menjalani peranan dan tugas.
- Tercetus antara satu kumpulan dengan kumpulan lain.
- Contohnya, konflik antara Jabatan Kewangan dengan Jabatan Sumber Manusia.

Sesuatu kumpulan kebiasaannya akan menghadapi konflik semasa menjalani peranan dan tugas mereka. Masalah kekaburan peranan dan ketidaksesuaian peranan yang wujud akan menyebabkan konflik berlaku. Selain itu, terdapat juga sesetengah individu dan kumpulan yang terlalu peka dan mengutamakan tugas serta tanggungjawab mereka sehingga terlupa bahawa tugas mereka saling bergantung antara satu sama lain.

Konflik dalam organisasi antara koordinasi dan kawalan iaitu pekerja berbeza peranan tetapi mengharapkan pertolongan atau perkhidmatan antara mereka. Seterusnya kekurangan sumber seperti pekerja atau kumpulan bersaing untuk mendapatkan sumber ini untuk keperluan tugas mereka.

Jenis konflik

Konflik boleh berlaku dalam pelbagai keadaan. Berikut antara jenis konflik iaitu:

1. Konflik hubungan manusia
2. Konflik tugas



Punca konflik

Terdapat banyak punca berlakunya konflik. Antara punca-punca yang menyebabkan berlakunya konflik sama ada antara individu atau kumpulan iaitu:

1. Kurang kerjasama
2. Perbezaan matlamat
3. Kurang keterbukaan
4. Mengabaikan perintah
5. Percanggahan personaliti
6. Sikap tidak bekerjasama
7. Matlamat yang kurang jelas
8. Peranan yang kurang bersesuaian
9. Komunikasi kurang berkesan
10. Layanan yang tidak sama rata
11. Kekurangan maklumat berguna
12. Perbezaan pendapat tentang cara kerja
13. Penggunaan bahasa yang kurang difahami



Kaedah Mengatasi konflik

Berikut antara kaedah untuk mengatasi konflik yang berlaku iaitu:

1. Membuat perbincangan

Cari sebuah tempat yang tenang dan duduk berbincang bersama-sama. Semua pihak mesti bersetuju untuk berganding bahu dalam menyelesaikan isu yang terbabit dan menerima peraturan yang telah ditetapkan. Contohnya tidak menyalahkan pihak yang lain.

2. Bersikap terbuka

Luahkan perasaan kepada pihak yang terbabit. Bersikap terbuka dan sopan tapi tegas terhadap perkara yang disampaikan.

3. Fokus pada topik utama

Beri tumpuan pada masalah utama ketika berbincang mengenai sesuatu konflik. Mengungkit tentang perkara yang telah berlaku mungkin menimbulkan kemarahan kepada pihak yang lain. Ini akan mengeruhkan lagi keadaan.

4. Dengar pendapat pihak lain

Memberi peluang kepada orang yang mempunyai konflik untuk meluahkan perasaan mereka. Dengar perkara atau masalah yang ingin mereka perkatakan dan akui mereka berhak terhadap perasaan mereka.

5. Fikir cara penyelesaian

Fikirkan cara penyelesaian yang kreatif kepada konflik. Bincangkan semua pilihan dan benarkan semua pihak yang terlibat untuk menyuarakan pendapat mereka. Bertolak ansur untuk mencapai sesuatu jalan penyelesaian yang dapat diterima oleh semua. Semua pihak yang terlibat mesti menyatakan persetujuan mereka terhadap jalan penyelesaian yang dipilih.

3.2.3 Aplikasi Kemahiran Asas Keusahawanan dalam Suatu Situasi

Berikut merupakan antara contoh situasi yang memerlukan seseorang usahawan untuk mengaplikasikan kemahiran asas keusahawanan.



AKTIVITI 1

Gaya Kepemimpinan

Syarikat Kain Cantik Sendirian Berhad merupakan pengedar tekstil dan pakaian yang mempunyai banyak cawangan di seluruh Malaysia. Syarikat ini mula beroperasi sejak beberapa tahun yang lepas. Berdasarkan jumlah jualan semasa, didapati pulangannya agak perlahan. Pelanggan juga sering membuat aduan bahawa pakaian yang diedarkan kurang berkualiti dan penghantarannya yang lewat setiap bulan.

Ini menyebabkan pelanggan mula berasa tawar hati kerana barang dan perkhidmatan yang dibekalkan tidak memuaskan hati mereka. Hal ini amat merunsingkan bahagian pemasaran syarikat tersebut. Encik Fauzi selaku pengarah urusan syarikat tersebut kurang mengambil peduli atas aduan yang diterima kerana beliau sibuk menguruskan perusahaan yang lain juga. Ini menyebabkan pekerja syarikatnya berasa tertekan kerana terpaksa menguruskan semua masalah sendiri. Prestasi dan disiplin pekerja Syarikat Kain Cantik Sendirian Berhad juga didapati merosot kerana Encik Fauzi kurang menjaga kebajikan pekerjaanya.

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Apakah gaya kepimpinan yang diamalkan oleh Encik Fauzi?
2. Jelaskan kelemahan gaya kepimpinan tersebut.
3. Pada pendapat anda, apakah gaya kepimpinan yang dapat diamalkan oleh Encik Fauzi bagi mengatasi kelemahan gaya kepimpinannya? Berikan alasan anda.



AKTIVITI 2

Baca dan teliti petikan berikut.

Bulat Air kerana Pembetung, Bulat Manusia kerana Muafakat

Peribahasa di atas menunjukkan kesepakatan dan keakraban yang terbentuk antara individu dalam satu pasukan akan membuahkan hasil yang membanggakan.

Kerjasama yang wujud dalam kalangan ahli pasukan sama ada dalam kehidupan atau organisasi memang tidak dinafikan penting bagi memastikan kejayaan pencapaian matlamat. Secara dasarnya, kekuatan organisasi bergantung kepada kekuatan pasukan.

Pasukan terdiri daripada individu yang bekerja dalam satu kumpulan yang mempunyai matlamat sama seperti menyiapkan sesuatu tugas. Pasukan ini boleh terdiri daripada jabatan atau pusat bertanggungjawab jika dilihat daripada perspektif tadbir urus.

Walaupun begitu, terdapat juga pasukan yang dibentuk gagal mencapai matlamat yang ditetapkan atau agak perlahan untuk mengorak langkah ke hadapan. Hal ini terjadi mungkin disebabkan setiap ahli berpegang teguh pada sesuatu prinsip peribadi masing-masing, gagal berasimilasi dan mempunyai matlamat yang berbeza-beza. Suasana ini tentunya mewujudkan pelbagai konflik dalam kalangan ahli pasukan dan menjadikan matlamat penubuhan kabur.

Mengapakah kerjasama dalam pasukan penting? Pertama, hubungan yang erat boleh meningkatkan kepuasan kerja kepada ahli pasukan. Ahli pasukan mampu berkomunikasi dengan baik antara satu sama lain. Komunikasi yang terjalin dengan baik ini menimbulkan komitmen dan semangat kekitaan yang tinggi dalam kalangan ahli pasukan.

Kedua, kerjasama mempunyai pengaruh besar terhadap prestasi. Hubungan erat antara ahli pasukan boleh mempengaruhi rakan lain dalam pasukan yang mempunyai motivasi kerja yang lemah.

Kriteria yang perlu ada bagi membentuk pasukan berkesan dalam organisasi, antaranya adalah melalui:

1. Komitmen pencapaian. Tanpa kesefahaman dan komitmen, pasukan hanya sekadar terdiri daripada sekumpulan usahawan yang tidak menunjukkan kerjasama antara satu sama lain. Dengan adanya matlamat yang jelas dan kekuatan pasukan akan mendorong ahli bekerja sebagai satu pasukan yang bersemangat dan berupaya untuk mencapai kejayaan luar biasa.
2. Sumbangan ahli pasukan. Setiap usahawan perlu diberitahu bahawa sumbangan setiap ahli adalah amat diperlukan bagi kejayaan pasukan. Sumbangan yang diiktiraf itu tentunya meningkatkan kepuasan kerja seseorang usahawan. Kepuasan juga dapat dicapai jika ahli diberi kebebasan membuat perubahan serta berpeluang meningkatkan kemahiran masing-masing dalam pasukan.

3. Membentuk pasukan yang terdiri daripada usahawan yang mempunyai pelbagai kemahiran dan terdiri daripada etnik dan bangsa yang berbeza turut memberikan kelebihan kepada pasukan tersebut.
4. Bekerja bersama-sama. Ahli pasukan perlu mengekalkan komitmen mereka untuk bekerja bersama-sama. Pasukan yang berkesan tidak akan berpecah-belah atau dibubarkan selepas melaksanakan sesuatu projek dan selepas menempuh segala kesukaran. Sebaliknya, ahli-ahli pasukan akan berasa gembira kerana mereka telah menyertai pasukan tersebut.

Ciri-ciri pasukan berkesan di atas boleh membantu pencapaian matlamat dalam jangka masa singkat. Walau bagaimanapun, pasukan juga boleh mencetuskan aspek negatif yang tersendiri. Apabila dua pihak atau lebih bergabung, masalah penyelarasan biasanya akan timbul. Antaranya adalah masalah menyelaraskan tugas, tanggungjawab, kuasa dan lain-lain. Selain itu, wujud juga tekanan terhadap keseragaman. Bagi menonjolkan identiti pasukan, kadangkala semua ahli terpaksa mengorbankan identiti peribadi.

Selain itu, walaupun ada ahli pasukan yang tidak bersetuju dengan tindakan pasukan, mereka mungkin terpaksa bersetuju kerana mereka tergolong dalam golongan minoriti. Begitulah lumrah yang biasa berlaku dalam pasukan terutamanya dalam aktiviti keusahawanan. Politik, konflik dan nada melankolik adalah simfoni lazim bagi sesebuah pasukan. Bagi mengelakkan simfoni yang tidak indah ini, perasaan empati, bertimbang rasa dan bertolak ansur perlu ada dalam pasukan. Kehilangan perasaan ini daripada ahli kumpulan akan menyebabkan pasukan gagal mencapai apa-apa yang diharapkan.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada laman sesawang <https://www.sinarhariancom.my/article/26513/KOLUMNIS/Bulat-airkeranapembetung>

1. Berdasarkan petikan di atas, apakah maksud peribahasa bulat air kerana pembetung, bulat manusia kerana muafakat?
2. Apakah yang dimaksudkan dengan pasukan?
3. Mengapakah kerjasama pasukan penting dalam sesuatu organisasi perniagaan?
4. Bagaimanakah cara untuk membangunkan kumpulan kerja yang efektif?
5. Apakah faktor yang menyebabkan pasukan yang dibentuk gagal mencapai matlamat yang ditetapkan?

3.3 Asas Pengurusan Kewangan Usahawan

Dengan merancang kewangan, seseorang usahawan berupaya mengelakkan perbelanjaan berlebihan, hutang tidak terurus, kebangkrapan atau kebergantungan kepada orang lain. Usahawan itu juga dapat mengeratkan hubungan peribadi dengan orang sekeliling mereka seperti keluarga, kawan-kawan dan rakan sekerja kerana usahawan itu gembira dengan kehidupannya dan tidak perlu meminjam wang untuk memenuhi keperluan atau mengharapkan sumbangan daripada orang lain.

Usahawan itu juga akan bebas daripada kebimbangan kewangan. Ini kerana telah merancang bagi masa depan, menjangka perbelanjaan dan mencapai matlamat peribadi hidup dan mampu menjadi lebih efektif untuk mendapatkan, menggunakan dan melindungi sumber kewangannya sepanjang hayat, bukan bagi diri usahawan itu sahaja malah bagi mereka yang berada di sekelilingnya.

3.3.1 Definisi Pengurusan Kewangan

Pengurusan kewangan adalah satu proses merancang masa hadapan dalam memenuhi matlamat usahawan dan kewangan melalui pembangunan dan pelaksanaan perancangan kewangan yang menyeluruh.



Mengapakah seseorang usahawan memerlukan pengurusan kewangan? Bincangkan.



3.3.2 Kepentingan Pengurusan Kewangan

Pengurusan kewangan sangat penting dalam sesebuah perniagaan. Kegagalan sesebuah perniagaan boleh berlaku sekiranya seseorang usahawan mempunyai pengurusan kewangan yang lemah. Oleh itu, amat penting bagi usahawan untuk mempunyai ilmu pengetahuan dan kefahaman tentang pengurusan kewangan. Berikut antara kepentingan pengurusan kewangan kepada usahawan iaitu:

- a Merancang perbelanjaan dengan bijak dapat menyelamatkan usahawan daripada mengalami krisis kewangan.
- b Bebas daripada masalah kewangan.
- c Untuk perancangan masa hadapan.
- d Dapat menjangka perbelanjaan dan mencapai matlamat hidup.
- e Mampu menjadi lebih efektif untuk mendapatkan, menggunakan dan melindungi sumber kewangan.



Apakah yang akan berlaku sekiranya seorang usahawan tidak mempunyai pengurusan kewangan yang betul?

3.3.3 Implikasi Pengurusan Kewangan yang Lemah

Banyak faktor yang menentukan kejayaan seseorang usahawan yang berjaya. Antara faktornya ialah strategi perniagaan yang baik, pasaran yang luas dan menguasai rantaian bekalan. Walau bagaimanapun, banyak usahawan tidak mampu untuk lebih berdaya tahan kerana tidak menguasai pengurusan kewangan.



Rajah 3.8 Implikasi pengurusan kewangan yang lemah



3.3.4 Pengurusan Kredit dan Hutang serta Pelan Perancangan Kewangan

Kredit atau hutang wujud apabila seseorang cenderung untuk membeli dan mendapatkan barang atau perkhidmatan dahulu dan membuat bayaran kemudian. Pengurusan kredit memerlukan ilmu terutamanya daripada segi pengurusan kewangan. Pengurusan kredit yang tidak cekap akan menyebabkan orang ramai terjebak dalam masalah kewangan seperti kecenderungan untuk membuat belian tanpa dirancang dan menyebabkan berlakunya pertambahan kos pembelian berikutan caj faedah yang dikenakan. Keadaan ini akan menjadi lebih buruk jika berlakunya tunggakan pembayaran.

Antara implikasi lain ialah kesukaran untuk membuat pinjaman bank. Rata-rata permohonan tidak diluluskan oleh pihak bank kerana Nisbah Khidmat Hutang (DSR) yang terlalu tinggi. DSR ialah nisbah tahap keberhutangan atau komitmen bulanan berbanding pendapatan bulanan. DSR menjadi terlalu tinggi kerana komitmen hutang yang tinggi oleh peminjam lebih dari $2/3$ daripada pendapatan bulanan peminjam.

Sebagai contoh, pendapatan gaji bulanan Ali adalah RM5,000 dan beliau mempunyai ansuran hutang pinjaman peribadi sebanyak RM500 sebulan serta ansuran hutang kereta sebanyak RM1,500 sebulan. Sekiranya Ali ingin membuat permohonan pinjaman perumahan, berapakah ansuran bulanan yang ditetapkan oleh pihak bank kepada Ali? Adakah pinjaman Ali diluluskan?

Contoh Pengiraan DSR

Gaji	RM5,000
Komitmen Bulanan	
Ansuran pinjaman peribadi	RM500
Ansuran kereta	RM1,500
Jumlah Komitmen Sedia Ada	<u>RM2,000</u>
Komitmen Tambahan (Pinjaman Perumahan)	RM1,000
Jumlah Keseluruhan Komitmen	<u>RM3,000</u>
Pengiraan DSR	= Jumlah Komitmen / Pendapatan
	= RM3,000/ RM5,000
	= 0.6 atau 60% (Boleh melakukan pinjaman, DSR > DSR maksimum)
DSR maksimum	= $2/3$ atau 66%

Situasi ini akan menyebabkan pihak bank boleh meluluskan permohonan pinjaman Ali untuk membeli rumah yang memerlukan ansuran bulanan sebanyak RM1,000. Hal ini adalah kerana hasil pengiraan DSR setelah membuat pinjaman perumahan adalah 60% daripada pendapatan bulanan peminjam ((RM500 + RM1,500 + RM1,000)/RM5,000) iaitu masih di bawah DSR maksimum 66%.

Usahawan haruslah bijak menguruskan kredit dan hutang antaranya dengan menggunakan kredit pada perbelanjaan utama sahaja. Usahawan perlu meletakkan sasaran jangka waktu tertentu dalam usaha melangsaikan hutang dalam jangka masa pendek dan jangka panjang.

Pelan perancangan kewangan ialah satu proses perancangan yang dirangka dengan baik menggunakan sumber kewangan untuk mencapai matlamat jangka masa sederhana dan jangka masa panjang. Menerusi perancangan kewangan ini kedudukan kewangan pada masa ini, masa hadapan, cara dan masa untuk mencapai matlamat dapat dilihat.

Usahawan yang memiliki pelan perancangan yang sistematik akan memudahkannya untuk menjalankan perniagaan dengan lancar. Pelan perancangan kewangan ialah proses yang menekankan beberapa perkara seperti kepentingan perancangan kewangan, peruntukan kewangan, pengurusan wang tunai dan perancangan berkenaan sumber-sumber pembiayaan. Berikut ialah kepentingan pelan perancangan kewangan iaitu:

Bil.	Kepentingan Perancangan Kewangan
1.	Merancang penggunaan dan keperluan kewangan.
2.	Memilih sumber kewangan.
3.	Mengawal kewangan perniagaan.
4.	Mengurus kedudukan kewangan perniagaan.
5.	Menganalisis dan melaporkan prestasi kewangan.



Apakah yang dimaksudkan dengan ukur baju di badan sendiri dalam pengurusan kewangan?



AKTIVITI 3

Amalkan Konsep Ukur Baju di Badan Sendiri

Pengurusan kewangan merupakan aspek penting bagi memperoleh kehidupan yang lebih baik pada masa hadapan. Hal ini merupakan langkah terbaik bagi mengelakkan diri daripada terjerumus ke dalam belunggu hutang sehingga diisytiharkan bankrap.

Pada masa kini, pengurusan kewangan meliputi amalan untuk berbelanja secara berhemat merupakan cabaran terbesar. Pada 15 September lalu, Kosmo melaporkan sebanyak 294,000 rakyat Malaysia terlibat dalam kes kebangkrutan yang aktif disebabkan sewa beli, kad kredit, pinjaman peribadi dan pinjaman perumahan.

Ketua Pengarah Jabatan Insolvensi, Datuk Abdul Rahman Putra Taha berkata, sebanyak 70 peratus daripada kes kebangkrutan membabitkan mereka berumur 35 hingga 45 tahun. Dianggarkan 18,000 hingga 20,000 individu diisytiharkan bankrap disebabkan oleh pelbagai punca dalam masa setahun.

Pensyarah Kanan Fakulti Ekonomi dan Muamalat, Universiti Sains Islam Malaysia (USIM), Dr. Nuradli Ridzwan Shah Mohd Dali berkata, perancangan kewangan sangat penting agar perbelanjaan dapat dikawal berdasarkan jumlah pendapatan masing-masing.

"Semua orang perlu membuat perancangan belanjawan agar gaji diperoleh setiap bulan digunakan dengan bijaksana. Kita juga digalakkan menabung sekurang-kurangnya 10 peratus dan maksimum 30 peratus daripada gaji agar ia dapat digunakan kelak pada waktu kecemasan, pendidikan dan pembelian aset," katanya ketika dihubungi Kosmo baru-baru ini.

Beliau juga yang merupakan Felo Penyelidik Institut Pengurusan Harta dan Kewangan Islam berkata setiap individu hendaklah memastikan tempat wang dibelanjakan sama ada untuk membeli aset atau liabiliti.

Katanya, jika melibatkan pembelian liabiliti seperti membeli kereta yang menyebabkan pengeluaran duit setiap bulan, kita perlu sedar bahawa keadaan ini akan menambah komitmen kewangan. Justeru, orang ramai dinasihatkan agar bijak mengenal pasti sama ada suatu perkara itu kehendak atau keperluan.

Mereka juga disarankan untuk membuat pinjaman yang baik seperti menjalankan perniagaan supaya dapat memberi keuntungan pada masa akan datang.

"Keperluan merupakan perkara yang wajib dipenuhi untuk terus hidup seperti tempat tinggal, pakaian, dan makanan. Kehendak pula pelengkap kehidupan agar manusia dapat hidup selesa dan seronok," terangnya.

Sekiranya dibelenggu hutang, beliau menyarankan agar jangan lari daripada masalah tersebut tetapi menyelesaikannya dengan cara membayar hutang yang kecil dahulu. Cara begitu membuatkan kita berasa bersemangat untuk membayar hutang dengan amaun yang lebih besar.

Sementara itu, Pensyarah Kanan Jabatan Sains Kemasyarakatan dan Pembangunan, Fakulti Ekologi Manusia, Universiti Putra Malaysia, Prof. Madya Dr. Ma'rof Redzuan berkata, gaya hidup masyarakat pada hari ini yang suka berbelanja mewah menjadi penyebab kepada bebanan kewangan. Tambahnya, kita harus berpegang kepada peribahasa atau konsep ukur baju di badan sendiri supaya tidak berbelanja melebihi kemampuan kewangan.

"Masyarakat kita berasa perlu untuk memakai barangan berjenama dan tinggal di kediaman mewah bagi menjaga status sedangkan gaji tidak mencukupi bagi menampung perbelanjaan yang besar itu. Mereka ingin nampak menarik di mata manusia dan selalu membandingkan diri dengan orang lain, malah kehidupan mewah itu sering ditayang dalam laman sosial."

Ma'rof berkata, usaha memupuk pendidikan perancangan kewangan haruslah dimulakan sejak kanak-kanak lagi yang boleh dipraktikkan di rumah dan di sekolah.

"Mereka hendaklah diberi pendedahan mengenai pengurusan kewangan dan kepenggunaan agar menjadi amalan dalam kehidupan," katanya.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada laman sesawang http://www.upm.edu.my/akhbar/amalkan_konsep_ukur_baju_di_badan_sendiri-37305?L=en

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Apakah yang harus dilakukan untuk mengurus kredit anda agar tidak terjerumus kepada masalah kredit yang boleh mengakibatkan pengisytiharan bankrap?
2. Apakah perbezaan keperluan dan kehendak dalam kehidupan seharian?
3. Sekiranya anda dibelenggu hutang, apakah tindakan anda untuk menyelesaikan hutang tersebut?
4. Apakah yang anda faham tentang pelan perancangan kewangan?
5. Bincangkan faktor yang menyebabkan segelintir rakyat Malaysia mengalami kebangkrapan.

3.3.5 Menyediakan Pelan Perancangan Kewangan Usahawan

Sebelum memulakan perniagaan, seseorang usahawan hendaklah mempunyai perancangan kewangan. Perancangan kewangan adalah proses seseorang individu merancang masa hadapan dalam memenuhi matlamat dan kewangan melalui pembangunan dan pelaksanaan perancangan kewangan yang menyeluruh. Perancangan kewangan penting untuk menentukan kelangsungan sesebuah perniagaan.

Perancangan kewangan perniagaan membabitkan perancangan jangka masa panjang dan jangka masa pendek. Perancangan jangka masa panjang merujuk kepada rancangan pelaburan modal dan sumber pembiayaan alternatif bagi membiayai pelaburan tersebut. Perancangan jangka masa pendek pula membabitkan pengurusan aliran tunai bagi memastikan perniagaan mampu membiayai keperluan modal kerja. Melalui perancangan kewangan, usahawan dapat melihat kedudukan kewangannya pada masa kini dan untuk masa hadapan. Berikut merupakan pelan perancangan usahawan sebelum memulakan sesebuah perniagaan. Perancangan kewangan yang efisien akan membolehkan seseorang usahawan untuk memaksimumkan keuntungan dalam jangka masa panjang.

Pelan Perancangan Kewangan Usahawan



Rajah 3.9 Pelan perancangan kewangan usahawan

Merujuk kepada Rajah 3.9, terdapat tujuh pelan perancangan kewangan usahawan iaitu bermula dengan pendapatan, simpanan, perbelanjaan, perlindungan, pelaburan, cukai dan zakat serta pengagihan harta.

1. Pendapatan

Usahawan haruslah bijak dalam mengendalikan perancangan kewangan daripada aspek pendapatan bulan yang diperoleh. Pendapatan boleh dibahagikan kepada tiga kategori pendapatan iaitu pendapatan aktif, pendapatan pasif dan pendapatan pelaburan. Pendapatan aktif adalah hasil daripada kerja yang berbayar atau gaji, iaitu jika sesuatu kerja tidak dibuat, gaji tidak akan diperoleh. Pendapatan pasif bermaksud menerima wang tanpa perlu bekerja seperti sewa dan royalti. Pendapatan pelaburan ialah pendapatan yang diterima daripada sumber-sumber selain daripada perniagaan seperti faedah dan dividen.

Dalam contoh di bawah, sesuatu pendapatan dan perbelanjaan itu boleh diagihkan mengikut kategori seperti pendapatan aktif, pendapatan pasif, perbelanjaan isi rumah, pembayaran ansuran dan lain-lain lagi.

Jadual 3.3 Perancangan Kewangan Bulanan dan Tahunan 2019

Aliran Masuk	Nota	Bulanan (RM)	Tahunan (RM)
Gaji		5, 000.00	60, 000.00
Bonus			5, 000.00
Tolak Simpanan (SSPN)	10%	500.00	6, 000.00
Tolak KWSP	11% oleh pekerja	550.00	6, 600.00
Tolak Cukai		20.00	240.00
Tolak Zakat (Usahawan Islam)		50.00	600.00
JUMLAH ALIRAN MASUK		3,880.00	51, 560.00

Jumlah pendapatan bersih bagi seseorang usahawan Islam setelah ditolak simpanan KWSP, cukai, zakat ialah RM3,880.00 sebulan dan RM51,560.00 setahun.

2. Simpanan

Simpanan penting untuk kelangsungan hidup dan kegunaan masa hadapan. Contohnya, kegunaan menunaikan ibadah haji, kegunaan semasa kecemasan dan untuk dijadikan modal perniagaan. Untuk memulakan perniagaan, seseorang usahawan memerlukan modal untuk tujuan berkaitan perniagaan. Sebaik-baiknya modal permulaan diperoleh hasil daripada simpanan seseorang usahawan itu sendiri.

Sebagai contoh, jika seseorang usahawan menyimpan sebanyak 30% daripada pendapatan RM3,800 iaitu sebanyak RM1,140 sebulan di dalam bank yang memberikan pulangan sebanyak 3% setahun, maka dalam masa 40 tahun duit yang disimpan akan bertambah dan menjadi RM1,045,599.78 jika dikira menurut kaedah tahunan.

Pada ketika itu, seseorang itu boleh digelar sebagai jutawan tunai. Perkara yang perlu diketahui ialah cara untuk membuat pengiraan faktor kompaun (*compounding*). Bagi mendapatkan jumlah simpanan untuk sesuatu tempoh, maklumat yang perlu adalah seperti berikut:

1. Simpanan awal.
2. Simpanan tetap setiap bulan.
3. Kadar keuntungan daripada simpanan sama ada dalam bulanan atau tahunan.
4. Tempoh matang simpanan.

Maklumat di atas membantu usahawan mengetahui jumlah simpanan selama beberapa tahun yang dilakukan secara konsisten.



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang Kalkulator Kompaun
<http://arasmega.com/qr-link/kalkulator-kompaun/>



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang Faktor Kompaun
<http://arasmega.com/qr-link/faktor-kompaun/>



INFORMASI

Cara pengiraan faktor kompaun:

Annuity Future Value Calculator

Number of Periods (t): 40

Interest

Rate (R): % 3
per Period

Compounding (m): 1
Times per Period

Cash Flow (Annuity Payments)

Payment Amount (PMT): \$ 1140

Growth (G): % 0
per Payment

of Payments (q): 12
Payments per Period

Payment at (T): end (ordinary) ▾
of each Period

Answer:

Future Value (FV) of the Ordinary Annuity

\$ 1,045,599.52



AKTIVITI 4

Situasi

Abu mempunyai pendapatan sebanyak RM10,000 sebulan dan Ali mempunyai pendapatan RM2,000 sebulan. Abu hanya menyimpan RM100 manakala Ali menyimpan RM200 setiap bulan.

Soalan:

1. Berapakah jumlah simpanan Ali selama 10 tahun jika dia menabung RM200 secara konsisten dan simpanannya diberikan faedah sebanyak 3% setahun?
2. Berapakah jumlah simpanan Abu selama 10 tahun jika dia menabung RM100 secara konsisten dan simpanannya diberikan faedah sebanyak 3% setahun?
3. Bandingkan simpanan Abu dan Ali. Siapakah yang mempunyai kedudukan kewangan lebih baik? Bincangkan sama ada pendapatan lebih tinggi akan memastikan kedudukan kewangan yang lebih baik atau tidak.
4. Huraikan strategi simpanan yang sesuai untuk digunakan oleh seorang usahawan.

3. Perbelanjaan

Perbelanjaan ialah semua aliran keluar termasuk untuk membayar keperluan makanan dan minuman, perbelanjaan rumah, perbelanjaan ansuran rumah, kereta dan lain-lain lagi. Semua perbelanjaan ini akan dijumlahkan untuk mendapat jumlah keseluruhan perbelanjaan.

Dalam perniagaan, perbelanjaan merupakan kos perkhidmatan atau barang yang digunakan untuk membantu perniagaan memperoleh hasil. Contohnya, kos pembelian barang niaga, bayaran elektrik, kos pengangkutan dan sebagainya. Berikut merupakan contoh belanjawan peribadi seorang usahawan.



Jadual 3.4 Contoh belanjawan peribadi

Aliran Keluar	Nota	Bulanan (RM)	Tahunan (RM)
Belanja dapur	Perbelanjaan Rumah	400.00	4,800.00
Utiliti	Perbelanjaan Rumah	200.00	2,400.00
Telefon	Perbelanjaan Rumah	100.00	1,200.00
Internet	Perbelanjaan Rumah	80.00	960.00
Makan luar	Perbelanjaan Rumah	100.00	1,200.00
Pakaian	Perbelanjaan Rumah		1,000.00
Buku	Perbelanjaan Rumah		2,500.00
Personal	Perbelanjaan Rumah	250.00	3,000.00
Ibu bapa	Perbelanjaan Rumah	200.00	2,400.00
Percutian	Perbelanjaan Rumah		500.00
Lain-lain	Perbelanjaan Rumah	100.00	1,200.00
Takaful-Nyawa	Perlindungan	500.00	6,000.00
Takaful-Perubatan	Perlindungan	250.00	3,000.00
Insurans Kereta dan Cukai Jalan	Perlindungan	50.00	600.00
Penyelenggaraan Kereta	Perbelanjaan Rumah		1,000.00
Petrol	Perbelanjaan Rumah	180.00	2,160.00
Ansuran Rumah	Pembayaran Ansuran	1,000.00	12,000.00
Ansuran Kereta	Pembayaran Ansuran	400.00	4,800.00
JUMLAH ALIRAN KELUAR		3,810.00	50,720.00
ALIRAN TUNAI BERSIH		70.00	840.00

Sekiranya pendapatan bersih daripada Jadual 3.3 berjumlah RM3,880.00 ditolak jumlah aliran keluar di atas berjumlah RM3,810.00, lebihan simpanan yang diperolehi adalah hanya RM70.00 sebulan.

4. Perlindungan

Perlindungan merupakan jaminan ganti rugi kepada usahawan jika berlaku sebarang risiko. Perlindungan insurans atau takaful boleh dibeli untuk melindungi diri, keluarga atau barang milik kita jika berlaku kematian, kemalangan, kecurian, kebakaran dan sebagainya. Dalam sesebuah perniagaan, perlindungan insurans atau takaful amat penting bagi melancarkan perjalanan perniagaan tanpa berasa bimbang terhadap risiko yang mungkin berlaku.

Insurans ialah kontrak ganti rugi antara penginsurans dan yang diinsurans untuk mendapatkan perlindungan daripada risiko kerugian yang mungkin dihadapi. Perlindungan boleh dibahagi kepada dua jenis iaitu insurans konvensional atau takaful. Insurans konvensional ialah jaminan dan pembayaran pampasan sekiranya berlaku sebarang risiko seperti kematian, kemalangan, kecurian, kebakaran dan sebagainya atas dasar prinsip pengambilan risiko. Takaful ialah perlindungan insurans yang berdasarkan prinsip syariah untuk memberi perlindungan kepada usahawan jika berlaku kemalangan atau kematian.



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang Persatuan Insurans Hayat Malaysia (LIAM)
<http://arasmega.com/qr-link/liam/>



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang Persatuan Takaful Malaysia
<http://arasmega.com/qr-link/persatuan-takaful-malaysia/>



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang Persatuan Insurans Am Malaysia
<http://arasmega.com/qr-link/piam/>

5. Pelaburan

Pelaburan ialah penangguhan penggunaan wang masa sekarang untuk mendapatkan pulangan pada masa hadapan. Pelabur akan bertindak menukarkan wang untuk membeli aset dengan harapan aset tersebut boleh memberikan pulangan serta mengalami pertambahan nilai. Pulangan pelaburan boleh dibahagi kepada dua iaitu pendapatan semasa dan pertambahan nilai atas modal.

Pendapatan semasa ialah pendapatan yang diperolehi daripada faedah, sewaan dan dividen kepada pelabur. Pendapatan daripada pertambahan nilai modal adalah kenaikan nilai seperti saham, harga rumah atau nilai syarikat.

Pelaburan juga boleh dikategorikan berdasarkan risiko yang dihadapi. Pelaburan yang berisiko tinggi selalunya memberikan pulangan yang tinggi sementara pelaburan yang berisiko rendah akan memberikan pulangan yang rendah.

Jadual 3.5 Contoh jenis pelaburan atau portfolio

Jenis Pelaburan	Maklumat	Risiko
Pelaburan bank	Bukan suatu kategori aset kewangan tetapi masih memberikan pulangan dan mempunyai tahap kecairan yang tinggi.	Risiko rendah
Pelaburan koperasi	Hanya boleh disertai oleh ahli koperasi mengikut jenis koperasi.	Risiko sederhana
Pelaburan dengan produk-produk PNB seperti ASB, ASN2, ASD dan sebagainya	Merupakan pelaburan yang dijamin oleh kerajaan Malaysia.	Risiko rendah
Pelaburan Saham Amanah selain PNB	Terdapat risiko rendah, sederhana dan tinggi. Pelaburan adalah berbentuk jangka masa 3–5 tahun atau lebih.	Risikonya mengikut jenis dana yang dipilih
Pelaburan Tabung Haji (Usahawan Islam)	Patuh syariah.	Risiko rendah
Saham di Bursa Malaysia	Mempunyai kadar risiko yang agak tinggi dan berpotensi kadar keuntungan adalah tinggi bergantung kepada prestasi syarikat. Ada harga saham yang naik lebih 50% ke 100% hanya dalam masa setahun. Selain keuntungan melalui perbezaan harga saham, pelabur juga akan menerima dividen. Ada juga pelaburan yang mengalami kerugian apabila syarikat yang dilabur turut mengalami kerugian.	Risiko tinggi
Pelaburan Hartanah	Memerlukan modal yang besar. Tahap kecairan yang rendah.	Risiko bergantung kepada lokasi hartanah dan ekonomi semasa
Pelaburan dalam Takaful atau Insurans	Secara amnya, insurans atau takaful adalah lebih kepada perlindungan.	Risiko rendah
Forex	Pulangan yang lumayan namun urusan transaksi tidak dikawal selia jika menggunakan platform forex atas talian dan risiko yang agak tinggi sehingga boleh kehilangan modal.	Risiko tinggi
Pelaburan-pelaburan lain	Perlu menyemak status patuh syariah sebelum melabur.	Risiko tinggi
Bon atau Sukuk	Pelaburan jangka panjang untuk pulangan yang tetap dan memerlukan modal yang besar.	Risiko rendah

6. Cukai dan Zakat

Cukai ialah bayaran yang dikenakan oleh kerajaan terhadap orang perseorangan untuk tujuan perbelanjaan negara dan lain-lain. Dalam perancangan kewangan usahawan, cukai yang perlu diambil kira ialah cukai pendapatan. Semakin tinggi pendapatan boleh cukai, semakin tinggi jumlah cukai yang dikenakan.

Pembayaran zakat juga perlu diambil kira dalam pelan perancangan kewangan bagi usahawan Islam. Zakat ialah harta yang wajib dikeluarkan oleh usahawan yang beragama Islam dan merupakan satu mekanisme pengagihan harta kepada golongan yang memerlukan. Setiap usahawan Islam perlu sama ada membayar zakat pendapatan atau zakat perniagaan berdasarkan pengiraan tertentu.



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang cukai dan zakat.

<http://arasmega.com/qr-link/cukai-dan-zakat/>

7. Pengagihan Harta

Proses terakhir dalam perancangan kewangan ialah cara harta seseorang usahawan itu akan diagihkan kepada waris-waris yang berhak sebelum berlaku kematian atau selepas berlakunya kematian. Pengagihan harta ini boleh dibuat menerusi wasiat atau berdasarkan faraid untuk yang beragama Islam.



Jenis aktiviti: Perbincangan

Tajuk: Kajian Kes

Cara pelaksanaan:

1. Murid dibahagikan kepada kumpulan kecil.
2. Guru meminta murid untuk mencari maklumat dan membincangkan topik berdasarkan kad yang diberikan.
3. Bentangkan hasil perbincangan di hadapan kelas.

Kad Soalan

Anda baru memasuki alam pekerjaan dan mula menerima pendapatan bulanan tetap. Anda melihat rakan-rakan sekerja anda sudah mula membeli kereta baharu untuk memudahkan perjalanan dari rumah sewa ke tempat kerja. Anda berkira-kira untuk membeli kereta tetapi anda kurang pasti sama ada anda patut membeli sebuah rumah dahulu atau membeli sebuah kereta baharu.

Soalan

Adakah membeli kereta baharu itu adalah suatu tindakan yang wajar?



RUMUSAN

Definisi Visi, Misi dan Objektif

Visi

Merupakan unsur utama perancangan strategik dalam menetapkan hala tuju organisasi.

Misi

Mencapai kejayaan dan memacukan kelangsungan keusahawanan dalam jangka masa yang ditetapkan.

Objektif

Matlamat, tujuan serta pencapaian sesuatu yang khusus dan ingin dicapai oleh seseorang usahawan.

SWOT

Suatu analisis yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi oleh seseorang usahawan yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan dalam dirinya serta peluang dan ancaman yang hadir dari persekitarannya.

S = Kekuatan (*Strengths*)

W = Kelemahan (*Weaknesses*)

O = Peluang (*Opportunities*)

T = Ancaman (*Threats*)

Rancangan Pembangunan Diri Sebagai Bakal Usahawan

- Pembangunan minda dan emosi
- Pembangunan sahsiah
- Pembangunan kemahiran teknikal

Pengurusan Kewangan

Pengurusan kewangan ialah proses seseorang usahawan merancang masa hadapan dalam memenuhi matlamat peribadi dan kewangan melalui pembangunan dan pelaksanaan perancangan kewangan yang menyeluruh.

Kepentingan Pengurusan Kewangan

Merancang perbelanjaan dengan bijak dapat menyelamatkan kita daripada mengalami krisis.

PEMBENTUKAN

KEPERIBADIAN USAHAWAN

Kemahiran Asas Keusahawanan

Kemahiran Asas Keusahawanan Individu:

1. Kemahiran berfikir:
 - Memahami konsep pemikiran kreatif dan kritis.
 - Penggunaan kemahiran berfikir kreatif dan kritis dalam situasi tertentu.
2. Kemahiran membuat keputusan dan menyelesaikan masalah:
 - Proses membuat keputusan dan menyelesaikan masalah.
3. Kemahiran runding cara;
 - Prinsip (responsif, bersopan dan saling membantu).
 - Proses (sebelum, semasa dan selepas).
4. Kemahiran mengurus masa:
 - Kepentingan
 - Kaedah

Kemahiran Asas Keusahawanan Hubungan Manusia:

1. Kemahiran komunikasi:
 - Proses komunikasi
 - Teknik
 - Halangan
2. Jaringan:
 - Faedah jaringan
 - Mengekalkan jaringan
3. Kemahiran kepimpinan:
 - Ciri-ciri kepimpinan usahawan
 - Gaya kepimpinan
4. Kumpulan dinamika:
 - Proses
5. Kemahiran mengatasi konflik:
 - Punca konflik
 - Kaedah mengatasi konflik

Pengurusan Kredit dan Hutang Meliputi:

- pembiayaan aset secara pinjaman
- pinjaman peribadi
- kad kredit

Implikasi Pengurusan Kewangan yang Lemah




- Berpotensi untuk muflis.
- Jumlah liabiliti melebihi jumlah aset.
- Sukar untuk mendapat pinjaman dari institusi perbankan.
- Tidak dipercayai oleh rakan kongsi, pekerja, pelanggan dan pembekal.



REFLEKSI DIRI

Tandakan (✓) pada ruangan yang sesuai.

Selepas membaca bab ini, kefahaman saya tentang:

Bil	Perkara			
1	Motivasi usahawan.			
2	Matlamat usahawan.			
3	Asas usahawan dan hubungan manusia.			
4	Kepentingan pengurusan kewangan.			
5	Kesan pengurusan kewangan yang lemah.			
6	Pelan perancangan kewangan.			
7	Kemahiran asas usahawan dalam situasi.			
8	Asas usahawan dan hubungan manusia.			
9	Rancangan pembangunan diri sebagai usahawan.			
10	Setiap perkara bagi mencapai matlamat usahawan.			
11	Perkara yang memberikan kesan kepada diri usahawan.			
12	Strategi dalam pembangunan diri.			



LATIHAN PENGUKUHAN

Soalan Objektif

Jawab semua soalan berikut.

- Tanggapan dan pandangan yang jauh dan mendalam, terutamanya yang berkaitan dengan perkembangan masa depan dan sebagainya.

Pernyataan di atas ialah definisi bagi _____.

 - visi
 - misi
 - tujuan
 - objektif
- Menetapkan cara anda dapat pergi dan berada di tahap yang ditetapkan. Serta menyatakan sebab mengapa anda memilih jalan itu.

Pernyataan di atas merujuk kepada _____.

 - misi
 - visi
 - tujuan
 - objektif
- SWOT ialah singkatan bagi _____.

 - kekuatan, kelemahan, ancaman, dorongan
 - kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman
 - kekerasan, kejayaan, kesedihan, kegembiraan
 - kelemahan, kesedihan, kegembiraan, keuntungan
- Berikut adalah strategi SWOT **kecuali** _____.

 - SO
 - ST
 - OT
 - OW
 - I dan II
 - I dan III
 - II dan III
 - III dan IV
- Kemahiran generik seseorang usahawan terbahagi kepada dua iaitu _____.

 - kemahiran hidup dan kemahiran fizikal
 - kemahiran asas rumahtangga dan kemahiran hidup
 - kemahiran asas individu dan kemahiran asas keluarga
 - kemahiran asas individu dan kemahiran hubungan manusia

6. Teknik menggunakan gambar dan frasa perkataan untuk menyusun dan membina pemikiran dalam bentuk tidak selari (*non-linear*).
- Pernyataan di atas merujuk kepada kemahiran _____.
- kemahiran berfikir secara kreatif
 - kemahiran berfikir secara inovatif
 - kemahiran berfikir secara luar biasa
 - kemahiran berfikir secara kritikal
7. Langkah-langkah berikut merujuk kepada _____.
- Ketahui objektif atau sebab komunikasi dilakukan.
 - Kenal pasti kepada siapa maklumat ditujukan.
 - Pilih media yang sesuai untuk berkomunikasi supaya objektif komunikasi tercapai.
 - Pilih masa yang sesuai untuk berkomunikasi.
 - Rancang maklumat yang ingin disampaikan dan pilih bahasa yang sesuai supaya difahami oleh penerima maklumat.
 - Dapatkan maklum balas untuk memastikan komunikasi berkesan.
- interaksi
 - jaringan
 - komunikasi
 - keusahawanan
8. _____ ialah satu proses seseorang individu merancang masa hadapan dalam memenuhi matlamat peribadi dan kewangan melalui pembangunan dan pelaksanaan perancangan kewangan yang menyeluruh.
- Pengurusan kewangan
 - Pengurusan kesihatan
 - Pengurusan sendiri
 - Pengurusan perniagaan
9. Berikut adalah cara menjana idea kreatif **kecuali** _____.
- sumbang saran
 - analogi paksaan
 - mengenal pasti masalah
 - lakukan
10. Jaringan amat penting kepada seseorang usahawan untuk mengembangkan perniagaannya. Berikut merupakan kepentingan jaringan kepada usahawan **kecuali** _____.
- membina keyakinan
 - menghasilkan produk
 - meningkatkan reputasi maklumat
 - membina kepercayaan

Soalan Subjektif

Jawab semua soalan di bawah.

1. Berikan kepentingan analisis SWOT kepada usahawan.

2. Bagaimanakah usahawan menggunakan kemahiran berfikir secara kreatif bagi mengembangkan perniagaannya?

3. Jelaskan implikasi pengurusan kewangan yang lemah terhadap usahawan.

4. Mengapakah pengurusan kewangan penting kepada usahawan?

5. Bincangkan kepentingan pelan perancangan kewangan kepada usahawan.

6. Terangkan langkah pelan perancangan kewangan kepada usahawan.

7. Baca petikan di bawah dan jawab soalan berikut.

Trend berbelanja ketika Ramadan

Kedatangan Ramadan bukan sahaja disambut berjuta-juta umat Islam di seluruh dunia, malah pada masa sama, turut mengubah corak pembelian dalam talian. Pada tahun 2018 menunjukkan pengguna membeli-belah dalam talian semakin meningkat dan berlaku perbezaan trend pembelian di Malaysia dan Indonesia.

Semasa Ramadan, rakyat Malaysia dan Indonesia bangun pada awal pagi untuk bersahur. Menurut data, mereka lebih cenderung membeli-belah dalam talian pada waktu itu. Analisis menunjukkan pada 2018 rekod kesesakan dalam talian pada pukul 5:00 pagi meningkat 105 peratus di Malaysia dan 345 peratus di Indonesia berbanding tempoh sama pada bulan sebelumnya.

Peningkatan ini jauh lebih tinggi di Indonesia kerana mempunyai penduduk Islam terbesar di dunia. Hal ini adalah trend berterusan seperti yang dilihat dalam kajian kami pada tahun-tahun sebelumnya. Di Malaysia, peningkatan kesesakan dalam talian jauh lebih tinggi berbanding dengan kajian pada tahun sebelumnya, hanya kenaikan 90 peratus kesesakan dalam talian pada pukul 5:00 pagi. Perkara ini menunjukkan peningkatan minat terhadap produk dalam talian. Trend ini dijangka menyaksikan lebih banyak minat pada tahun ini kerana jualan dalam talian menjadi lebih menarik dalam kalangan pengguna hari ini.

Terbukti kesesakan dalam talian semasa Ramadan di kedua-dua negara jauh lebih tinggi berbanding tempoh sebelumnya. Keseluruhan kesesakan dalam talian ialah 11 peratus lebih tinggi di Malaysia dan 30 peratus lebih tinggi di Indonesia. Di samping itu, kesesakan dalam talian di kedua-dua negara mengalami penurunan pada pukul 7:00 malam di Malaysia dan pukul 6:00 petang di Indonesia kerana sedang membuat persediaan berbuka puasa.

Kesesakan dalam talian menurun sembilan peratus di Malaysia dan penurunan empat peratus di Indonesia pada tempoh itu. Selepas terawih, kesesakan dalam talian di kedua-dua negara akan meningkat semula dengan kemuncaknya hingga pukul 10:00 malam.

Produk fesyen ialah antara barangan yang paling dicari semasa Ramadan memandangkan berjuta-juta rakyat Malaysia dan Indonesia akan menyambut Hari Raya Aidilfitri. Dengan menggunakan *Google Trends*, kata kunci seperti 'Baju Raya' dan 'Baju Raya 2018' adalah antara paling popular berkaitan dengan 'Raya' di Malaysia pada tahun lepas. Sama seperti tahun sebelumnya, jenama fesyen pada 2019 akan menjalankan kempen jualan sebagai persediaan untuk hari raya. Empat jenama e-dagang fesyen tempatan yang paling dicari di Malaysia pada Ramadan 2018 ialah:

- Naelofar Hijab
- FashionValet
- MuslimahClothing.com
- Siti Khadijah

Pada tahun ini, kita berharap dapat melihat jenama yang berbeza dalam pasaran fesyen e-dagang kerana peningkatan persaingan antara pelbagai syarikat. Hal ini bagus kerana pengguna yang membeli-belah untuk Hari Raya mempunyai akses kepada pelbagai tawaran dan produk yang lebih luas.

Di Indonesia pula, terdapat peningkatan minat dalam Google untuk 'gamis', 'hijab' dan 'baju muslim'. Di samping itu, terdapat minat yang tinggi untuk 'Baju Koko', yang merupakan gaya tradisional untuk lelaki yang paling popular dipakai semasa Aidilfitri pada tahun lalu.

Dengan menggunakan *Google Trends*, terdapat minat yang tinggi untuk promosi tiket penerbangan di Malaysia dan Indonesia sebelum Ramadan pada 2018. Hal ini selaras dengan trend tempatan kerana ramai akan pulang ke kampung untuk menyambut perayaan.

Selain tiket penerbangan, kata kunci yang popular digunakan di Malaysia pada 2018 adalah berkaitan promosi pasar raya. Semasa Ramadan, biasanya terdapat permintaan tinggi untuk makanan ringan dan makanan seperti biskut serta makanan tradisional.

Oleh sebab produk-produk tersebut biasanya terdapat di pasar raya besar, rakyat Malaysia secara aktif mencari tawaran promosi untuk memaksimumkan perbelanjaan.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada laman sesawang <http://www.utusan.com.my/bisnes/ekonomi/trend-berbelanja-ketika-ramadan-1.897485>

- (a) Kenal pasti kemahiran asas keusahawanan dalam petikan di atas.
- (b) Apakah faktor yang menyebabkan usahawan memilih untuk menggunakan kemahiran asas tersebut? Nyatakan.
- (c) Jelaskan kemahiran dan kepentingan jaringan yang digunakan oleh usahawan tersebut untuk menarik pelanggan.
- (d) Terangkan implikasi yang berlaku sekiranya usahawan dan pelanggan tidak berkomunikasi dengan baik semasa melakukan urusan niaga dalam talian.
- (e) Huraikan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh usahawan dalam talian.

BAB 4

ETIKA KEUSAHAWANAN DAN PERUNDANGAN

STANDARD PEMBELAJARAN

- 4.1.1 Menyatakan definisi etika keusahawanan.
- 4.1.2 Menghuraikan etika keusahawanan dalam aktiviti perniagaan.
- 4.1.3 Mengaplikasi amalan etika keusahawanan dalam aktiviti perniagaan.
- 4.1.4 Menganalisis sesuatu isu berkaitan amalan etika keusahawanan dalam aktiviti perniagaan.
- 4.1.5 Menilai amalan etika keusahawanan dalam aktiviti perniagaan.
- 4.1.6 Mencadangkan tindakan yang perlu diambil oleh usahawan bagi penambahbaikan amalan etika keusahawanan.
- 4.2.1 Mengenal pasti akta-akta yang terlibat dalam aktiviti perniagaan.
- 4.2.2 Menerangkan tujuan perundangan perniagaan dalam aktiviti keusahawanan berdasarkan akta yang diwujudkan.
- 4.2.3 Menyenaraikan lesen, permit dan sijil berkaitan dengan aktiviti perniagaan.
- 4.2.4 Menghuraikan kepentingan lesen, permit dan sijil dalam aktiviti perniagaan.



KATA KUNCI

- Etika keusahawanan
- Undang-undang
- Perundangan perniagaan
- Perlindungan hak cipta

4.1 Etika Keusahawanan

Usahawan yang mengamalkan etika keusahawanan akan berjaya membawa organisasi kepada tahap yang membanggakan. Selain itu, etika keusahawanan yang diamalkan memberi manfaat kepada pihak seperti pelanggan, pesaing, pembekal, alam sekitar, pekerja, masyarakat, agama dan negara.

4.1.1 Definisi Etika Keusahawanan

Etika keusahawanan ditakrifkan sebagai nilai-nilai etika yang terdiri daripada sikap dan kelakuan usahawan terhadap pelanggan, pesaing, pembekal, alam sekitar, masyarakat, agama dan negara.

Etika keusahawanan juga merupakan kod etika yang digunakan oleh usahawan untuk memberi kesan kepada masyarakat secara positif, sehingga meningkatkan peluang usahawan untuk mencapai kejayaan yang lebih besar.

Apabila etika keusahawanan dijadikan amalan, para usahawan dan kakitangan mereka akan bekerja dengan penuh tanggungjawab, bersemangat dan berdedikasi untuk kebaikan bersama.

4.1.2 Etika Keusahawanan dalam Aktiviti Perniagaan

Secara asasnya seseorang usahawan perlu berurusan secara terus dengan lapan entiti yang amat penting. Usahawan perlu menunjukkan etika keusahawanan yang baik semasa berurusan dengan pihak yang berikut, iaitu:

(a)

Etika Keusahawanan terhadap Pelanggan

Pelanggan sangat penting dalam menentukan kejayaan sesebuah perniagaan. Kejayaan sesuatu perniagaan juga bergantung kepada hubungan antara usahawan dengan pelanggannya. Usahawan perlu memberi layanan terbaik kepada semua pelanggan dan menghargai mereka kerana telah menyokong perniagaannya. Usahawan hendaklah sentiasa berusaha untuk menyediakan barang dan perkhidmatan yang memenuhi keperluan dan kehendak pelanggan.



Etika Terhadap Pelanggan

(1) Berorientasikan pelanggan

Usahawan hendaklah:

- menghasilkan barang atau perkhidmatan yang terbaik untuk pelanggannya.
- menjaga kualiti barang atau perkhidmatan serta tidak menipu dalam urusan jual beli.
- memberitahu maklumat yang betul kepada pelanggan mengenai produk yang dihasilkan.
- mempunyai sifat amanah dalam urusan jual beli supaya pelanggan dapat membuat keputusan dan pilihan yang tepat.
- bersedia menerima teguran dan pendapat pelanggan tentang produk yang ditawarkan.
- mematuhi piagam pelanggan.

(2) Pelanggan ialah raja

Usahawan hendaklah:

- menganggap pelanggan sentiasa betul.
- memberi layanan istimewa dan menghormati pelanggan.
- memberi layanan yang sama kepada setiap pelanggan.
- menyambut pelanggan dengan mesra, sopan santun dan berbudi bahasa.

Rajah 4.1 Etika keusahawanan terhadap pelanggan

INFORMASI

Piagam Pelanggan

Piagam Pelanggan ialah satu komitmen bertulis atau jaminan yang dikeluarkan oleh sesuatu organisasi terhadap barang atau perkhidmatan kepada pelanggannya mengikut standard kualiti yang ditetapkan.

Semasa melakukan urusan perniagaan, usahawan hendaklah bersikap jujur dalam urusan jual beli. Usahawan tidak sepatutnya menyembunyikan kecacatan yang ada pada barangan mereka semata-mata untuk mengaut keuntungan.

Usahawan bertanggungjawab untuk menjual barang dengan harga berpatutan dan memberikan perkhidmatan yang berkualiti.

Seorang usahawan perlulah bertimbang rasa kepada semua pelanggan. Maksudnya setiap tingkah laku dan keputusan yang diambil mestilah mempertimbangkan kepentingan semua pihak. Seorang usahawan tidak boleh memanipulasi bekalan sesuatu barangan bagi tujuan meningkatkan harga.



(b)

Etika Keusahawanan terhadap Pesaing

Setiap perniagaan pasti ada persaingan. Usahawan perlu sentiasa beretika untuk memastikan persaingan yang sihat. Usahawan digalakkan berkongsi pendapat untuk mengeluarkan produk atau memberikan perkhidmatan yang lebih baik kepada pelanggan. Etika seorang usahawan terhadap pesaing adalah seperti berikut:



1 Harga

Usahawan hendaklah:

- meletakkan harga jualan yang tidak menjejaskan pesaing.
- tidak meletakkan harga yang jauh lebih rendah daripada harga pesaing.
- meletakkan harga dengan cara tidak mengelirukan pelanggan.
- meletakkan harga yang setimpal dengan kualiti dan nilai tambah sesuatu barang atau perkhidmatan yang ditawarkan.

2 Produk

Usahawan hendaklah:

- tidak meniru produk yang dikeluarkan oleh pesaing.
- tidak memburukkan produk pesaing.
- tidak mengeluarkan produk tiruan sehingga mengelirukan pelanggan.
- melakukan inovasi terhadap barang.

3 Promosi

Usahawan hendaklah:

- tidak membuat promosi yang boleh menjejaskan imej dan keuntungan pesaing.
- tidak membuat tawaran yang sama dengan niat menjatuhkan pesaingnya.
- mengadakan promosi tanpa membuat perbandingan dengan pesaing.
- menonjolkan kelebihan barang atau perkhidmatan yang ditawarkan sahaja.
- menggunakan strategi promosi yang berbeza dengan pesaing.

4 Agihan

Usahawan hendaklah:

- tidak menyekat saluran agihan pesaing.
- berkongsi saluran agihan yang sama.
- memperbanyakkan jaringan antara saluran agihan.
- tidak terikut-ikut pesaing memilih saluran agihan.

Rajah 4.2 Etika keusahawanan terhadap pesaing

Strategi perang harga dengan pesaing tidak menguntungkan mana-mana pihak. Meletakkan harga yang jauh lebih rendah daripada pasaran akan menjejaskan pasaran barang atau perkhidmatan. Pesaing akan mengalami kerugian manakala usahawan tiada peningkatan keuntungan. Usahawan mewujudkan persaingan yang sihat apabila meletakkan harga yang setimpal dengan kualiti dan nilai tambah sesuatu barangan atau perkhidmatan yang ditawarkan.

Usahawan juga perlu lebih inovatif dengan tidak mengeluarkan barang atau perkhidmatan yang sama dengan pesaing. Usahawan perlu mengelak daripada meniplak idea pesaing dengan cara membuat pembaharuan atau pengubahsuaian terhadap produk atau perkhidmatan yang ditawarkan.

Selain itu, usahawan perlu mengelak daripada membuat promosi yang boleh menjejaskan imej pesaing. Promosi yang dilakukan mestilah menonjolkan kelebihan produk atau perkhidmatan yang ditawarkan sahaja. Elakkan daripada memburuk-burukkan produk atau perkhidmatan pesaing bagi meraih perhatian pelanggan. Strategi promosi yang dilakukan oleh usahawan perlu berbeza daripada pesaing.

Strategi agihan merupakan saluran pengantara atau orang tengah yang berfungsi memindahkan barangan kepada pengguna. Usahawan haruslah tidak menyekat saluran agihan pesaing sebaliknya saling berkongsi saluran agihan yang sama. Sentiasa berpendirian tetap dan tidak terikut-ikut pesaing memilih saluran agihan.

(c)

Etika Keusahawanan terhadap Pembekal

Pembekal merupakan pihak yang membekalkan barangan kepada usahawan. Usahawan memerlukan pembekal yang boleh dipercayai untuk perkembangan dan kesinambungan perniagaan mereka. Usahawan perlu mempunyai hubungan yang baik dengan pembekal kerana pembekal merupakan aset terpenting kepada perniagaan. Etika seorang usahawan terhadap pembekal adalah seperti berikut:

1.

Menepati janji

Usahawan hendaklah:

- jujur semasa berurusan dengan pembekal.
- memberi tempoh masa yang sewajarnya kepada pembekal bagi menyediakan barangan yang diperlukan.

2.

Pembayaran

- Usahawan hendaklah menjelaskan bayaran mengikut perjanjian dan tempoh masa yang telah dipersetujui.

Rajah 4.3 Etika keusahawanan terhadap pembekal

Usahawan perlu sentiasa bersikap jujur semasa berurusan dengan pembekal dan patuh dengan terma serta perjanjian yang telah ditetapkan. Sebagai contoh, sekiranya dalam terma perjanjian mengatakan pembekalan bahan mentah mengambil masa dua hari bekerja, usahawan perlu menunggu dua hari untuk menerima bekalan yang diperlukan dan tidak boleh memaksa pembekal membuat penghantaran lebih awal daripada itu.

Begitu juga dengan pembayaran yang perlu dibuat terhadap pembekal. Sekiranya terma pembayaran adalah dalam masa dua minggu dari tarikh penerimaan barang, keseluruhan bayaran perlu dilunaskan dalam masa tersebut. Urusan jual beli dengan pembekal yang sentiasa mematuhi terma dan syarat akan mengekalkan hubungan baik antara usahawan dengan pembekal untuk jangka masa panjang.

(d)

Etika Keusahawanan terhadap Alam sekitar

Usahawan perlu sedar perniagaan yang dijalankan tidak boleh berasaskan keuntungan semata-mata. Usahawan harus peka dengan aktiviti keusahawanan yang dilakukannya agar tidak memberi impak negatif kepada alam sekitar. Usahawan dianggap berjaya apabila mereka dapat menjana keuntungan tanpa menyebabkan kerosakan dan kemusnahan kepada alam sekitar. Alam sekitar yang tercemar akibat daripada aktiviti perniagaan yang tidak beretika akan memberi kesan yang serius terhadap kehidupan manusia, haiwan dan tumbuhan untuk jangka masa panjang. Kesan ini termasuklah masalah kesihatan dan kepupusan spesies haiwan dan tumbuhan. Etika seorang usahawan terhadap alam sekitar adalah seperti berikut:

1

Pemeliharaan

Usahawan hendaklah:

- memastikan kegiatan perniagaan tidak mencemarkan keindahan dan kebersihan alam sekitar.
- mengamalkan konsep 5R (*Refuse, Reduce, Reuse, Recycle, Recovery*).

2

Pemuliharaan

Usahawan hendaklah:

- melakukan tanggungjawab sosial korporat seperti memberikan sumbangan berbentuk kewangan kepada pertubuhan-pertubuhan kerajaan dan bukan kerajaan yang aktif memulihara alam sekitar.

Rajah 4.4 Etika keusahawanan terhadap alam sekitar

Pemeliharaan alam sekitar boleh diaplikasikan melalui kempen 5R (*Refuse, Reduce, Reuse, Recycle, Recovery*) seperti pengurangan pembungkusan berasaskan plastik dengan menggalakkan penggunaan beg membeli-belah sendiri. Usahawan boleh menggunakan bahan pembungkusan yang lebih mesra alam seperti beg yang dibuat daripada kertas. Usahawan juga boleh menggalakkan kitar semula produk seperti memberi insentif kepada pengguna yang memulangkan botol kaca dan tin aluminium yang telah digunakan.

Selain itu, usahawan juga perlu bertanggungjawab memulihara alam sekitar dengan melibatkan diri dengan projek-projek pemuliharaan yang dijalankan oleh pihak kerajaan dan bukan kerajaan. Contohnya, untuk mengelakkan kejadian tanah runtuh dan hakisan, penanaman semula pokok dan rumput boleh dilakukan. Bagi mengelakkan sungai daripada terus tercemar, usahawan boleh membantu membina perangkap sampah untuk memudahkan kerja-kerja pembersihan sungai. Kerja-kerja pemuliharaan ini memerlukan kos yang sangat tinggi. Usahawan boleh memainkan peranan dengan melibatkan diri secara terus atau menghulurkan sumbangan kewangan agar kerja-kerja pemuliharaan dapat dijalankan dengan baik.

4

(e)

Etika Keusahawanan terhadap Pekerja

Cara usahawan menghargai pekerja mereka adalah petunjuk yang baik terhadap amalan etika keusahawanan. Jika seorang usahawan tidak adil dalam pembayaran gaji atau upah kepada pekerja, akan menyebabkan pekerjaanya tidak bersemangat untuk bekerja. Ini boleh menjejaskan prestasi sesebuah perniagaan.

Usahawan perlu memberi layanan adil kepada semua pekerja kerana mereka adalah sebahagian daripada aset syarikat. Layanan adil terhadap pekerja juga akan memberi manfaat kepada usahawan.

Apabila amalan kerja yang baik dikembangkan oleh semua pekerja, mereka akan lebih komited terhadap pekerjaan yang dilakukan dan akan terus setia bersama membangunkan perniagaan.

Usahawan perlu memberi peluang komunikasi yang terbuka dengan pekerja untuk mengetahui perasaan mereka terhadap sesuatu perkara. Etika seorang usahawan terhadap pekerja adalah seperti berikut:

1.

Menjaga kebajikan pekerja

Usahawan hendaklah:

- menyediakan kemudahan seperti pengangkutan dan penginapan.
- memastikan pekerja mendapat keperluan asas.
- mewujudkan hubungan baik dengan pekerja.

2.

Menjaga hak-hak pekerja

Usahawan hendaklah:

- membuat caruman Pertubuhan Keselamatan Sosial (PERKESO).
- membuat caruman Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP).
- mengamalkan dan mematuhi Akta Kerja 1955.

Rajah 4.5 Etika keusahawanan terhadap pekerja

Perkara paling asas bagi etika terhadap pekerja adalah menjaga kebajikan pekerja. Usahawan yang beretika akan menyediakan kemudahan seperti pengangkutan dan penginapan untuk pekerja-pekerjanya. Usahawan juga perlu menjaga hak-hak pekerja seperti yang termaktub dalam akta dan perlembagaan.

Usahawan perlu memastikan bahawa pekerja-pekerjanya mendapat perlindungan sewajarnya sekiranya berlaku kemalangan semasa bekerja dengan membuat caruman PERKESO. Usahawan juga perlu membuat caruman KWSP untuk pekerjaanya bagi kegunaan semasa bersara. Selain itu, seorang usahawan juga perlu mematuhi hak-hak pekerja yang terkandung dalam Akta Kerja 1955 seperti cuti umum, cuti tahunan, perubatan dan sebagainya.

(f)

Etika Keusahawanan terhadap Masyarakat

Seorang usahawan perlu peka terhadap aktiviti keusahawanan yang memberi impak kepada masyarakat. Etika keusahawanan terhadap masyarakat adalah seperti berikut:

1

Mengutamakan kepentingan masyarakat

Usahawan hendaklah:

- memastikan kegiatan keusahawanannya tidak mengganggu ketenteraman dalam komuniti tersebut.
- memastikan aktiviti keusahawanannya bebas daripada pencemaran alam sekitar yang menjejaskan tahap kesihatan masyarakat setempat.
- mengambil kira bantahan daripada masyarakat dan ditangani dengan baik.
- peka dengan sebarang perubahan yang berlaku terhadap masyarakat akibat daripada kegiatan keusahawanan yang dilakukan.

2

Memenuhi tanggungjawab sosial dan membantu membangunkan komuniti setempat

Usahawan hendaklah:

- mewujudkan peluang pekerjaan untuk masyarakat setempat.
- mengurus dan menggunakan sumber secara efisien agar faedah optimum diperoleh oleh masyarakat setempat.
- menyediakan kemudahan seperti tempat riadah di kawasan perumahan.
- menawarkan biasiswa kepada murid yang berkelayakan.

Rajah 4.6 Etika keusahawanan terhadap masyarakat

Usahawan mempunyai tanggungjawab sosial dalam membantu membangunkan komuniti setempat. Tanggungjawab sosial terdiri daripada obligasi-obligasi sesebuah perniagaan terhadap masyarakat. Usahawan tidak sepatutnya mementingkan keuntungan semata-mata tetapi turut menyumbang kepada masyarakat bagi menghargai mereka. Sebagai permulaan, usahawan perlu menetapkan matlamat yang ingin dicapai oleh syarikat dalam memenuhi tanggungjawab sosial ini.

Contohnya, Syarikat Beras Faiza telah bekerjasama dengan Program Bersamamu TV3 dalam menyantuni golongan yang memerlukan. Pelaksanaan tanggungjawab sosial ini memberikan situasi menang-menang kerana usahawan dapat meningkatkan imej syarikat dan sumbangan yang dihulurkan dapat membantu golongan yang memerlukan.

Usahawan yang beretika melaksanakan tanggungjawab sosial dengan mewujudkan peluang pekerjaan kepada masyarakat setempat. Pembukaan sesuatu perusahaan di komuniti tersebut secara tidak langsung dapat mengatasi masalah pengangguran.

Sumber-sumber keusahawanan haruslah diuruskan dan digunakan secara efisien agar masyarakat setempat memperoleh faedah yang optimum dalam aktiviti keusahawanan yang dilakukan. Elakkan sebarang pembaziran sumber yang boleh menyebabkan kerugian pelbagai pihak.

(g)

Etika Keusahawanan terhadap Agama

Usahawan yang beretika sentiasa peka terhadap isu sensitiviti agama. Malaysia merupakan sebuah negara majmuk yang mempunyai pelbagai latar belakang kaum, agama dan budaya.

Etika usahawan terhadap agama adalah seperti berikut:



1.

Menghormati pandangan agama lain

Usahawan hendaklah:

- mengasingkan dan meletakkan papan tanda barang dan makanan yang tidak halal agar tidak mengelirukan pengguna.
- mendapatkan Sijil Pengesahan Halal Malaysia (SPHM) JAKIM bagi meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap kebersihan dan kesucian barangan yang dikeluarkan.

2.

Zakat dan bantuan

Usahawan hendaklah:

- wajib membayar zakat bagi usahawan Muslim.
- mengenal pasti murid-murid yang memerlukan bantuan pendidikan.
- membantu murid-murid yang kurang berkemampuan dengan menawarkan bantuan pendidikan.

Rajah 4.7 Etika keusahawanan terhadap agama

Usahawan perlu memastikan barang atau perkhidmatan yang dikeluarkan tidak mengganggu sensitiviti agama masing-masing. Contohnya, terdapat makanan yang tidak halal dimakan oleh golongan beragama Islam. Makanan tersebut mestilah dilabel sebagai 'TIDAK HALAL' agar tidak mengelirukan terutamanya bagi umat Islam.

Selain itu, usahawan Muslim haruslah menunaikan tanggungjawab dengan membayar zakat. Etika keusahawanan terhadap agama juga boleh dilaksanakan dengan mengenal pasti murid-murid kurang berkemampuan yang memerlukan bantuan dan memberi bantuan pendidikan tanpa mengira agama dan kaum.

(h)

Etika Keusahawanan terhadap Negara

Usahawan bertanggungjawab meningkatkan imej negara di mata dunia. Usahawan perlu memastikan bahawa produk atau perkhidmatan yang mereka tawarkan sentiasa mematuhi standard antarabangsa dan tidak melanggar sebarang peraturan mana-mana negara. Etika keusahawanan terhadap negara adalah seperti berikut:

1.

Menjaga nama baik negara

Usahawan hendaklah:

- memberikan perkhidmatan yang berkualiti dan terbaik kepada pelanggan di luar negara.
- sentiasa mengekalkan dan menjalinkan hubungan baik dengan negara luar.
- tidak melanggar peraturan negara lain.
- mematuhi standard antarabangsa dalam mengeluarkan barang atau perkhidmatan.

2.

Membayar cukai

Usahawan hendaklah:

- membayar cukai perniagaan hasil daripada keuntungan yang diperolehi daripada menjalankan aktiviti perniagaan.
- membayar cukai pendapatan individu sebagai sumber dana utama kerajaan untuk membiayai aktiviti dan memberikan khidmat kepada rakyat.

Rajah 4.8 Etika keusahawanan terhadap negara

Usahawan bertanggungjawab untuk menjaga nama baik negara melalui perniagaannya. Sentiasa mengutamakan kualiti dengan memberikan perkhidmatan yang terbaik serta mematuhi standard antarabangsa dalam mengeluarkan barang atau perkhidmatan. Usahawan perlulah menjalinkan dan mengekalkan hubungan baik dengan negara luar serta tidak melanggar peraturan negara lain semasa menjalankan urusan niaga.

Pembayaran cukai adalah salah satu etika keusahawanan terhadap negara yang harus ditunaikan oleh usahawan. Hal ini kerana, cukai merupakan sumber dana utama kerajaan untuk membiayai aktiviti dan memberikan khidmat kepada rakyat.



TAHUKAH ANDA?

Implikasi Perbuatan Tidak Beretika

- Etika keusahawanan sering diabaikan apabila usahawan berdepan dengan isu keuntungan, merebut peluang dan menghadapi persaingan.
- Perbuatan memberi rasuah bagi melindungi kesalahan usahawan apabila berlaku pelanggaran etika.
- Membuang sisa pengeluaran yang berbahaya ke kawasan terbuka.

4

4.1.3 Amalan Etika Keusahawanan dalam Aktiviti Perniagaan

Amalan etika keusahawanan merupakan satu set prinsip yang memerihalkan tatacara perlakuan yang menerangkan apa yang baik dan betul, atau tidak baik dan salah di samping menggariskan tanggungjawab dan obligasi moral. Pertimbangan oleh usahawan adalah penting dalam menentukan sama ada sesuatu perbuatan itu wajar atau tidak.

Contoh amalan etika keusahawanan

Berikut adalah elemen-elemen yang boleh mempengaruhi prinsip etika seseorang usahawan:

(a)

Usahawan yang mempunyai nilai moral yang tinggi tidak akan sanggup menipu pelanggannya dengan maklumat palsu tentang sesuatu produk kerana didikan yang diterima daripada kedua-dua orang tua menjadikan beliau seorang yang bersikap jujur dengan pihak lain.

(b)

Usahawan yang mempunyai pengalaman hidup yang susah pada masa lalu akan lebih empati terhadap pihak lain. Contohnya, sekiranya berlaku sesuatu musibah, usahawan tidak akan teragak-agak untuk membantu bagi meringankan beban mereka yang ditimpa musibah.

(c)

Pengaruh rakan sebaya akan memberi kesan kepada seorang usahawan. Jika rakan sebaya seorang yang sangat menepati masa, seorang usahawan juga akan mempunyai tabiat yang sama. Selain daripada menepati masa, usahawan juga akan sentiasa menepati janji yang telah dibuat dengan pelanggan dan pembekal. Usahawan akan memastikan pelanggan menerima pesanan mereka tepat pada masa yang dijanjikan. Pembekal pula akan menerima bayaran yang cukup dalam masa yang ditetapkan bagi pembekalan bahan yang dihantar.

(d)

Usahawan yang mempunyai nilai-nilai agama yang tinggi tidak akan melakukan perkara yang bertentangan dengan prinsip agama yang dianuti. Sebagai contoh, mencampurkan bahan-bahan terlarang dan haram ke dalam makanan yang diproses adalah satu perbuatan yang bukan sahaja tidak bermoral malah merupakan satu kesalahan yang termaktub dalam akta. Usahawan yang beretika tidak akan melakukan penipuan demi mengaut keuntungan.

(e)

Usahawan yang mempunyai nilai moral yang tinggi sedar bahawa rasuah ialah satu kesalahan yang serius. Contohnya, usahawan berada dalam keadaan tertekan untuk memenangi tender yang dibida. Usahawan yang beretika tidak akan menawarkan sogokan wang bagi memenangi tender.

Jadual 4.1 Perbezaan amalan perniagaan beretika dan tidak beretika

Amalan perniagaan yang beretika	Amalan perniagaan yang tidak beretika
Mendapatkan keuntungan dan menjalankan tanggungjawab sosial masyarakat.	Mendapatkan keuntungan semata-mata.
Memberi layanan yang terbaik kepada pelanggan.	Memberi layanan yang buruk kepada pelanggan.
Menghormati budaya atau norma masyarakat setempat.	Tidak menghormati sensitiviti masyarakat di tempat perniagaan beroperasi.
Menjalankan perniagaan mengikut peraturan dan undang-undang negara.	Menjalankan aktiviti yang salah di sisi peraturan dan undang-undang seperti menyeludup, menggunakan barang tiruan dan sebagainya.
Menjalankan perniagaan yang memberi kualiti terbaik kepada pelanggan.	Kurang mengambil berat mengenai kualiti perkhidmatan kepada pelanggan seperti tidak menjaga kebersihan, mengeluarkan produk bermutu rendah, berbahaya dan sebagainya.



AKTIVITI 1

Operasi Kesan Kesalahan Premis Makanan

SEREMBAN: Kegagalan mendaftar premis makanan adalah antara kesalahan dikesan Jabatan Kesihatan negeri dalam Operasi Makanan Bersih di Jelebu, semalam.

Pengerusi Jawatankuasa Kesihatan, Alam Sekitar, Koperasi dan Kepenggunaan negeri, S. Veerapan a/l Superamaniam, berkata dalam operasi bermula pukul 9:30 pagi itu, sebanyak 38 premis makanan di pekan Kuala Klawang, Jalan Ladang Jelebu, pekan Petaling dan Simpang Pertang diperiksa.

Katanya, sejumlah 36 notis yang boleh dikompaun mengikut Seksyen 32B Akta Makanan 1983 dikeluarkan membabitkan nilai keseluruhan RM9,200.

"Kesalahan lain yang dikesan ialah pengendali makanan tiada Sijil Latihan Pengendali Makanan, tiada suntikan antitahun, pemilik gagal mengekalkan premis makanan bersih, tidak memakai apron serta penutup kepala dan tidak menjaga kesihatan diri.

"Sebuah premis diarah tutup sementara selama 14 hari mengikut Seksyen 11 Akta Makanan 1983 dalam operasi itu," katanya dalam satu kenyataan di sini, hari ini.

Veerapan berkata, operasi bertujuan menguatkuasakan Akta Makanan 1983 dan Peraturan Kebersihan Makanan 2009 yang menekankan aspek penilaian tahap kebersihan premis serta kesalahan lain mengikut akta itu.

Bagi memastikan standard premis makanan sentiasa berada pada tahap memuaskan, beliau berkata, operasi sedemikian akan diadakan secara berterusan.

"Sepanjang tahun lalu, sebanyak 6,647 premis makanan diperiksa dan 107 atau 1.61 peratus diarah tutup kerana pelbagai kesalahan, manakala 1,126 premis dikompaun bernilai RM304,550.

"Sehingga 31 Januari lalu, sebanyak 369 premis diperiksa dan empat atau 1.1 peratus diarahkan tutup, manakala 161 notis dikeluarkan yang boleh dikompaun bernilai RM45,150," katanya.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada laman sesawang <https://www.bharian.com.my/berita/wilayah/2019/02/526878/operasi-kesan-kesalahan-premis-makanan>

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Apakah pelanggaran etika yang telah dilakukan oleh usahawan tersebut?
2. Bagaimanakah pemilik premis makanan boleh memastikan mereka telah mematuhi setiap arahan yang dikeluarkan oleh pihak berwajib?
3. Mengapakah pengendali makanan perlu mengambil suntikan antitahun?
4. Selain etika keusahawanan di atas, jelaskan etika keusahawanan lain yang perlu dipatuhi oleh usahawan dalam menjalankan perniagaan.



AKTIVITI 2

Utamakan Pengurusan Keselamatan Pekerja

PASIR GUDANG: Pengurusan keselamatan dan kesihatan pekerjaan yang cekap mampu menyumbang ke arah peningkatan produktiviti syarikat.

Presiden Syarikat Kalsonic Malaysia Sdn. Bhd., Yew Weng, berkata pihaknya menganjurkan Hari Keselamatan buat tahun kedua dalam usaha mengurangkan kemalangan di tempat kerja dan melindungi golongan pekerja.

Menerusi inisiatif berkenaan, katanya, golongan pekerja di kilang pembuatan itu berupaya mendapat pendedahan mengenai langkah pencegahan kemalangan di tempat kerja.

"Kefahaman pekerja mengenai perkara ini penting khususnya dalam usaha kita mengurangkan kemalangan di tempat kerja, selain sentiasa mengutamakan keselamatan dan kesihatan pekerja," katanya.

Beliau berkata demikian selepas merasmikan Program Hari Keselamatan 2019 di Syarikat Kalsonic Malaysia Sdn. Bhd., di sini hari ini.

Katanya, antara pengisian program ialah ceramah keselamatan, bahan kimia, alam sekitar dan pertandingan poster keselamatan.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada laman sesawang <https://www.bharian.com.my/node/163218>

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Apakah etika keusahawanan yang diamalkan oleh usahawan di atas?
2. Bagaimanakah amalan beretika ini dapat membantu Syarikat Kalsonic Malaysia Sdn. Bhd.?
3. Sekiranya anda ialah presiden Syarikat Kalsonic Malaysia Sdn. Bhd., apakah amalan-amalan lain yang sepatutnya anda lakukan terhadap pekerja?
4. Pada pendapat anda, adakah program yang dilakukan oleh usahawan di atas perlu dilaksanakan oleh usahawan-usahawan lain? Mengapa?



AKTIVITI PAK 21

Jenis aktiviti: Main peranan

Tajuk: Isu berkaitan Amalan Etika Keusahawanan

Cara pelaksanaan:

1. Murid dibahagikan kepada kumpulan kecil.
2. Murid dikehendaki melakonkan watak bagi situasi berikut:
 - (a) Menangani masalah prestasi pekerja yang tidak memuaskan disebabkan masalah menjaga kedua-dua orang tua yang sakit.
 - (b) Memberitahu pelanggan perkara sebenar walaupun mengetahui risiko pelanggan tidak jadi membeli produknya.
 - (c) Pencemaran alam sekitar yang dilakukan usahawan dapat dikesan oleh pihak berkuasa.

4.1.4 Analisis Sesuatu Isu Berkaitan Amalan Etika Keusahawanan dalam Aktiviti Perniagaan



AKTIVITI 3

Encik Kamarul telah menjalankan perniagaan dalam bidang penternakan lembu dan kambing di Pekan Sentosa. Beliau amat menitikberatkan penjagaan, makanan dan ternakannya. Keadaan ini menjadikan daging lembu dan kambing keluaran perniagaannya mendapat permintaan yang tinggi terutamanya semasa musim perayaan.

Walaupun begitu, Encik Kamarul kurang menitikberatkan persekitaran perniagaannya. Beliau tidak menyediakan tempat pelupusan yang khas untuk membuang najis dan sisa-sisa daging ternakannya. Hal ini menyebabkan pekerja telah membuang najis haiwan ternakan ke dalam sungai yang berdekatan. Keadaan ini menimbulkan bau busuk dan lalat berterbangan di kawasan tersebut. Penyebaran kuman penyakit akibat bawaan lalat tersebut turut menjejaskan kesihatan penduduk Pekan Sentosa. Kualiti air sungai di Pekan Sentosa juga turut terjejas mengakibatkan hidupan akuatik berkurangan.

Hal ini membimbangkan penduduk sekitar petempatan di tepi sungai yang menggunakan air sungai sebagai kegunaan domestik. Penduduk juga mendapati pekerja Encik Kamarul sering membuang najis dan sisa daging ternakan ke kawasan harta persendirian milik penduduk pekan tanpa kebenaran. Longgokan najis dan sisa daging tersebut telah menyebabkan kehadiran serangga dan binatang lain ke kawasan berkenaan. Penduduk kawasan tersebut telah membuat aduan kepada pihak yang berkenaan namun Encik Kamarul tidak mengendahkan nasihat dan teguran yang diberikan. Beliau tidak mahu bertanggungjawab terhadap pencemaran sungai dan pencemaran bau yang berlaku.

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Jelaskan etika keusahawanan yang telah diamalkan oleh Encik Kamarul.
2. Cadangkan tindakan yang perlu diambil oleh Encik Kamarul bagi memastikan perniagaannya beretika.

4.1.5 Penilaian Amalan Etika Keusahawanan

Amalan etika keusahawanan penting bagi memastikan bahawa piawaian hukum dan moral yang tertinggi dipatuhi dalam hubungan seseorang usahawan dengan komuniti perniagaannya. Pihak yang paling penting dalam perniagaan ialah pelanggan. Kehilangan pelanggan merupakan salah satu punca kemerosotan perniagaan seseorang usahawan.

Kod etika adalah garis panduan yang dibentuk bagi menerangkan perbuatan yang boleh dan tidak boleh dilakukan dalam profesion tertentu.

Etika keusahawanan dianggap penting dalam membangunkan perniagaan. Peruntukan undang-undang perniagaan sahaja tidak cukup dalam membendung amalan perniagaan yang tidak sihat. Justeru, nilai moral yang tinggi dapat membantu usahawan menjadi lebih beretika. Usahawan sentiasa berdepan dengan banyak keputusan beretika yang perlu dibuat terutamanya di peringkat awal perniagaan.



Layari laman sesawang berikut <http://www.astroawani.com/berita-malaysia/kronologi-terkini-pencemaran-kimia-di-sungai-kim-kim-pasir-gudang-201186>

Bincangkan kesan jangka panjang sisa kimia Sungai Kim Kim terhadap masyarakat akibat daripada aktiviti pengamal industri yang tidak beretika. Apakah tindakan yang sepatutnya diambil oleh usahawan yang beretika?



AKTIVITI PAK 21

Jenis aktiviti: Perbahasan

Tajuk: Kepentingan Amalan Etika Keusahawanan dalam Aktiviti Perniagaan

Cara pelaksanaan:

1. Murid dibahagikan kepada kumpulan kecil.
2. Murid dikehendaki untuk membincangkan tajuk di atas.
3. Setiap wakil kumpulan akan membentangkan dan membahaskan hasil perbincangan di hadapan kelas.
4. Kumpulan lain dibenarkan untuk mengajukan soalan daripada perbahasan yang diberikan.



AKTIVITI 4

Liana, seorang graduan Sains Kesihatan dan merupakan seorang usahawan roti, kek, pastri dan kuih raya yang berjaya. Minat yang mendalam terhadap perusahaan ini telah mendorong beliau untuk mengambil kursus roti, kek dan pastri secara intensif selama enam bulan di bawah seliaan seorang cef terkenal dari Itali. Sejurus tamat kursus beliau memulakan perniagaan dari rumah dengan mengeluarkan pelbagai jenis kuih raya moden menggunakan resipinya sendiri. Beliau telah mengupah empat orang pembantu yang bekerja secara separuh masa. Cubaan pertama ini menghasilkan untung yang besar menyebabkan beliau tekad untuk membuka sebuah kedai.

Setelah membuka kedai sendiri, tugas beliau semakin bertambah. Setiap hari beliau menghasilkan lebih daripada 30 biji kek dan beribu-ribu roti 'bun' yang sedap. Beliau sangat menjaga kualiti produk yang menjadi tarikan kepada pelanggan. Setiap kuih raya keluarannya hanya menggunakan mentega asli. Kos bahan mentahnya lebih mahal berbanding dengan pengusaha yang hanya menggunakan lepa susu atau marjerin bagi menggantikan mentega asli dalam bahan mereka. Pulangan Liana amat berbaloi kerana pelanggan ternyata gemar dengan rasa kuih, kek dan roti yang menggunakan mentega asli walaupun harganya agak tinggi sedikit berbanding kedai-kedai lain. Liana juga memastikan kedainya dibuka tepat pada waktunya, kebersihan kedai sentiasa terjaga dan pembungkusan yang eksklusif agar dapat menarik lebih ramai pelanggan.

Bukan hanya pelanggan, Liana sangat mengambil berat mengenai kebajikan pekerja-pekerjanya. Sebagai seorang usahawan, beliau akan memastikan semua pekerja mengambil suntikan kesihatan, memiliki perlindungan insurans dan memakai uniform pekerja. Setiap pekerja tertakluk kepada peraturan dan undang-undang syarikat untuk memastikan khidmat yang diberikan setimpal dengan gaji yang diperoleh. Pada hujung tahun, Liana mengaturkan hari keluarga untuk pekerja dan mereka dibawa bercuti.

Namun begitu, Liana berasa terganggu dengan sikap sebahagian ahli keluarganya. Sebagai contoh, saudara mara Liana yang datang berkunjung ke kedai akan mengambil roti-roti yang ada di rak tanpa membayar kerana mereka beranggapan tidak perlu berkira dengan ahli keluarga. Adik bongsu Liana yang sedang menunggu keputusan peperiksaan juga bekerja di kedai beliau. Walaupun telah diberi gaji dan elaun yang setimpal, adik Liana akan mengambil sebahagian wang tunai di mesin daftar tunai sesuka hati atas alasan bahawa perniagaan tersebut adalah milik ahli keluarganya.

Berdasarkan situasi di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Jelaskan etika keusahawanan yang diamalkan oleh Liana terhadap pelanggan dan pekerjanya.
2. Bincangkan etika keusahawanan yang diamalkan oleh Liana agar dapat membentuk sikap dan budaya kerja di syarikatnya untuk jangka masa panjang.
3. Berdasarkan situasi di atas, adakah sikap dan kelakuan ahli keluarga Liana menjadi faktor negatif dalam perniagaannya? Bincangkan.
4. Bagaimanakah Liana menangani masalah sikap dan kelakuan ahli keluarganya?
5. Berikan pandangan anda terhadap amalan etika keusahawanan yang diamalkan oleh Liana terhadap pembekal dan pesaing.

4.1.6 Tindakan Penambahbaikan Amalan Etika Keusahawanan

Etika keusahawanan berperanan dalam melahirkan usahawan yang cemerlang, mewujudkan sistem pentadbiran yang cekap dan menghasilkan produk yang berkualiti. Usahawan perlu memastikan amalan etika keusahawanan diberi penambahbaikan kepada pihak-pihak berikut:

(a) Pelanggan

Usahawan haruslah sentiasa mendahulukan kepuasan pelanggan agar produk dan perkhidmatan boleh bertahan lama di pasaran. Usahawan juga boleh melaksanakan sistem pengurusan hubungan pelanggan untuk memastikan pelanggan sentiasa mendapat perkhidmatan yang paling cekap, cepat dan tepat.

(b) Pesaing

Usahawan membuat hubungan sinergi dengan pesaing bagi menghasilkan produk atau perkhidmatan yang lebih inovatif. Hubungan sinergi bermaksud usaha sama antara individu, organisasi dan pesaing yang dapat menghasilkan sesuatu barang atau perkhidmatan lebih baik berbanding jika dilakukan secara individu.

(c) Pembekal

Usahawan perlu menjalin hubungan baik dengan pembekal-pembekal sedia ada dan pembekal baharu agar sentiasa memperoleh harga bahan yang lebih kompetitif. Usahawan juga boleh mengaplikasikan sistem dan teknologi maklumat seperti sistem pengurusan rantaian pembekal bagi urusan yang melibatkan pembekalan bahan dan pembayaran agar transaksi menjadi lebih efisien dan berdaya maju.

(d) Alam Sekitar

Usahawan memberi kerjasama yang lebih mantap dengan pihak kerajaan dan pertubuhan bukan kerajaan yang bergerak aktif dalam memelihara dan memulihara alam sekitar. Sentiasa mengambil inisiatif untuk melibatkan diri secara langsung dengan pemeliharaan alam sekitar dengan memastikan segala aktiviti keusahawanan memberikan impak yang paling minimum terhadap alam sekitar. Misalnya usahawan menggunakan pembungkusan plastik daripada bahan kitar semula yang lebih bersifat mesra alam dalam perniagaannya.

(e) Pekerja

Usahawan perlu memberi pendedahan kepada pekerja mengenai keselamatan dan kesihatan di tempat kerja. Latihan perlu diberikan kepada pekerja bagi mengukuhkan ilmu dan pengalaman serta kemahiran dalam bidang kerja masing-masing kerana pekerja yang berpengetahuan dapat meningkatkan produktiviti syarikat.

(f) Masyarakat, Agama dan Negara

Tanggungjawab sosial perlu dilakukan oleh usahawan agar masyarakat boleh mendapat lebih manfaat. Usahawan harus menyediakan peluang pekerjaan kepada komuniti setempat tanpa membeza-bezakan kaum dan agama.

Usahawan haruslah sentiasa berhati-hati dalam keputusan dan tindakan yang dibuat agar selaras dengan kehendak agama. Sebagai contoh, untuk memastikan produk makanan boleh dimakan oleh pengguna beragama Islam, seseorang usahawan perlu membuat permohonan untuk mendapatkan status HALAL daripada Sijil Pengesahan Halal Malaysia (SPHM) daripada Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM). Selain itu, usahawan juga boleh menyediakan ruangan khas untuk meletakkan barangan yang tidak halal.

Usahawan menyahut seruan kerajaan untuk melahirkan lebih ramai usahawan dan memastikan produk dan perkhidmatan yang dihasilkan memberi manfaat kepada rakyat secara amnya. Usahawan juga bertindak memacu ekonomi negara ke arah peningkatan yang lebih tinggi.

Kod Etika Keusahawanan

Selain tindakan-tindakan tersebut, usahawan juga boleh membangunkan kod etika keusahawanan sebagai satu usaha mempertingkatkan amalan keusahawanan dalam perniagaan mereka. Kod etika ialah kenyataan amalan etika atau garis panduan yang dipegang oleh sesebuah perniagaan. Kebanyakan syarikat multinasional telah mempunyai kod etika mereka sendiri sebagai panduan kepada syarikat tersebut. Oleh itu, pembangunan kod etika keusahawanan adalah perlu dalam perniagaan agar amalan beretika dapat ditambah baik dari semasa ke semasa.

Tujuan Kod Etika Keusahawanan

Perlakuan yang beretika sering kali diabaikan apabila usahawan berdepan dengan isu keuntungan, merebut peluang dan menghadapi persaingan. Pelbagai isu dan masalah timbul apabila usahawan tidak mengambil kira kesan daripada keputusan dan tindakan yang dibuat. Terdapat usahawan yang tidak peduli dengan kesan produk terhadap kesihatan pelanggan demi mementingkan keuntungan berlipat ganda yang diperolehi. Contohnya, pemasaran pil pelangsingan badan boleh menyebabkan kerosakan kepada organ hati pengguna.

Terdapat juga isu rasuah iaitu perbuatan memberikan rasuah dalam bentuk wang untuk mendapatkan tender sesuatu projek. Pemilihan kontraktor berdasarkan sogokan rasuah boleh menyebabkan berlaku runtuh bangunan kerana kontraktor yang dipilih tidak mempunyai keupayaan dan kelayakan yang sepatutnya. Begitu juga syarikat yang membuang sisa-sisa pengeluaran yang berbahaya dan mencemarkan alam sekitar serta mengancam tahap kesihatan masyarakat setempat. Oleh sebab itu, kod etika keusahawanan amat penting dijadikan panduan kepada warga sesebuah organisasi.

Membangunkan Kod Etika Keusahawanan

Untuk mengelakkan perbuatan tidak beretika berlaku dalam kalangan pekerja, perkara berikut boleh dilakukan:

1. Memasukkan garis panduan kod etika dalam manual kerja atau dalam mana-mana bahan bertulis yang diberikan kepada pekerja baharu.
2. Meletakkan garis panduan di lokasi yang bersesuaian agar mudah dibaca oleh pekerja.
3. Meletakkan garis panduan dalam deskripsi tugas.

Contoh Penambahbaikan Amalan Etika Keusahawanan

Antara amalan yang dilakukan oleh kebanyakan sektor perindustrian seperti industri pembuatan perabot ialah membuang sisa sampah di tapak pelupusan sampah atau di pusat kitar semula. Pelbagai produk boleh dihasilkan oleh industri tersebut tanpa perlu membuang dan melupuskan sisa tersebut.

Contoh penambahbaikan yang boleh dilakukan ialah habuk daripada kayu yang digunakan untuk membuat perabot boleh dijadikan papan partikel. Caranya ialah dengan mencampurkan habuk atau partikel kayu dengan perekat. Papan partikel boleh dijadikan almari, kabinet, kabinet dapur, meja dan kerusi.

Pengusaha juga boleh menghasilkan baja kompos menggunakan habuk kayu. Selain itu, pencemaran alam sekitar dan pembaziran dapat dielakkan dengan penambahbaikan ini. Penambahbaikan amalan etika ini akan menghasilkan produk yang lebih berkualiti kepada pelanggan selain dapat menjaga alam sekitar.



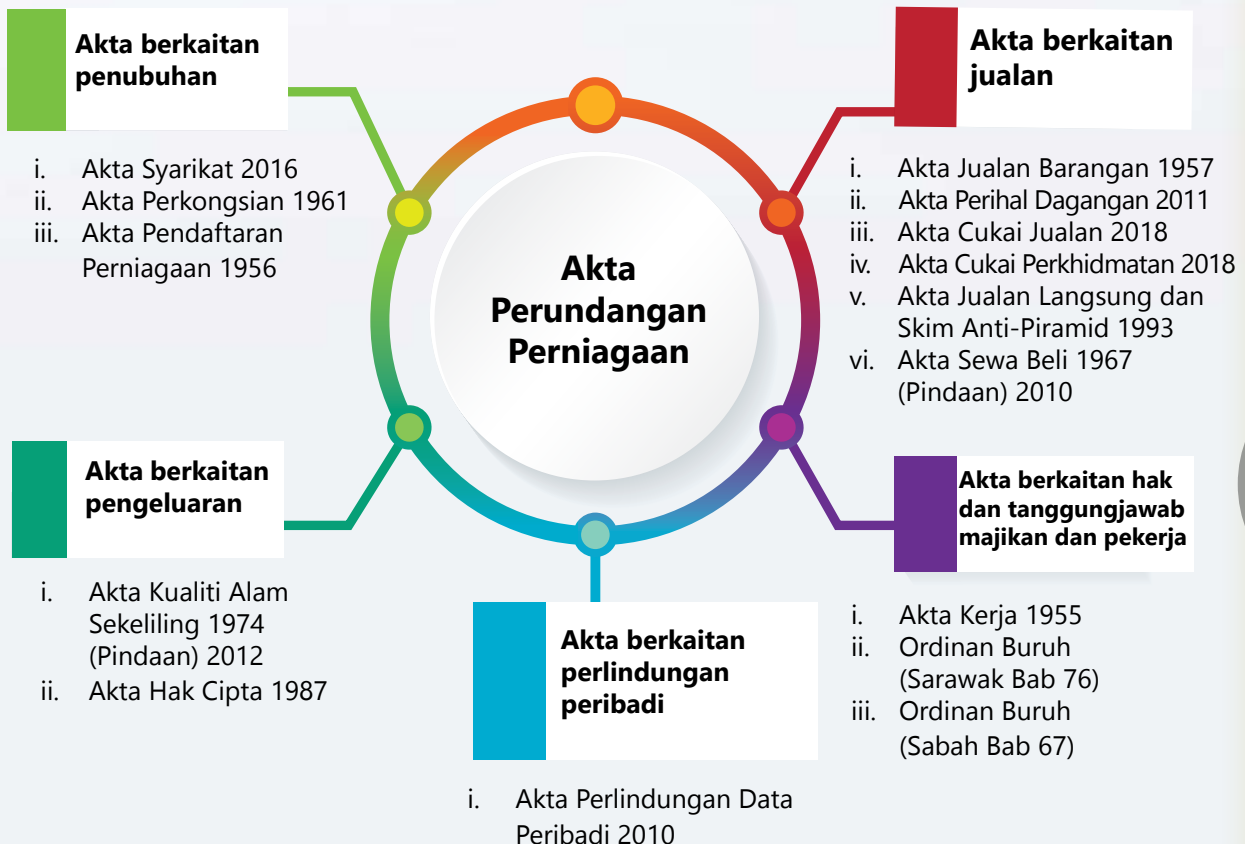
4.2 Perundangan Perniagaan

Definisi Undang-undang

Undang-undang adalah susunan peraturan dan ketentuan yang digubal oleh badan pemerintah sesebuah negara. Perundangan perniagaan merujuk kepada tindakan dan peranan yang dimainkan oleh pihak kerajaan dalam mengawal operasi sesebuah perniagaan.

4.2.1 Akta-akta yang Terlibat dalam Aktiviti Perniagaan

Aktiviti perniagaan yang dijalankan tertakluk kepada akta. Akta merupakan undang-undang yang telah dikaji, digubal, diluluskan dan diwartakan oleh parlimen setelah mendapat perkenan daripada Yang di-Pertuan Agong. Akta-akta yang terlibat dalam aktiviti perniagaan boleh diklasifikasi kepada lima bahagian seperti berikut:



Rajah 4.9 Akta perundangan perniagaan

4.2.2 Tujuan Perundangan Perniagaan dalam Aktiviti Keusahawanan

Akta-akta yang diwujudkan mempunyai maksud perundangan yang tertentu dalam memastikan aktiviti-aktiviti keusahawanan tidak menyalahi undang-undang yang telah ditetapkan oleh kerajaan di samping melindungi pihak berkepentingan seperti pelanggan, pembekal, pekerja dan sebagainya.

Akta Berkaitan Penubuhan

i Akta Syarikat 2016

Akta Syarikat 2016 dikuatkuasakan bermula 31 Januari 2017 bagi menggantikan Akta Syarikat 1965. Akta syarikat 2016 yang diluluskan oleh parlimen ini memberi suntikan baharu ke arah pemudahcaraan menjalankan perniagaan di Malaysia.

Inisiatif memodenkan kerangka perundangan korporat ini dapat membudayakan semangat keusahawanan dalam kalangan masyarakat awam memandangkan terdapat pelbagai polisi yang bakal memberikan impak positif terhadap syarikat. Antaranya, pengenalan konsep penubuhan syarikat oleh seorang pemegang saham dan seorang pengarah ialah satu pemudahcaraan bagi memulakan perniagaan.

Di bawah akta baharu ini, terdapat pelbagai *deregulatory measures* yang diperkenalkan untuk membolehkan syarikat beroperasi secara lebih efisien. Sebagai contoh, mesyuarat agung tahunan tidak lagi perlu diadakan oleh syarikat persendirian, sebaliknya resolusi syarikat boleh dibuat melalui resolusi edaran sepenuhnya.

Bagi tujuan melicinkan pelaksanaan Akta Syarikat 2016 ini, Peraturan-Peraturan Syarikat 2017 juga dikuatkuasakan pada tarikh yang sama. Peraturan itu menggariskan cara-cara syarikat membuat penyerahan simpanan dokumen dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) serta yuran yang berkaitan.

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Syarikat 2016 ialah:

1. Memudahkan orang awam dan mengurangkan kos untuk membuka syarikat.
2. Memudah cara kepada umum dalam memulakan perniagaan dari segi perubahan peraturan.
3. Pengurusan berkaitan urusan syarikat akan lebih mudah dan fleksibel.
4. Meningkatkan kawalan dalaman, urus tadbir korporat dan tanggungjawab korporat daripada segi menguruskan perniagaan.

ii Akta Perkongsian 1961

Mengikut Akta Perkongsian 1961, perkongsian ditakrifkan sebagai suatu hubungan yang wujud dalam kalangan beberapa orang yang menjalankan perniagaan bersama-sama bagi maksud mendapatkan keuntungan. Daripada takrifan tersebut menunjukkan bahawa perniagaan perkongsian adalah merupakan suatu organisasi yang terdiri daripada dua orang atau lebih yang bergabung untuk menjalankan suatu perniagaan. Hal ini menjadikan perniagaan perkongsian lebih besar daripada perniagaan milikan tunggal kerana mempunyai lebih daripada seorang pemilik. Perkongsian hanya boleh dibentuk apabila pekongsi-pekongsi ini telah bersetuju untuk menjalankan perniagaan atau berkongsi modal serta keuntungan bersama mengikut kadar yang telah dipersetujui.

Di bawah Akta Perkongsian 1961 membenarkan satu perjanjian bertulis dibuat antara pekongsi bagi mengelakkan sebarang masalah atau perselisihan yang mungkin timbul pada kemudian hari. Perjanjian ini dikenali sebagai Ikatan Perjanjian Perkongsian. Jika perkongsian itu diwujudkan tanpa ada sebarang perjanjian antara pekongsi, maka Akta Perkongsian 1961 akan diguna pakai jika timbul permasalahan dalam perkongsian tersebut.

Mengikut takrifan Akta Perkongsian 1961, perniagaan perkongsian terdiri daripada lebih daripada seorang pemilik tetapi tidak melebihi 20 orang. Bilangan ini dikecualikan bagi perkongsian yang menjalankan perniagaan secara amalan profesion iaitu boleh mencapai sehingga 50 orang. Contoh perniagaan berbentuk profesional seperti guaman, akauntan dan arkitek.

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Perkongsian 1961 ialah menyelesaikan sebarang pertikaian yang timbul sekiranya terdapat masalah dalam suatu perniagaan perkongsian yang tidak mempunyai perjanjian bertulis antara rakan kongsi. Isu yang menimbulkan pertikaian ini termasuklah hak pemilikan, keuntungan, gelaran, perundangan, pengurusan dan pemecatan.

iii Akta Pendaftaran Perniagaan 1956

Akta Pendaftaran Perniagaan (APP) 1956 terpakai untuk dua jenis entiti perniagaan iaitu perniagaan milikan tunggal dan perniagaan perkongsian. Perniagaan milikan tunggal dimiliki sepenuhnya oleh seorang pemilik sahaja seperti kedai runcit, kedai dobi, kedai jahit dan lain-lain. Perniagaan perkongsian dimiliki oleh dua hingga 20 orang rakan kongsi kecuali perniagaan berbentuk profesional.

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 ialah:

1. Perniagaan diperakui sah kewujudannya menurut undang-undang kerana sijil perakuan pendaftaran perniagaan telah diperolehi daripada pendaftar perniagaan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM).
2. Menggunakan daftar perniagaan sebagai bahan bukti bertulis kerana mengandungi semua maklumat terperinci mengenai pemilikan dan perniagaan yang dijalankan.
3. Membantu agensi atau jabatan kerajaan lain melaksanakan fungsi dan menjalankan operasi penguatkuasaan seperti Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN), Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP), Pertubuhan Keselamatan Sosial (PERKESO) dan Pihak Berkuasa Tempatan (PBT).
4. Memudahkan waris membuat tuntutan hak sekiranya berlaku kematian kepada pemilik atau rakan kongsi.
5. Menjamin dan melindungi hak pengguna daripada penipuan atau penganiayaan produk dan perkhidmatan.
6. Membolehkan orang awam atau mana-mana pihak yang berkepentingan ke atas sesuatu perniagaan menyemak dan mendapatkan maklumat perniagaan tersebut.
7. Membantu pihak kerajaan melaksanakan perancangan dasar negara berdasarkan analisis daripada rekod perniagaan-perniagaan yang didaftarkan dalam pangkalan data di SSM.

Akta Berkaitan Pengeluaran

i Akta Kualiti Alam Sekeliling 1974 (Pindaan) 2012

Akta Kualiti Alam Sekeliling 1974 (Pindaan) 2012 merupakan suatu akta berhubung dengan mencegah, menghapus, mengawal pencemaran dan memperbaiki alam sekeliling dan bagi maksud-maksud yang berkaitan dengannya. Akta Kualiti Alam Sekeliling 1974 (Pindaan) 2012 telah dikuatkuasakan pada Januari 2013.

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Kualiti Alam Sekeliling 1974 (Pindaan) 2012 ialah:

1. Memantapkan mekanisme penguatkuasaan dan pendakwaan dalam pengurusan alam sekitar serta penilaian Kesan Alam Sekitar (EIA). Pindaan itu diwartakan bagi mengadakan undang-undang yang lebih relevan bagi menangani isu alam sekitar yang semakin kompleks.
2. Memberikan kuasa kepada Ketua Pengarah Kualiti Alam Sekeliling untuk menghentikan sebarang projek yang melanggar peraturan EIA yang sebelum ini, tertakluk di bawah bidang kuasa menteri.
3. Memperlihatkan semua jururunding yang mahu menjalankan kajian EIA perlu didaftarkan dengan Jabatan Alam Sekitar (JAS).
4. Memperkukuh penguatkuasaan terhadap masalah pencemaran di negara ini dengan penalti terhadap pelanggaran Seksyen 2 akta tersebut dinaikkan daripada RM100,000 kepada denda maksimum RM500,000.

Kesalahan

Antara kesalahan yang tertakluk pada Akta Kualiti Alam Sekeliling 1974 (Pindaan) 2012 ialah:

- Pelupusan sisa toksik
- Pencemaran air dan sungai
- Pembakaran terbuka
- Pengeluaran asap berlebihan
- Tumpahan minyak di laut
- Pembukaan tanah secara haram

Pindaan akta itu juga memperuntukkan ganjaran kepada pemberi maklumat memandangkan kerja penyiasatan terhadap jenayah alam sekitar sering menghadapi masalah kekurangan bukti.

ii Akta Hak Cipta 1987

Harta intelek ialah harta dalam hasil kreativiti manusia yang merangkumi pelbagai perkara seperti hak cipta, cap dagangan, reka bentuk dan perkara-perkara serta hak-hak lain yang berkaitan sebagaimana yang diperuntukkan oleh undang-undang. Semua perkara di atas dalam kategori sebagai aset tidak nyata dan boleh menyediakan perniagaan dengan kelebihan daya saing dalam pasaran. Kehilangan aset itu boleh disamakan seperti perniagaan sebagai kehilangan harta fizikal atau peralatan.

Hak cipta ialah hak eksklusif yang diberikan oleh undang-undang untuk tempoh masa tertentu kepada pencipta karya untuk mengawal penggunaan karya mereka. Perlindungan hak cipta di Malaysia adalah berasaskan kepada Akta Hak Cipta 1987.

Karya-karya yang layak mendapat perlindungan harta intelek ialah:



Karya-karya tersebut adalah dilindungi tanpa mengira kualiti dan tujuan karya-karya itu dihasilkan. Walau bagaimanapun, perlindungan hak cipta hanya boleh diberikan kepada ekspresi idea dan tidak kepada idea, prosedur, kaedah pengendalian atau konsep matematik.

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Hak Cipta 1987 ialah:

1. Melindungi pendapatan yang bakal diperoleh pencipta dan penerbit sesuatu karya.
2. Memperuntukkan bahawa seorang pegawai polis boleh dengan waran yang dikeluarkan oleh majistret, memasuki rumah atau premis pada bila-bila masa untuk mencari serta menyita apa-apa salinan pelanggaran hak cipta dan menggunakan kekerasan bagi mengeledah tempat itu.



INFORMASI

Tempoh Perlindungan Hak Cipta

Setiap karya mempunyai tempoh-tempoh perlindungan tertentu bergantung kepada jenis karya yang dihasilkan seperti berikut:

Hak Cipta	Tempoh Perlindungan
Karya Sastera, Karya Muzik atau Karya Seni	Hak cipta mengenai mana-mana karya sastera, muzik atau seni wujud semasa hayat pencipta dan hendaklah terus wujud sehingga habis tempoh lima puluh tahun selepas kematiannya.
Filem, Rakaman Bunyi dan Pelaku	Hak cipta hendaklah wujud selama 50 tahun dari karya itu diterbitkan, dibuat penetapan untuk karya filem dan rakaman bunyi. Bagi pelaku, hak cipta itu hendaklah wujud daripada persembahan dilakukan atau penetapan dalam rakaman bunyi.
Siaran	Hak cipta dalam siaran, perlindungan berlaku dalam cara transmisi sama ada melalui cara wayar atau tanpa wayar (<i>wireless</i>), tempoh selama lima puluh tahun hendaklah dikira daripada mana-mana siaran pertama kali dibuat.

Akta Berkaitan Jualan

i Akta Jualan Barangan 1957

Akta Jualan Barangan 1957 ialah statut yang digubal khusus untuk mengawal selia kontrak jualan barang-barang. Akta ini terpakai bagi semua jenis barangan termasuk barangan terpakai sama ada dijual secara borong atau gudang ataupun jualan runcit. Peruntukan-peruntukan dalam akta ini menerangkan tentang terma kontrak, jualan oleh bukan pemilik dan juga hak-hak penjual yang tidak terbayar.

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Jualan Barangan 1957 ialah mengimbangi kuasa penjual dan melindungi hak pembeli dalam sesuatu transaksi jual beli. Akta Jualan Barangan 1957 ini memperuntukkan bahawa:

- barang yang dijual mestilah sama dengan perihalan yang ada.
- barangan mempunyai kualiti yang boleh dagang.
- barang yang dibeli boleh digunakan bersesuaian dengan tujuan ia dibuat.
- pembeli boleh memiliki barang dengan aman.

ii Akta Perihal Dagangan 2011

Akta Perihal Dagangan 2011 didefinisikan sebagai suatu akta yang menggalakkan amalan perdagangan yang baik dengan melarang perihal perdagangan palsu dan pernyataan, pengendalian dan amalan palsu atau mengelirukan berhubung dengan pembekalan barang-barang dan perkhidmatan serta untuk mengadakan peruntukan bagi perkara-perkara yang berkaitan atau bersampingan dengannya.

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Perihal Dagangan 2011 ialah:

1. Melarang penggunaan perihal dagangan palsu terhadap barang-barang, harga dan perkhidmatan.
2. Memberi peruntukan kuasa kepada menteri untuk menghendaki maklumat-maklumat yang perlu sebelum barang-barang dibekalkan atau ditawarkan untuk dibekalkan dalam urusan perdagangan atau perniagaan.
3. Peruntukan mengenai kesalahan serta penalti terhadap kesalahan-kesalahan yang dilakukan serta kuasa-kuasa bertindak berhubung dengan kesalahan-kesalahan tersebut.

iii. Akta Cukai Jualan 2018

Akta Cukai Jualan 2018 ialah akta untuk mengadakan peruntukan bagi mengenakan levi dan memungut cukai jualan dan bagi perkara yang berkaitan dengannya.

Akta Cukai Jualan 2018 terpakai di seluruh Malaysia, tidak termasuk kawasan ditetapkan dan kawasan khas. Cukai jualan ialah cukai seperingkat yang dikenakan dan dilevikan ke atas semua barang bercukai yang dikilangkan atau diimport ke dalam Malaysia.

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Cukai Jualan 2018 ialah memberi manfaat kepada perniagaan melalui kos pematuhan dan pentadbiran yang lebih rendah.

iv. Akta Cukai Perkhidmatan 2018

Akta Cukai Perkhidmatan 2018 (ACP 2018) ialah akta untuk mengadakan peruntukan bagi mengenakan, meleviskan dan memungut cukai perkhidmatan dan bagi perkara yang berkaitan dengannya.

Akta Cukai Perkhidmatan 2018 (ACP 2018) ini terpakai di seluruh Malaysia tidak termasuk kawasan yang ditetapkan, zon bebas, gudang berlesen, gudang pengilangan berlesen dan Kawasan Pembangunan Bersama (JDA). Kawasan bebas cukai yang ditetapkan termasuklah Pulau Langkawi, Pulau Tioman dan Pulau Labuan yang terkecuali daripada cukai perkhidmatan.

Secara umum, pembekal perkhidmatan boleh didaftarkan di bawah Akta Cukai Perkhidmatan 2018 apabila nilai perkhidmatan bercukai disediakan untuk tempoh 12 bulan yang melebihi had RM500,000.

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Cukai Perkhidmatan 2018 ialah:

1. Dikenakan ke atas perkhidmatan tertentu yang dinamakan "perkhidmatan bercukai".
2. Dikenakan dan dilevi ke atas barang dan perkhidmatan yang ditetapkan di Malaysia termasuk makanan, minuman dan tembakau.
3. Terpakai di seluruh Malaysia tidak termasuk kawasan yang ditetapkan, zon bebas, gudang berlesen, gudang pengilangan berlesen dan Kawasan Pembangunan Bersama (JDA).

v. Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993

Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993 mentakrifkan jualan langsung sebagai jualan dari pintu ke pintu dan jualan pesanan pos dan jualan melalui perkembangan transaksi teknologi elektronik, manakala skim piramid pula ialah satu bentuk pelan pemasaran yang menekankan pencarian anggota baharu dalam bentuk penajaan.

Akta ini memperuntukkan pelesenan bagi orang yang menjalankan perniagaan jualan langsung, bagi larangan skim atau perkiraan piramid, skim atau perkiraan pengedaran berantai, atau apa-apa skim yang serupa dengannya.

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993 ialah:

1. Menguatkuasakan undang-undang berkaitan jualan langsung dan Skim Anti-Piramid.
2. Melindungi hak-hak ejen dan pengguna daripada menjadi mangsa penipuan, penindasan, manipulasi dan eksploitasi syarikat yang tidak bertanggungjawab.

vi. Akta Sewa Beli 1967 (Pindaan) 2010

Sewa beli ialah aktiviti menyewa barangan dengan opsi untuk membeli barangan tersebut. Pengguna ialah penyewa dan syarikat yang membiayai barang-barang tersebut ialah pembiaya dan juga pemilik. Hak milik hanya akan berpindah kepada penyewa selepas semua ansuran dijelaskan. Sementara itu, pengguna boleh membawa pulang barangan tersebut untuk digunakan.

Rujukan: Seksyen 2 Akta Sewa Beli

Dari Sudut Undang-Undang- Akta Sewa Beli 1967

Semua transaksi sewa beli adalah dikawal oleh Akta Sewa Beli 1967 (Akta SB). Butir-butir dan syarat-syarat yang terkandung dalam perjanjian sewa beli, hak di sisi undang-undang, tanggungjawab dan tugas penyewa serta pembiaya ada diterangkan dalam Akta SB. Akta SB ini adalah di bawah bidang kuasa Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna.



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang Undang-undang Sewa Beli <http://arasmega.com/qr-link/undang-undang-sewa-beli/>

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Sewa Beli 1967 (Pindaan) 2010 ialah:

1. Mengawal selia dan menguatkuasakan undang-undang berkaitan dengan transaksi sewa beli yang melibatkan pembiaya dan pengguna.
2. Mengandungi perjanjian, hak dari sudut undang-undang, tanggungjawab dan tugas kedua-dua pihak yang terlibat.

Akta Perlindungan Data Peribadi 2010

Akta Perlindungan Data Peribadi 2010 ditakrifkan sebagai suatu undang-undang yang memberi perlindungan kepada data peribadi dan data peribadi sensitif pengguna yang diproses untuk tujuan transaksi komersial.



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang Data Peribadi <http://arasmega.com/qr-link/lindungi-data-peribadi/>

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Perlindungan Data Peribadi (APDP) 2010 digubal adalah memberi perlindungan kepada maklumat peribadi seseorang yang diproses bagi tujuan transaksi komersial.

Akta Kerja 1955

Akta Kerja 1955 ialah suatu perundangan buruh yang menyeluruh meliputi soal pembayaran gaji pekerja, hari rehat, cuti umum, kerja lebih masa, penamatan kontrak kerja dan apa-apa yang berkaitan dengannya. Akta ini ialah undang-undang yang diguna pakai di Semenanjung Malaysia dan Wilayah Persekutuan Labuan sahaja. Untuk negeri Sarawak, undang-undang yang diguna pakai ialah Ordinan Buruh (Sarawak Bab 76) manakala negeri Sabah pula menggunakan Ordinan Buruh (Sabah Bab 67).

Tujuan Akta

Antara tujuan Akta Pekerja 1955 ialah melindungi hak dan kepentingan pekerja daripada menjadi mangsa eksploitasi majikan yang tidak bertanggungjawab. Sekiranya terdapat pelanggaran perjanjian kontrak pekerjaan yang tidak memenuhi peruntukan Akta Kerja 1955 maka kontrak kerja adalah terbatal. Majikan juga boleh dikenakan tindakan undang-undang oleh mahkamah jika sabit kesalahan.

4.2.3 Senarai Lesen, Permit dan Sijil Perniagaan

	Jenis	Definisi
1	Lesen	Dokumen kebenaran menjalankan apa-apa aktiviti perniagaan untuk tempoh 12 bulan dan perlu diperbaharui setiap tahun.
2	Permit	Dokumen kebenaran sementara untuk menjalankan apa-apa aktiviti perniagaan yang ditetapkan. Maksimum tempoh permit ialah enam bulan.
3	Sijil	Dokumen pengiktirafan bagi amalan perniagaan dikeluarkan oleh pihak berautoriti kepada perniagaan yang telah menepati standard yang telah ditetapkan.

1. Lesen

Pelesenan bagi sesuatu perniagaan adalah penting bagi memastikan peniaga atau usahawan yang diberikan lesen tersebut mematuhi kriteria dan garis panduan yang ditetapkan untuk menjamin kepuasan pelanggan. Antara lesen yang dikeluarkan ialah:

(a) Lesen Perniagaan

Lesen perniagaan merupakan perkara yang wajib kepada setiap pengusaha yang ingin menjalankan perniagaan secara sah di Malaysia yang dikeluarkan oleh Pihak Berkuasa Tempatan (PBT). Di setiap negeri, terdapat perbezaan dari segi cara permohonan dan syarat-syarat yang dikenakan terutama sekali dalam industri pemakanan. Hal ini kerana industri makanan ialah sektor kritikal yang boleh membahayakan kesihatan orang awam dan boleh membawa penyakit sekiranya tidak dikawal. Lesen ini dikeluarkan untuk jenis perniagaan seperti:

- tred dan lain-lain
- makanan atau minuman
- gunting rambut
- rumah urut
- hotel dan rumah tumpangan

Setiap permohonan lesen akan diberi jawapan oleh pihak majlis dalam tempoh 30 hari dari tarikh permohonan. Semua pemohon diingatkan supaya membuat pembaharuan dalam tempoh satu bulan sebelum tamat tempoh sah laku.



INFORMASI

Lesen perniagaan boleh dikategorikan kepada tiga kumpulan logik yang berbeza iaitu:

- Lesen-lesen am
- Lesen khusus industri atau sektor
- Lesen khusus aktiviti

(b) Lesen Cukai Jualan

Cukai seperingkat (*single stage taxation*) iaitu dikenakan sekali sahaja sama ada di peringkat bahan mentah (*input*) atau barang siap (*output*). Cukai dikenakan ke atas semua barangan bercukai yang dikilangkan di persekutuan atau yang diimport untuk kegunaan dalam negeri. Semua barang atau produk sama ada yang dikilangkan di persekutuan atau yang diimport adalah bercukai jualan melainkan dikecualikan khusus oleh Menteri Kewangan di bawah Seksyen 8 Akta Cukai Jualan 1972 melalui Perintah Cukai Jualan (Pengecualian) 2008. Penentuan kod tarif ke atas barangan sama ada bercukai jualan atau sebaliknya adalah berpandukan kepada Perintah Duti Kastam (*Customs Duty Order*) 2007.

Pengecualian cukai jualan dikelaskan kepada tiga jadual seperti di bawah:

(i) Orang Yang Dikecualikan Daripada Pembayaran Cukai Di Bawah Jadual A

Kelas orang yang dikecualikan, contoh: Yang di-Pertuan Agong, Sultan atau Tuan Yang di-Pertua, Jabatan Kerajaan Negeri dan Persekutuan, Pihak Berkuasa Tempatan, Kedai Bebas Cukai, Institusi Pengajian Tinggi Awam dan lain-lain.

(ii) Orang Yang Dikecualikan Daripada Pembayaran Cukai Di Bawah Jadual B

Pengilang barang tertentu yang tidak bercukai. Pengecualian cukai ke atas perolehan bahan mentah, komponen, bahan pembungkusan dan alat bantuan pembuatan untuk digunakan dalam aktiviti pengilangan.

(iii) Orang Yang Dikecualikan Daripada Pembayaran Cukai Di Bawah Jadual C

Pengilang berdaftar yang mengilang barang bercukai-pengecualian cukai ke atas perolehan bahan mentah, komponen, bahan pembungkusan dan alat bantuan pembuatan untuk digunakan secara langsung dalam pengilangan barang bercukai.

(c) Lesen Kilang Makanan

Gudang Pengilangan Berlesen (GPB) merupakan gudang yang dilesenkan di bawah seksyen 65/65A Akta Kastam 1967 untuk menjalankan aktiviti pengilangan dan pergudangan barangan keluaran yang berorientasikan eksport. Permohonan untuk menikmati kemudahan ini hendaklah dikemukakan kepada pejabat kastam yang berhampiran dengan premis pengilangan dan tertakluk kepada syarat-syarat dan prosedur permohonan yang ditentukan.

Di bawah kemudahan ini, pengilang akan diberi pengecualian ke atas bahan mentah atau komponen dan mesin serta peralatan yang digunakan secara langsung di dalam proses pengilangan untuk menghasilkan suatu keluaran siap yang baharu. Bayaran lesen gudang akan dikenakan sebanyak RM1,200 setahun, manakala fi lesen mengilang dikecualikan. Pemegang lesen GPB hendaklah mengemukakan jaminan bank bagi yang mengilang barangan yang dikategorikan sebagai barangan kritikal dan bon am bagi barangan bukan kritikal.

Hanya pemegang lesen GPB dibenarkan menjalankan aktiviti-aktiviti yang diluluskan selain aktiviti pengilangan di dalam premisnya dan tertakluk kepada syarat-syarat tertentu. Pemegang lesen GPB juga dibenar membuat jualan tempatan dan barangan tersebut adalah dianggap seolah-olah diimport. Oleh itu, duti atau cukai akan dikenakan sebelum barangan tersebut dilepaskan.

(d) Lesen Eksais

Duti eksais ialah duti yang dikenakan bagi barang-barang yang dikilangkan di persekutuan atau yang diimport. Barang-barang yang tertakluk kepada duti eksais adalah tersenarai dalam Perintah Duti Eksais 2004. Barang-barang yang tertakluk kepada duti eksais ialah:

- minuman keras
- rokok, tembakau dan produk tembakau
- kenderaan bermotor
- kad perjudian
- jubin mahjong

Walau bagaimanapun, terdapat pengecualian eksais terhadap sebilangan pihak dan barangan. Perintah Duti Eksais (Pengecualian) 1977 menyenaraikan orang yang diberi pengecualian dan barang-barang yang dikecualikan daripada duti eksais.

2. Permit

Permit merupakan kelulusan yang diberikan oleh sesuatu agensi di bawah kementerian atau kerajaan tempatan bagi menjalankan operasi perniagaan. Terdapat pelbagai jenis permit yang dikeluarkan oleh agensi-agensi di bawah naungan pelbagai kementerian dan kerajaan negeri. Senarai di bawah adalah sebahagian daripada contoh permit yang dikeluarkan.

(a) Permit Kenderaan Awam dan Kenderaan Barangan

Pengusaha pengangkutan awam seperti teksi dan bas perlu memperoleh permit sebelum memulakan perkhidmatan. Permit juga diperlukan bagi semua kategori kenderaan barangan yang digunakan untuk mengangkut dan memindah barangan perniagaan. Permohonan permit boleh dibuat di Pejabat Lembaga Perlesenan Kenderaan Perdagangan (LPKP) di bawah Kementerian Pengangkutan.

(b) Permit Pengambilan Pekerja Asing

Majikan yang ingin mengambil pekerja asing perlu memohon Visa Dengan Rujukan (VDR) daripada Bahagian Pekerja Asing, Jabatan Imigresen Malaysia. Syarat-syarat pengambilan pekerja asing:

- Bekerja dalam sektor yang dibenarkan iaitu Perkilangan, Pembinaan, Pertanian, Perladangan dan Perkhidmatan.
- Permohonan pekerja asing oleh majikan atau syarikat adalah tertakluk kepada kelulusan kuota dari Pusat Kelulusan Setempat (OSC), Kementerian Dalam Negeri.
- Berumur tidak kurang daripada 18 tahun dan tidak melebihi 45 tahun pada masa permohonan.
- Disahkan lulus pengesahan *Immigration Security Clearance* (ISC) yang dilakukan di negara sumber.
- Disahkan sihat oleh pusat pemeriksaan kesihatan di negara sumber.
- Bakal pekerja tidak termasuk dalam senarai individu asing yang dilarang masuk mengikut Seksyen 8(3) Akta Imigresen 1959/1963.
- Pekerja asing mesti diambil dari negara sumber yang dibenarkan.

(c) Permit Sementara yang dikeluarkan oleh Pihak Berkuasa Tempatan (PBT)

Permit dikeluarkan untuk memudahkan PBT mengawal selia perniagaan sementara di tempat yang ditetapkan oleh pihak PBT. Contoh permit kanopi bagi aktiviti hiburan sementara seperti konsert hiburan atau *fun-fair*.

(d) Permit Jualan Murah

Peniaga boleh memohon permit jualan murah kepada Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK) secara dalam talian. Peniaga yang mahu mengadakan jualan murah perlu terlebih dahulu menghantar notis kepada KPDNKK dalam masa 14 hari sebelum tarikh tawaran jualan diadakan dan permit akan diberikan pada hari yang sama. Kegagalan mendapatkan permit boleh menyebabkan peniaga dikenakan tindakan undang-undang.



TAHUKAH ANDA?

Perbincangan yang menunjukkan bahawa harga sesuatu barang adalah murah daripada harga yang ditawarkan sebelumnya termasuklah penggunaan perbincangan seperti:

- jualan,
- diskaun,
- pengurangan,
- belian terbaik,
- harga terbaik,
- harga istimewa,
- harga runtuh,
- harga lebih murah setiap hari; atau
- tawaran separuh harga.

Sumber: <https://www.kpdnhep.gov.my/notis-jualan-murah-2/>



3. Sijil

Terdapat beberapa sijil yang dikeluarkan oleh badan-badan bertauliah yang boleh dimiliki oleh perniagaan usahawan bagi menaikkan imej sesuatu perniagaan sehingga kepada piawai antarabangsa. Berikut adalah beberapa jenis sijil yang biasa dimiliki oleh organisasi perniagaan iaitu:

(a) Sijil Amalan Perkilangan Baik atau *Good Manufacturing Practices (GMP)*

Amalan Pengilangan Baik (GMP) ialah satu sistem untuk memastikan bahawa produk dihasilkan secara konsisten dan dikawal mengikut standard kualiti. Sijil ini direka untuk meminimumkan risiko yang terlibat dalam pengeluaran farmaseutikal yang tidak dapat dihapuskan melalui ujian produk akhir.

Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM) menawarkan skim pensijilan GMP yang memerlukan premis makanan melaksanakan dan mengamalkan semua elemen GMP seperti di MS 1519:2009. Proses persijilan merangkumi pengauditan kecukupan, pematuhan dan audit susulan (jika perlu) oleh juruaudit yang dilantik. Pemegang sijil GMP KKM akan tertakluk kepada audit pengawasan sekali setahun.

(b) Sijil Pengesahan Halal Malaysia (SPHM) JAKIM

Sijil Pengesahan Halal Malaysia (SPHM) JAKIM bukan hanya sekadar sijil dan logo halal. Pengiktirafan ini memberi jaminan kepada masyarakat Islam bahawa sesuatu makanan atau produk halal berikut mematuhi hukum syarak. Pemilikan sijil halal memberi impak yang cukup besar kepada pengusaha makanan halal dan sekali gus menyumbang kepada ekonomi negara.

Halal merupakan komponen yang penting dalam dunia perniagaan termasuk pasaran global dan bukan lagi sekadar keperluan dalam keagamaan. Hal ini, terbukti apabila negara bukan Islam seperti kebanyakan negara Eropah yang juga mengutamakan produk halal untuk pengguna mereka kerana aspek kualiti dan keselamatan makanan. Halal pada hari ini telah menjadi satu sistem kualiti pada peringkat global yang dapat menarik bukan sahaja pelanggan muslim malah pelanggan yang bukan muslim. Hal ini adalah kerana piawaian yang ditekankan dalam piawaian makanan halal adalah tinggi dan ini termasuk aspek kebersihan. Jadi apabila pelanggan membeli produk yang telah mendapat pengiktirafan halal, produk ini juga dijamin bersih dari segi pemprosesan dan kualiti makanan tersebut.

Pada tahun 2004, Malaysia telah mengeluarkan standard Halal MS1500:2004 yang dikatakan pertama seumpamanya di dunia iaitu garis panduan bagi industri makanan

mengenai penyediaan dan pengendalian makanan halal atau peraturan asas produk makanan serta perdagangan atau perniagaan makanan. Standard Malaysia ini mengandungi garis-garis panduan yang praktikal bagi industri makanan mengenai penyediaan dan pengendalian makanan halal termasuk penambah nutrien. Garis panduan ini bertujuan menyediakan peraturan asas bagi produk makanan serta perdagangan atau perniagaan makanan di Malaysia.

(c) Sijil Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP)

Sijil *Hazard Analysis and Critical Control Points* (HACCP) ialah sistem yang diiktiraf pada peringkat antarabangsa untuk mengurangkan risiko bahaya keselamatan dalam makanan. Tujuan utama Sijil HACCP adalah untuk mengesan, menilai dan mengawal bahaya yang signifikan kepada keselamatan makanan.

Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM) menawarkan skim pensijilan HACCP iaitu premis makanan perlu menubuhkan dan melaksanakan sistem HACCP yang memenuhi kriteria *Malaysian Certificate Scheme* (MCS) HACCP. Perakuan HACCP diberikan bagi produk makanan yang tersenarai dalam borang permohonan dan bukan sijil menyeluruh untuk semua jenis produk makanan dari premis makanan. Proses pensijilan merangkumi pengauditan kecukupan, pematuhan dan audit susulan (jika perlu) oleh juruaudit yang dilantik. Pemegang sijil HACCP KKM akan tertakluk kepada audit pengawasan setiap enam bulan atau dua kali setahun.

(d) Sijil Makanan Selamat Tanggungjawab Industri (MeSTI)

Kementerian Kesihatan Malaysia menawarkan skim pensijilan Makanan Selamat Tanggungjawab Industri (MeSTI) iaitu salah satu skim di bawah Program Jaminan Keselamatan Makanan (PJKM) untuk industri makanan terutamanya Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) bagi memenuhi keperluan yang diperuntukkan di bawah Peraturan-Peraturan Kebersihan Makanan 2009.

Tujuan Skim Pensijilan MeSTI ini adalah bagi membantu pengusaha kecil dan sederhana dalam melaksanakan program jaminan keselamatan makanan agar tahap keselamatan makanan dapat ditingkatkan dan seterusnya dapat meningkatkan tahap kemajuan dan pendapatan pengusaha makanan. Usaha ini sejajar dengan aspirasi negara untuk memberi perubahan dan peningkatan dalam kualiti kehidupan penduduk luar bandar di bawah program Transformasi Penduduk Luar Bandar.



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang Portal Halal Malaysia
<http://arasmega.com/qr-link/portal-halal-malaysian/>

Jadual 4.2 Keperluan umum pendaftaran, lesen dan permit untuk memulakan perniagaan

Penerangan	Agensi
Nombor pekerja	Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN)
Nombor fail cukai pendaftaran	Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN)
Potongan Cukai Berjadual (PCB)	Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN)
Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP)	Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP)
Pertubuhan Keselamatan Sosial (PERKESO)	Pertubuhan Keselamatan Sosial (PERKESO)
Cukai Barangan dan Perkhidmatan (CBP) jika pendapatan perniagaan melebihi RM500, 000 setahun	Jabatan Kastam Diraja Malaysia
Pensijilan Kementerian Kewangan	Kementerian Kewangan Malaysia
Status Bumiputera	Kementerian Kewangan Malaysia
Lesen Perdagangan dan Papan Tanda	Pihak Berkuasa Tempatan (PBT)
Perkilangan	Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI)
Lesen perindustrian untuk kilang, bengkel atau gudang	Pihak Berkuasa Tempatan (PBT)
Makanan dan minuman untuk gerai makanan, restoran, kantin dan kedai runcit	Pihak Berkuasa Tempatan (PBT)
Hiburan untuk karaoke, taman rekreasi, panggung wayang, muzik dan pentas	Pihak Berkuasa Tempatan (PBT)
Pensijilan Halal	Jabatan Kemajuan Agama Islam Malaysia (JAKIM)
Pensijilan produk kesihatan dan farmaseutikal	Jabatan Kemajuan Agama Islam Malaysia (JAKIM)



AKTIVITI 5

228 Penapis Air Syarikat Jualan Langsung Dirampas

KUALA TERENGGANU: Pejabat Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (PPDNKK) Terengganu merampas 228 unit penapis air bernilai RM658,692 di sebuah syarikat menjalankan aktiviti jualan langsung di Jalan Sultan Zainal Abidin, di sini, hari ini.

Serbuan itu dilakukan Bahagian Penguat kuasa PPDNKK kira-kira pukul 10:30 pagi selepas mendapat aduan daripada orang awam yang tidak berpuas hati dengan cara penjualan barangan itu.

Pengarah PPDNKK negeri, Azlan Abd Samat, berkata hasil pemeriksaan di premis itu mendapati mereka melakukan kesalahan menjalankan aktiviti jualan langsung tanpa lesen di negeri ini.

Katanya, pihaknya juga mendapati syarikat itu sudah menjalankan aktiviti itu sejak lima tahun dengan modus operandi menjual barangan dari rumah ke rumah.

"Kita menerima aduan orang awam dan melakukan risikan di premis yang terletak kira-kira 250 meter dari pejabat PPDNNK yang baharu ini.

"Hasil pemeriksaan ke atas premis ini mendapati mereka tidak memiliki lesen untuk jualan langsung dan kita terpaksa merampas segala barangan yang ada di pejabat ini untuk didakwa di mahkamah," katanya yang ditemui sejeurus serbuan itu.

Azlan berkata, ketika serbuan seramai 25 pekerja sedang mengikuti taklimat jualan di syarikat itu.

"Syarikat ini akan disiasat mengikut Seksyen 4 Akta Jualan Langsung dan Anti-Piramid 1993," katanya.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada <https://www.bharian.com.my/node/199498>

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Jelaskan permasalahan kes ini.
2. Siapakah pihak yang bertanggungjawab menangani permasalahan ini?
3. Mengapa perlunya lesen bagi perniagaan ini?
4. Bincangkan kesan yang ditanggung pengguna sekiranya tiada penguatkuasaan undang-undang.
5. Pada pendapat anda, adakah penguatkuasaan yang dilakukan berkesan? Berikan alasan anda.

4.2.4 Kepentingan Lesen, Permit Dan Sijil

Kepentingan Lesen

Kerajaan telah menetapkan setiap perniagaan yang berasaskan produk mahupun perkhidmatan mendapatkan pelesenan untuk beroperasi secara sah. Lesen perniagaan dikehendaki oleh perundangan dan ditadbir oleh pelbagai agensi kerajaan, badan berkanun dan pihak berkuasa tempatan. Lesen perniagaan termasuk pendaftaran, kelulusan, lesen dan permit. Keperluan pematuhan berbeza mengikut industri, aktiviti perniagaan dan lokasi.

Lesen ini bertujuan memastikan bahawa setiap aktiviti keusahawanan yang dilakukan mengikut lunas undang-undang yang telah ditetapkan oleh kerajaan serta berlandaskan standard moral yang tinggi. Pemantauan daripada bahagian penguatkuasaan akan menjadi lebih mudah apabila aktiviti perniagaan didaftarkan.

Sebagai contoh, pelesenan bagi perniagaan restoran atau kedai makanan adalah penting bagi memastikan pengusaha yang diberikan lesen tersebut mematuhi kriteria dan garis panduan yang ditetapkan agar pengusaha beroperasi dengan menjaga kebersihan premis, menjaga kebersihan persekitaran, menjaga kebersihan dan kualiti makanan dan akhirnya menjamin kesihatan pengguna awam yang membeli produk keluaran pengusaha tersebut.

Kepentingan Permit

Permit diperlukan bagi pelbagai aktiviti perniagaan yang bersifat sementara. Permit bagi sesuatu perniagaan ini penting kerana:

1. Untuk memastikan bahawa aktiviti perniagaan yang dijalankan adalah sah di sisi undang-undang. Sebarang aktiviti perniagaan yang terlarang seperti pesta minuman beralkohol tidak dibenarkan beroperasi secara terbuka.
2. Untuk memudahkan pihak berkuasa memantau aktiviti perniagaan sementara tersebut dari semasa ke semasa. Aktiviti perniagaan sementara hanya boleh dilakukan berdasarkan masa yang diluluskan sahaja.
3. Untuk membendung penipuan dalam penjualan yang tidak mengikut undang-undang negara oleh pihak tidak bertanggungjawab yang dilihat menyalahgunakan saluran media untuk kepentingan peribadi.

Kepentingan Sijil

Terdapat pelbagai sijil yang dikeluarkan oleh badan-badan pengiktirafan bagi memastikan bahawa sesuatu barang atau perkhidmatan yang diberikan memenuhi standard yang ditetapkan. Contoh-contoh sijil adalah Sijil Pengesahan Halal Malaysia (SPHM) daripada JAKIM, *Good Manufacturing Practice* (GMP), *Hazard Analysis Critical Control Point* (HACCP) dan *International Standard for Organisation* (ISO).

Walaupun pemilikan sijil-sijil ini bukanlah perkara yang wajib bagi seseorang usahawan, namun memberikan impak yang baik kepada perniagaan usahawan tersebut kerana faktor-faktor berikut:

1. Untuk menjaga kredibiliti sesuatu perniagaan. Perniagaan yang memiliki sijil-sijil tersebut telah disahkan beroperasi dengan standard dan kualiti yang tinggi.
2. Untuk menambahkan keyakinan pengguna. Setiap perniagaan yang memiliki mana-mana sijil tersebut telah menarik hati pelanggan dan menambah keyakinan mereka untuk memiliki barang atau perkhidmatan yang ditawarkan.
3. Dapat menambah keuntungan kepada syarikat dengan tarikan memiliki Sijil Pengesahan Halal Malaysia (SPHM) JAKIM.
4. Dengan penggunaan Sijil Pengesahan Halal Malaysia (SPHM) JAKIM dan logo halal ini, syarikat dan premis makanan akan sentiasa mematuhi garis panduan yang ditetapkan. Mereka juga akan mendapat nasihat dan kepakaran daripada pihak berkuasa agama berkaitan kebersihan, kesucian dan menepati piawaian dunia dan peraturan Islam.
5. Memudahkan pemantauan dilakukan oleh pihak berkuasa. Proses pemantauan menjadi lebih mudah kerana perniagaan yang telah memiliki sijil-sijil kualiti telah berada dalam pangkalan data badan-badan pengiktirafan.



Definisi Etika Keusahawanan

Nilai-nilai etika yang terdiri daripada sikap dan kelakuan usahawan, pembuatan keputusan beretika dan persekitaran dalam menangani isu-isu yang melibatkan moral dan etika sesuatu perusahaan

Etika Keusahawanan dalam Aktiviti Perniagaan

- Etika terhadap Pelanggan
- Etika terhadap Pesaing
- Etika terhadap Pembekal
- Etika terhadap Alam sekitar
- Etika terhadap Pekerja
- Etika terhadap Masyarakat
- Etika terhadap Agama
- Etika terhadap Negara

Akta-akta dalam Perniagaan

Akta merupakan undang-undang yang telah dikaji, digubal, diluluskan dan diwartakan oleh parlimen setelah mendapat perkenan daripada Yang di-Pertuan Agong. Antara akta yang terlibat dalam aktiviti perniagaan ialah:

- i. Akta berkaitan penubuhan (Akta Syarikat 2016, Akta Perkongsian 1961 dan Akta Pendaftaran Perniagaan 1956)
- ii. Akta berkaitan pengeluaran (Akta Kualiti Alam Sekeliling 1974 (Pindaan) 2012, Akta Hak Cipta 1987)
- iii. Akta berkaitan jualan (Akta Jualan Barangan 1957, Akta Perihal Dagangan 2011, Akta Cukai Jualan 2018, Akta Cukai Perkhidmatan 2018 Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993, Akta Sewa Beli 1967 (Pindaan 2010)
- iv. Akta Perlindungan Peribadi 2010
- v. Akta berkaitan hak dan tanggungjawab majikan dan pekerja (Akta Kerja 1955, Ordinan Buruh (Sarawak Bab 76) dan Ordinan Buruh (Sabah Bab 67)

ETIKA KEUSAHAWANAN

Etika Keusahawanan dalam Aktiviti Perniagaan

Amalan etika keusahawanan merupakan satu set prinsip-prinsip yang memerihalkan tatacara perlakuan yang menerangkan apa-apa yang baik dan betul, atau tidak baik dan salah di samping menggariskan tanggungjawab dan obligasi moral.

Lesen, Permit dan Sijil Perniagaan

- Lesen ialah dokumen kebenaran menjalankan aktiviti perniagaan untuk tempoh 12 bulan dan perlu diperbaharu setiap tahun.
- Permit ialah dokumen kebenaran sementara untuk menjalankan apa-apa aktiviti perniagaan yang ditetapkan. Maksimum tempoh permit adalah enam bulan.
- Sijil ialah dokumen pengiktirafan bagi amalan perniagaan yang dikeluarkan oleh pihak berautoriti kepada perniagaan yang telah menepati standard yang telah ditetapkan.

Kepentingan Lesen, Permit dan Sijil Perniagaan

- Lesen perlu untuk memastikan bahawa setiap aktiviti keusahawanan yang dilakukan mengikut lunas undang-undang yang telah ditetapkan oleh kerajaan serta berlandaskan standard moral yang tinggi.
- Permit untuk memastikan bahawa aktiviti perniagaan yang dijalankan adalah sah di sisi undang-undang.
- Sijil dikeluarkan untuk memastikan bahawa sesuatu produk atau perkhidmatan yang diberikan memenuhi standard yang ditetapkan.



REFLEKSI DIRI

Tandakan (✓) pada ruangan yang sesuai.

Selepas membaca bab ini, kefahaman saya tentang:

Bil	Perkara			
1	Etika keusahawanan dalam aktiviti perniagaan.			
2	Etika keusahawanan perniagaan.			
3	Amalan etika dalam aktiviti perniagaan.			
4	Amalan etika keusahawanan dalam aktiviti.			
5	Sesuatu isu berkaitan amalan etika keusahawanan dalam aktiviti perniagaan.			
6	Tindakan yang perlu diambil oleh usahawan bagi penambahbaikan amalan etika keusahawanan.			
7	Undang-undang berkaitan perniagaan.			
8	Akta-akta berkaitan perniagaan.			



Soalan Objektif

Jawab semua soalan berikut.

1.
 - Menganggap pelanggan sentiasa betul.
 - Tidak mengabaikan permintaan atau cadangan pelanggan.
 - Rungutan pelanggan perlu diberi perhatian segera.

Pernyataan berikut merujuk kepada_____.

- A. pelanggan
B. pekerja
C. bahan mentah
D. pelanggan ialah raja
2. Berikut peranan etika dalam bidang keusahawanan **kecuali** _____.
- A. melahirkan insan yang cemerlang
B. menghasilkan produk yang berkualiti
C. mewujudkan sistem pentadbiran yang cekap
D. mengeluarkan produk yang boleh memberikan keuntungan yang besar

3.
 - i. Akta Jualan Barangan 1957;
 - ii. Akta Perihal Dagangan 2011;
 - iii. Akta Cukai Jualan 2018

Akta di atas merujuk kepada _____.

- A. Akta berkaitan jualan
B. Akta berkaitan penubuhan
C. Akta Perlindungan Data Peribadi 2010
D. Akta Kerja 1955

4. _____ ialah dokumen pengiktirafan bagi amalan perniagaan yang dikeluarkan oleh pihak berautoriti kepada perniagaan yang telah menepati standard yang telah ditetapkan.

- A. Sijil
B. Permit
C. Lesen
D. Kad pengenalan

5. Antara berikut, yang manakah merupakan data peribadi sensitif mengikut Akta Perlindungan Peribadi 2010?

- A. Nombor kad pengenalan
B. Alamat e-mel
C. Kepercayaan agama
D. Tarikh lahir

6. Direka untuk meminimumkan risiko yang terlibat dalam pengeluaran farmaseutikal yang tidak dapat dihapuskan melalui ujian produk akhir.

Kenyataan di atas adalah bagi _____.

- A. MeSTI
B. HACCP
C. GMP
D. SPHM JAKIM

Soalan Subjektif

Jawab soalan di bawah.

1. Berikan maksud etika keusahawanan.

2. Huraikan etika keusahawanan dalam perniagaan.

3. Apakah akta dan undang-undang yang terdapat dalam aktiviti perniagaan?

4. Berikan contoh amalan etika keusahawanan dalam aktiviti perniagaan.

5. Apakah yang dimaksudkan dengan Akta Perkongsian 1961?

6. Tentukan sama ada Amin ialah seorang pekongsi dalam situasi di bawah ini:

- (a) Ali, Ah Tong dan Amin bersetuju untuk membuka sebuah kedai kain dan salah satu daripada terma perjanjian antara mereka telah mengecualikan Amin daripada berkongsi sebarang keuntungan bersih perniagaan tersebut.
- (b) Amin, seorang penyanyi bersetuju untuk menerima daripada penerbit albumnya, 7% royalti daripada keuntungan bersih jualan albumnya.
- (c) Mimi, Swee Lin dan Kamala ialah rakan kongsi yang menjalankan perniagaan runcit. Apabila Mimi meninggal dunia, Swee Lin dan Kamala bercadang untuk mengambil Amin, iaitu suami Mimi, bekerja di kedai mereka dan Amin akan dibayar satu per lima daripada keuntungan bersih yang diperoleh.
- (d) Amin bersetuju menjualkan kuih-muih yang dibuat oleh Mak Yam dengan syarat Amin akan dibayar komisen sebanyak 20 sen bagi setiap kuih yang berjaya dijual.
- (e) Aminah dan Mei Mei ialah pemilik bersama sebuah rumah kedai. Mereka kemudiannya menyewakan rumah kedai tersebut kepada kawan Amin dan berkongsi sama rata wang sewaan yang diterima.

7. Baca petikan di bawah dengan teliti.

40 Pengayuh Beca Melaka Tidak Berlesen

MELAKA: Kerajaan negeri melalui Majlis Bandaraya Melaka Bersejarah (MBMB) berjaya mengesan kira-kira 40 pengayuh beca tidak berlesen yang aktif beroperasi di sekitar bandar raya ini terutama pada waktu malam.

Exco Pelancongan, Warisan dan Kebudayaan Melaka, Datuk Muhamad Jailani Khamis berkata, hasil pemeriksaan mendapati sebahagian daripada mereka merupakan pelajar sekolah yang berumur bawah 18 tahun.

"Setakat ini, kita sudah mengenal pasti kira-kira 40 pengayuh beca tidak mempunyai lesen dan saya berharap agar MBMB mengenakan tindakan tegas terhadap mereka yang beroperasi secara haram. Pengayuh beca berlesen sahaja dibenarkan beroperasi."

"Saya mohon kepada semua pengusaha beca agar menjaga nama baik beca Melaka, pastikan tiada yang melanggar peraturan," katanya ketika berucap pada Majlis Bacaan Yassin dan Penyampaian Sumbangan Hari Raya Aidilfitri kepada pengayuh beca di Bandar Hilir, di sini hari ini.

Pada majlis itu, lebih 300 pengayuh beca sekitar bandar raya ini menerima sumbangan berupa wang tunai dan barangan keperluan makanan sebagai persiapan awal menyambut Aidilfitri.

Muhamad Jailani berkata, sebanyak 12 aduan diterima tahun lepas mengenai pengayuh beca iaitu lapan daripadanya membabitkan pencemaran bunyi muzik yang dipasang pada kenderaan terbabit yang didakwa mengganggu ketenteraman pelancong dan rumah ibadat.

"Selebihnya merupakan aduan melibatkan kes pergaduhan sesama pengayuh beca dan caj bayaran yang tinggi kepada pelancong yang menggunakan perkhidmatan tersebut," katanya.

Sehubungan dengan itu, beliau berkata pengayuh beca digesa menghormati semua pihak dengan memasang lagu pada tahap bersesuaian semasa membawa penumpang selain menutupnya ketika melalui mana-mana lokasi rumah ibadat.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada laman sesawang <http://www.utusan.com.my/berita/nasional/40-pengayuh-beca-melaka-tidak-berlesen-1.904502>

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

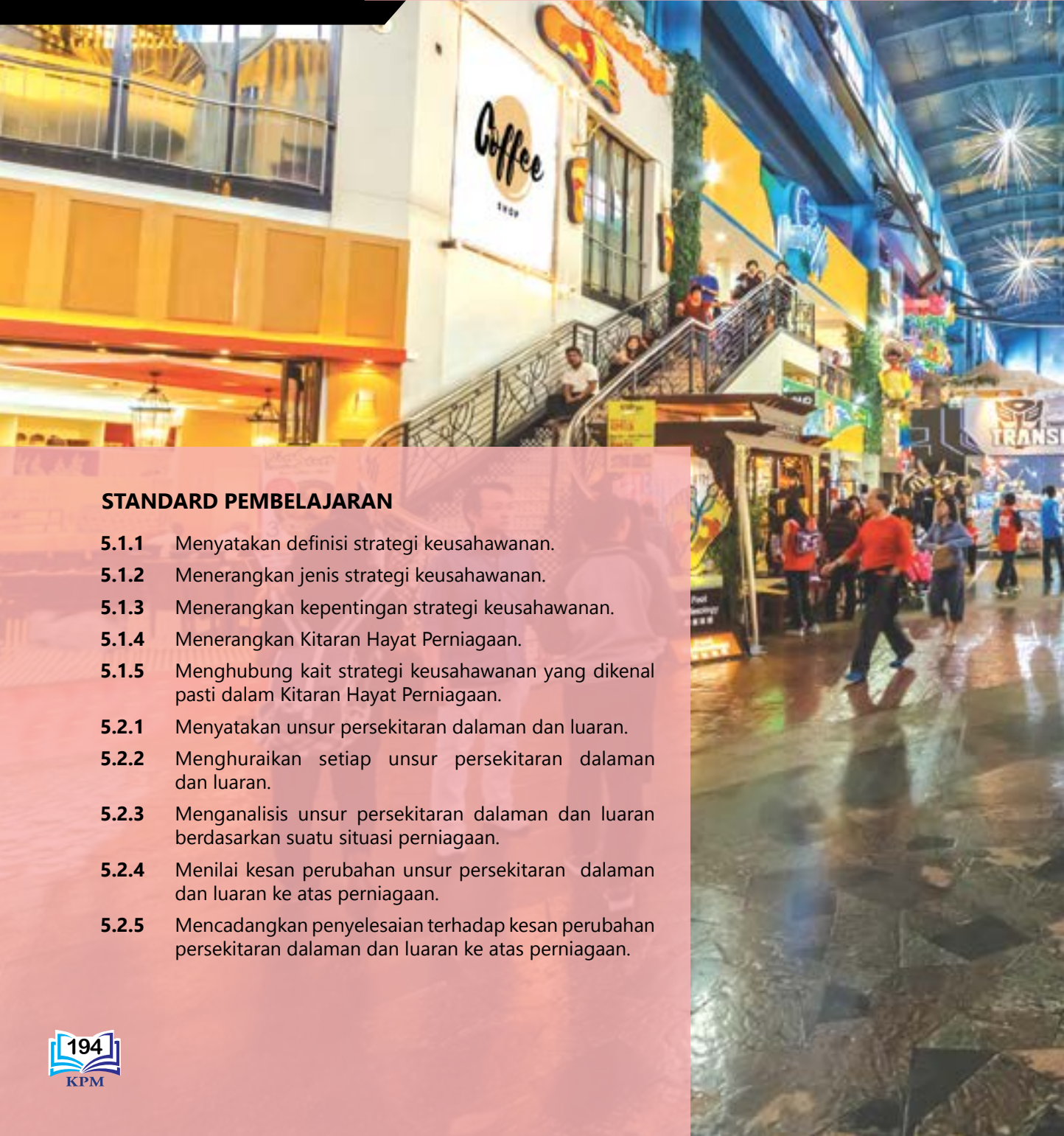
- Nyatakan etika keusahawanan yang harus diterapkan dalam situasi di atas.
- Pada pendapat anda, sejauh manakah beca membantu menaikkan kemajuan pelancongan negeri Melaka?
- Jelaskan isu-isu yang berkaitan dengan pengayuh beca.
- Bagaimanakah PBT memainkan peranan agar kesemua pengusaha beca dapat didaftarkan?
- Bincangkan kaedah penyelesaian yang sesuai untuk menangani masalah yang dihadapi oleh pengayuh beca.

BAB 5

STRATEGI DAN PERSEKITARAN KEUSAHAWANAN

STANDARD PEMBELAJARAN

- 5.1.1 Menyatakan definisi strategi keusahawanan.
- 5.1.2 Menerangkan jenis strategi keusahawanan.
- 5.1.3 Menerangkan kepentingan strategi keusahawanan.
- 5.1.4 Menerangkan Kitaran Hayat Perniagaan.
- 5.1.5 Menghubung kait strategi keusahawanan yang dikenal pasti dalam Kitaran Hayat Perniagaan.
- 5.2.1 Menyatakan unsur persekitaran dalaman dan luaran.
- 5.2.2 Menghuraikan setiap unsur persekitaran dalaman dan luaran.
- 5.2.3 Menganalisis unsur persekitaran dalaman dan luaran berdasarkan suatu situasi perniagaan.
- 5.2.4 Menilai kesan perubahan unsur persekitaran dalaman dan luaran ke atas perniagaan.
- 5.2.5 Mencadangkan penyelesaian terhadap kesan perubahan persekitaran dalaman dan luaran ke atas perniagaan.





KATA KUNCI

- Strategi keusahawanan
- Kitaran Hayat Perniagaan
- Sumber manusia
- Penyelidikan dan pembangunan
- Sosiobudaya

5.1 Strategi Keusahawanan

5.1.1 Definisi Strategi Keusahawanan

Strategi keusahawanan bermaksud rancangan tindakan oleh usahawan yang dilaksanakan bagi mencapai matlamat untuk memperoleh keuntungan dalam perniagaan. Rancangan tindakan ini merangkumi isu-isu kritikal yang berhubung dengan masa depan perniagaan termasuklah matlamat, misi, objektif, tindakan strategik serta kaedah atau pelaksanaan strategi. Strategi keusahawanan yang dirancang dengan baik dapat membantu usahawan mengagihkan sumber dengan cekap untuk menangani pelbagai situasi dalam perniagaan.

5.1.2 Jenis Strategi Keusahawanan

Terdapat empat strategi yang boleh digunakan oleh usahawan iaitu strategi berasaskan sumber untuk memulakan perniagaan, strategi penembusan pasaran, strategi perkembangan dan strategi pengekatan.



a

Strategi Berasaskan Sumber untuk Memulakan Perniagaan

Memulakan perniagaan ialah peringkat yang paling kritikal dalam kitaran hayat sesebuah perniagaan. Usahawan perlu menggembelng sumber secara berkesan pada peringkat ini bagi memastikan kejayaan perniagaan. Sumber-sumber yang digunakan untuk memulakan perniagaan ialah tanah, modal kewangan, sumber manusia, bahan mentah dan teknologi. Usahawan harus memastikan sumber yang digunakan adalah sepadan dengan perniagaan yang ingin dijalankan.

Misalnya, bagi menghasilkan satu produk makanan, usahawan perlu mendapatkan sumber bahan mentah daripada pembekal yang dipercayai. Usahawan boleh mendapatkan bantuan daripada pelbagai pihak untuk mendapatkan sumber kewangan bagi memulakan perniagaan seperti pinjaman kewangan daripada pihak bank dan agensi kerajaan.

b

Strategi Penembusan Pasaran

Strategi ini digunakan untuk menembusi pasaran dan memperkenalkan perniagaan serta produk yang ditawarkan kepada pelanggan. Strategi yang boleh dilaksanakan oleh usahawan termasuklah:

- i. Promosi yang menarik melalui iklan dalam media massa.
- ii. Tawaran harga menarik menerusi diskaun jualan.
- iii. Memastikan kualiti produk yang lebih baik daripada pesaing sedia ada.
- iv. Menjual produk kepada pengguna akhir secara terus dan bukan melalui orang tengah seperti peruncit atau pengedar.

Contohnya, syarikat pengeluar tudung jenama Ariani sentiasa menawarkan diskaun jualan untuk produk tudung rekaan terkini sempena sambutan perayaan Hari Raya Aidilfitri.

c

Strategi Perkembangan

Strategi ini digunakan oleh usahawan untuk mempertingkatkan kualiti produk dari segi ciri, bentuk dan fungsi produk berkenaan. Selain itu, usahawan boleh menambah kepelbagaian produk yang dijual bagi mewujudkan segmen pasaran baharu. Misalnya, usahawan bukan setakat menjual makanan di restoran tetapi mengembangkan perniagaannya dengan menyediakan perkhidmatan katering kepada pelanggan.

Usahawan juga boleh meningkatkan kaedah pengagihan produk misalnya melalui pemborong, pengedar, ejen atau peruncit baharu bagi mengembangkan pasaran sedia ada. Di samping itu, usahawan boleh menggunakan kaedah e-dagang bagi memasarkan produk yang dijual. Melalui kaedah e-dagang, usahawan juga boleh menerima pesanan dan pembayaran daripada pelanggan.

Strategi pemasaran berasaskan dalam talian seperti menggunakan platform media sosial boleh digiatkan agar kewujudan produk sentiasa diketahui oleh pengguna. Bagi memastikan perkembangan perniagaan, usahawan juga perlu meningkatkan kecekapan perkhidmatan yang ditawarkan.

Contohnya, pasaraya Mydin telah mengembangkan perniagaan dan perkhidmatannya dengan menggalakkan pelanggan menempah barangan secara dalam talian melalui laman sesawang syarikat. Pesanan akan dihantar terus ke rumah pelanggan dengan mengenakan caj penghantaran.

d

Strategi Pengekalan

Strategi ini merupakan strategi yang harus dilakukan oleh usahawan bagi mengekalkan barang atau perkhidmatan di pasaran. Justeru, usahawan perlu meningkatkan kualiti produk dengan memastikan aktiviti penyelidikan dan pembangunan (R&D) produk sentiasa dilakukan. Hal ini kerana cita rasa pelanggan sentiasa berubah dan usahawan perlu peka dengan perubahan dan trend semasa yang berlaku.

Selain itu, bagi memastikan produk terus berada di pasaran, usahawan perlu mencari pasaran pelanggan baharu. Misalnya, Maybank telah menembusi ke pasaran Shenzhen, China untuk meluaskan pasaran perkhidmatan perbankan ke luar negara.

Di samping itu, usahawan boleh merangsang pengguna sedia ada untuk meningkatkan penggunaan produk atau perkhidmatan yang ditawarkan dengan mewujudkan kegunaan dan keistimewaan baharu terhadap produk. Misalnya, restoran makanan segera halal Malaysia, Marrybrown Sdn. Bhd. sentiasa menawarkan kupon makanan dan pertandingan kepada staf dan pelanggannya untuk setiap menu baharu yang dikeluarkan.

INFORMASI

Kajian menunjukkan sesebuah perniagaan keluarga jarang bertahan lebih daripada tiga generasi. Strategi pelan penggantian (*succession planning*) perniagaan keluarga merupakan salah satu isu yang perlu diberi perhatian bagi memastikan kesinambungan perniagaan. Antara perkara yang perlu dititikberatkan adalah dari segi kesediaan pengganti yang terdiri daripada ahli keluarga. Usahawan perlu memastikan terdapat ahli keluarga yang turut terlibat dalam operasi perniagaan sejak awal. Ahli keluarga perlu diberi suntikan motivasi untuk mengekalkan perniagaan keluarga. Latar belakang pendidikan ahli keluarga yang menggantikan usahawan juga memainkan peranan penting dalam memastikan perniagaan terus berdaya maju.

5.1.3 Kepentingan Strategi Keusahawanan

Terdapat banyak faktor yang menyumbang kepada kejayaan sesebuah perniagaan. Strategi keusahawanan yang sesuai dan tepat sangat penting bagi memastikan kejayaan seorang usahawan. Antara kepentingan strategi keusahawanan adalah seperti:

a. Mengurangkan Risiko Kegagalan

Sesebuah perniagaan akan berhadapan dengan risiko kegagalan sekiranya pemiliknya tidak bersedia dengan strategi perniagaan yang bersesuaian. Strategi yang dilaksanakan oleh usahawan boleh mengurangkan risiko kegagalan yang ditanggung. Usahawan perlu lebih bersedia dengan perancangan yang teliti berdasarkan sumber-sumber yang diperlukan.

Misalnya, sebelum mengambil keputusan untuk mengembangkan perniagaan ke luar negara, usahawan harus memastikan semua maklumat yang diperoleh adalah tepat bagi mengurangkan risiko kegagalan.



b. Menentukan Arah Perkembangan Perniagaan

Usahawan merupakan individu yang sentiasa berpandangan jauh dan berwawasan. Dengan adanya strategi yang berkesan, usahawan dapat menentukan arah perkembangan perniagaannya terutama ketika berada pada fasa perkembangan Kitaran Hayat Perniagaannya.

Contohnya, usahawan melaksanakan promosi melalui dalam talian bagi meluaskan skop pasaran sedia ada dan tidak tertumpu kepada sesebuah kawasan sahaja.



c. Menggembeng Sumber Secara Berkesan

Strategi perniagaan yang bersesuaian akan mendorong usahawan menggembeng sumber secara berkesan. Usahawan harus memastikan sumber-sumber yang diperlukan sama ada sumber fizikal atau sumber bukan fizikal dapat diagihkan secara optimum.

Contohnya, usahawan perlu memastikan mesin dan jentera yang digunakan boleh mengeluarkan produk mengikut kapasiti yang sepatutnya.



d. Merealisasikan Idea dan Wawasan

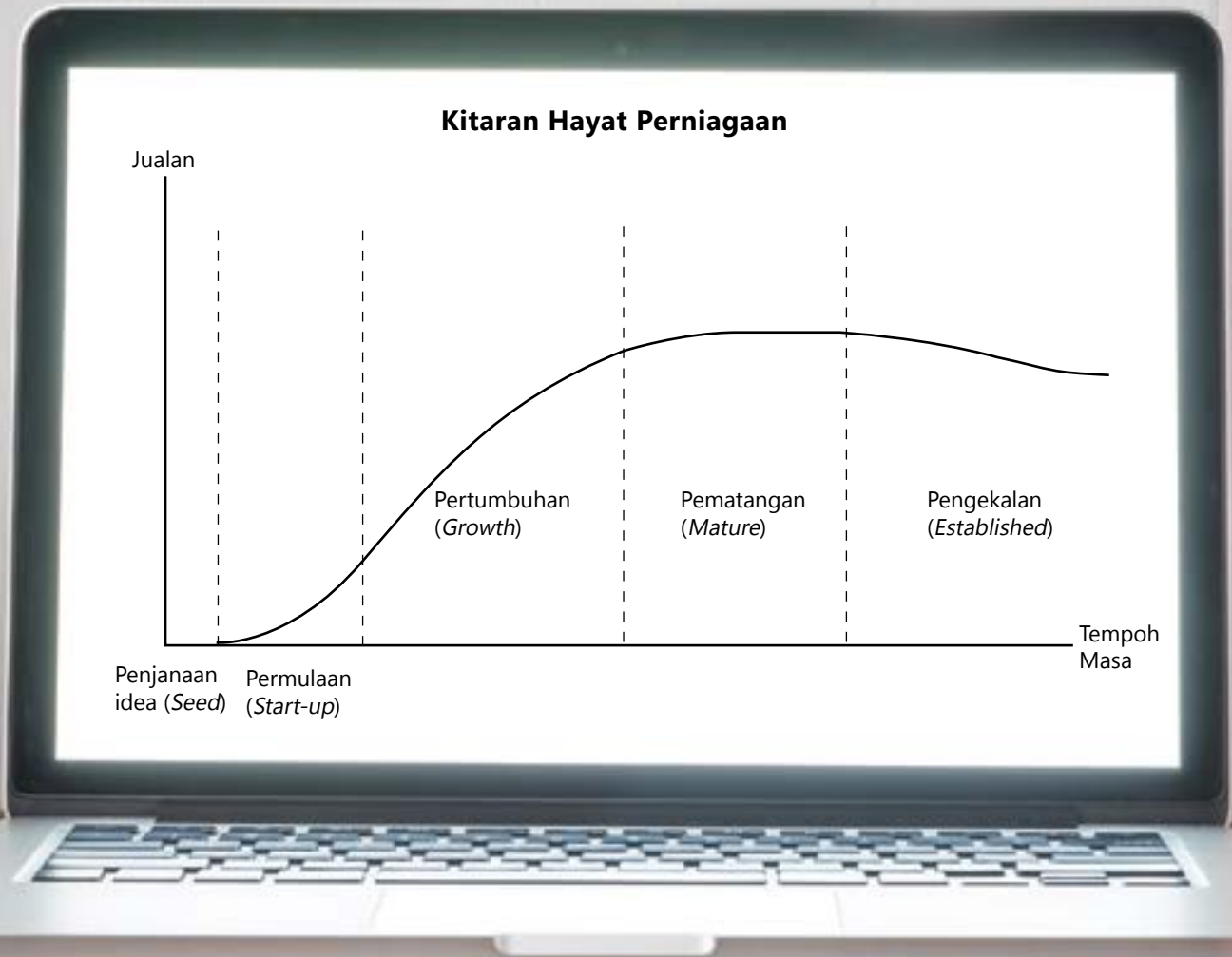
Usahawan memerlukan strategi yang bersesuaian bagi mencapai visi, misi dan objektif perniagaan. Secara tidak langsung, usahawan perlu bijak merangka strategi perniagaannya bagi merealisasikan idea dan wawasan yang digariskan semasa memulakan perniagaan.

Misalnya, misi Sate Kajang Haji Samuri adalah untuk menjadi peneraju makanan tradisional Melayu Malaysia di mata dunia. Syarikat tersebut berusaha bersungguh-sungguh bagi merealisasikan misi tersebut dengan menyediakan sate yang bermutu tinggi.



5.1.4 Kitaran Hayat Perniagaan

Kitaran Hayat Perniagaan terbahagi kepada lima fasa, iaitu **penjanaan idea, permulaan, pertumbuhan, pematangan dan pengekatan**.



Sebuah entiti perniagaan mempunyai kitaran hayatnya. Kitaran Hayat Perniagaan terbahagi kepada lima fasa iaitu penjanaan idea, permulaan, pertumbuhan, pematangan dan pengekatan. Usahawan perlu mengetahui secara jelas fasa perniagaannya bagi merangka strategi perniagaan yang berkesan.



TAHUKAH ANDA?

90% daripada perniagaan hanya bertahan pada tahun pertama perniagaan (peringkat permulaan). Pengetahuan tentang Kitaran Hayat Perniagaan adalah penting sebagai persediaan menghadapi cabaran yang mendatang.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada www.entrepreneur.com/article/271290

1

Penjanaan Idea (*Seed*)

Fasa pertama ini bermula semasa usahawan ingin meneroka idea dan peluang untuk menjalankan perniagaan. Pada tahap ini, usahawan boleh mendapatkan nasihat dan panduan daripada pelbagai sumber misalnya daripada kawan, keluarga, rakan sekerja, rakan perniagaan atau pakar industri yang dikenali. Secara tidak langsung, usahawan akan membina jaringan perniagaannya pada fasa permulaan ini. Pada fasa ini juga, usahawan perlu memikirkan visi, misi, objektif dan arah tuju perniagaan yang akan diusahakan.

Semasa berada dalam fasa ini, kreativiti dan penilaian usahawan sangat diperlukan bagi memastikan idea perniagaan boleh dilaksanakan ataupun tidak. Hal ini penting bagi mengenal pasti kaedah untuk merealisasikan idea tersebut. Usahawan boleh melaksanakan tinjauan pasaran (*market survey*) bagi mendapatkan maklumat tentang cita rasa dan kehendak bakal pelanggan supaya dapat mengeluarkan barang atau perkhidmatan yang diperlukan oleh pelanggan.

Usahawan juga dapat menjana idea dengan berpandukan situasi yang berada di sekelilingnya. Banyak usahawan menjadikan masalah orang lain sebagai peluang bagi menjalankan perniagaan. Misalnya, perkhidmatan penjagaan harian kanak-kanak ditubuhkan bagi membantu menyelesaikan masalah ibu bapa yang kedua-duanya bekerja bagi menyara keluarga. Selain itu, perniagaan makanan sejuk beku semakin banyak terdapat di pasaran bagi memudahkan ibu yang berkerjaya menyediakan makanan bagi keluarga.

2

Permulaan (*Start-up*)

Pada fasa ini usahawan bersedia untuk menjadikan idea perniagaan yang telah dikenal pasti sebagai realiti. Usahawan harus mempunyai rancangan perniagaan, membina pasukan kerja yang berkesan serta memulakan aktiviti pemasaran.

Pada fasa permulaan ini, pengeluaran dan jualan produk adalah perlahan memandangkan produk masih baru di pasaran serta mengambil masa untuk diterima dan dikenali oleh pelanggan. Usahawan perlu agresif melakukan strategi pemasaran dan jualan terhadap barang atau perkhidmatan ke pasaran baharu.

Usahawan perlu membuat perancangan strategik dan perancangan operasi perniagaan bagi mencari kelebihan untuk bersaing. Tumpuan terhadap kewangan syarikat juga perlu diberi perhatian. Kos yang dihadapi usahawan juga adalah tinggi disebabkan kuantiti pengeluaran yang masih rendah.

Strategi yang dijalankan pada fasa ini ialah strategi berasaskan sumber untuk memulakan perniagaan. Usahawan perlu mengenal pasti sumber yang diperlukan untuk memulakan perniagaan. Antara sumber yang diperlukan pada permulaan perniagaan ialah modal, tanah, bahan mentah dan teknologi.

Strategi perkembangan pasaran merupakan strategi yang sesuai dilaksanakan semasa fasa ini ditempuh. Usahawan perlu meningkatkan promosi serta aktiviti jualan bagi meningkatkan keuntungan. Barang atau perkhidmatan yang ditawarkan juga perlulah lebih berkualiti daripada barang pesaing supaya pelanggan percaya dengan kebolehan usahawan. Kadangkala, usahawan mungkin akan memberikan diskaun kepada pelanggan bagi bersaing dengan pengeluar lain. Usahawan juga perlu bersaing untuk mengekalkan syer pasaran (*market share*) yang diperolehi.

3

Pertumbuhan (*Growth*)

Pada fasa ini, hasil pendapatan perniagaan usahawan semakin meningkat dan pelanggan baharu semakin bertambah. Jualan perniagaan juga bertambah baik. Usahawan telah mula mencapai keuntungan daripada hasil jualan.

Usahawan perlu melakukan perubahan terutama dalam strateginya kerana tekanan pasaran dan persaingan. Antaranya, cabaran dari segi menguruskan pendapatan perniagaan, melayani kehendak pelanggan, persaingan serta pertambahan tenaga kerja. Usahawan perlu mengambil pekerja yang berkemahiran dan berpengetahuan bagi mewujudkan suatu kumpulan kerja yang berkebolehan. Sebagai seorang ketua, usahawan akan berhadapan dengan cabaran untuk mendelegasikan tugas kepada para pekerja. Usahawan sendiri perlu mempelbagaikan kemahiran untuk menguruskan pasukan perniagaannya.

Usahawan berpeluang untuk mengembangkan perniagaan ke kawasan lain pula. Walau bagaimanapun, usahawan perlu berhati-hati semasa berada pada fasa ini supaya tidak terburu-buru membuat keputusan serta memastikan perancangan yang teratur. Ambil peluang untuk memikirkan hala tuju perniagaan bagi jangka masa tiga hingga lima tahun ke hadapan. Strategi yang sesuai dilaksanakan oleh usahawan pada fasa ini ialah strategi perkembangan. Usahawan harus meningkatkan peruntukan untuk melaksanakan aktiviti pengiklanan bagi memastikan perniagaannya kekal di pasaran.

4

Pematangan (*Mature*)

Selepas melepasi fasa pertumbuhan, perniagaan akan beralih kepada fasa pematangan. Kemajuan yang berlaku adalah seperti peningkatan daya saing, mempunyai pelanggan tetap serta jualan yang semakin stabil. Namun begitu, jualan meningkat secara perlahan memandangkan bilangan pesaing semakin bertambah. Hasil keuntungan juga mula menurun kerana perniagaan berada pada tahap matang.

Pada fasa ini, pengurusan perniagaan mungkin berada pada tahap rutin dan usahawan telah bersedia untuk memberikan kepercayaan kepada pekerja untuk melaksanakan tugas yang sebelum ini dijalankan olehnya sendiri.

Contoh syarikat yang sentiasa menjalankan pengiklanan terutama dalam media massa ialah syarikat yang mengeluarkan ubat gigi jenama Colgate. Pengiklanan berterusan ini dilakukan bagi memposisikan (*positioning*) jenama produk syarikat kepada para pelanggan.

Usahawan juga perlu memikirkan strategi bagi mengekalkan kewujudan pelanggan yang setia. Usahawan juga harus sentiasa kreatif dan inovatif untuk menarik minat pelanggan agar terus kekal menggunakan barang dan perkhidmatan yang ditawarkan.

Fasa yang terakhir ini sangat mencabar bagi seorang usahawan dalam memastikan pengekalan perniagaannya. Pada tahap ini, sekiranya usahawan leka atau selesa, kemungkinan jualan produk mulai berkurangan kerana terdapat sebilangan pengguna mula terpengaruh oleh barang pesaing. Di samping itu, kos pengeluaran juga semakin meningkat sekiranya usahawan masih menggunakan teknologi yang telah lapuk. Perniagaan mungkin terpaksa ditutup jika usahawan tidak bersedia pada fasa ini.

Usahawan perlu merangka strategi yang sesuai bagi memastikan perniagaan kekal dalam kitaran hayatnya. Perubahan pada peringkat input, proses transformasi atau output juga mungkin perlu dilakukan. Usahawan perlu melakukan inovasi dan perancangan strategi yang bersesuaian.

Antara strategi yang boleh dilakukan usahawan ialah melaksanakan aktiviti penyelidikan dan pembangunan (R&D) terhadap produk keluaran syarikat. Aktiviti R&D mampu menghasilkan produk-produk inovasi yang lebih berkualiti terutama untuk mengekalkan pelanggan lama. Usahawan juga boleh menambah kegunaan produk sedia ada kepada fungsi yang lebih menarik pelanggan. Misalnya, syarikat kecantikan dan kosmetik SimplySiti menjalankan R&D di Korea bagi menghasilkan produk yang lebih berkualiti dan dipercayai oleh pengguna.

5.1.5 Strategi Keusahawan dengan Kitaran Hayat Perniagaan

Setiap usahawan akan berhadapan dengan Kitaran Hayat Perniagaan mengikut fasa tertentu. Dalam setiap fasa tersebut, usahawan perlu bijak mengaplikasikan strategi keusahawan yang bersesuaian. Berdasarkan situasi di bawah, apakah strategi keusahawan yang perlu dilakukan? Bincangkan bersama dengan rakan sekelas anda.



AKTIVITI 1

Encik Amirul merupakan seorang usahawan yang menjalankan perniagaan perabot menggunakan barang terpakai. Beliau mendapat idea menjalankan perniagaan tersebut setelah mendapati banyak barang terbuang yang boleh diguna semula dan dijadikan perabot. Sambutan awal yang diterima amat menggalakkan apabila salah seorang pelanggannya meletakkan gambar perabot yang dibeli daripada Encik Amirul dalam media sosial.



AKTIVITI 2

Nurul Cookies Sdn. Bhd. merupakan sebuah syarikat pengeluar biskut. Puan Nurul mendapati bahawa produknya kurang mendapat sambutan semasa di luar musim perayaan. Beliau bercadang mengeluarkan biskut yang boleh dipasarkan sepanjang tahun.





AKTIVITI PAK 21

Jenis aktiviti: Tinjauan dan Pembentangan

Tajuk: Pembentangan Idea Perniagaan

Cara pelaksanaan:

1. Murid dikehendaki membentuk kumpulan.
2. Setiap kumpulan dikehendaki menghasilkan idea (barang atau perkhidmatan). Cadangan dan idea harus disasarkan kepada pengguna.
3. Masukkan elemen kreatif dan inovatif terhadap produk atau perkhidmatan yang ingin dihasilkan berbanding dengan produk yang telah berada di pasaran.
4. Murid juga dikehendaki menjalankan tinjauan terhadap sekurang-kurangnya lima orang pelanggan berpotensi untuk mendapatkan maklum balas berkaitan dengan konsep produk yang dicadangkan dan maklumat ini akan digunakan dalam penilaian idea anda.
5. Setiap kumpulan perlu melakukan pembentangan idea perniagaan tersebut di dalam kelas dalam bentuk *powerpoint*.
6. Maklumat berikut harus disertakan:
 - Nama konsep produk yang dicadangkan.
 - Jenis barang atau perkhidmatan yang dicadangkan dan teknologi yang digunakan (jika berkenaan).
 - Keperluan sasaran pasaran (untuk menunjukkan sebab-sebab konsep produk yang dicadangkan dapat menyelesaikan masalah semasa pengguna).
 - Nama pesaing.
 - Cadangan harga produk.
 - Ilustrasi produk.
 - Contoh atau prototaip produk.



5.2 Persekitaran Perniagaan

5.2.1 Persekitaran Dalaman dan Luaran

Perniagaan dikelilingi oleh elemen-elemen persekitaran yang berinteraksi dan mempengaruhi dalam membuat keputusan dan tindakan usahawan. Sebelum usahawan merancang strategi perniagaan, mereka perlu mengenali, menganalisis dan memahami keadaan persekitaran perniagaan terlebih dahulu.

Perniagaan dipengaruhi oleh persekitaran dalaman dan luaran. Persekitaran dalaman akan mempengaruhi aktiviti perniagaan secara langsung. Persekitaran dalaman ini dimiliki oleh perniagaan serta dikawal oleh usahawan. Persekitaran dalaman terdiri daripada sumber manusia, struktur organisasi, kewangan, penyelidikan dan pembangunan serta boleh menjadi kekuatan atau kelemahan kepada usahawan.

Persekitaran luaran boleh memberikan peluang atau menghalang pertumbuhan perniagaan. Persekitaran luaran akan mempengaruhi keputusan perniagaan yang dilaksanakan untuk jangka masa panjang dan merupakan unsur yang tidak dapat dikawal oleh usahawan. Persekitaran luaran sesebuah perniagaan terdiri daripada politik dan perundangan, ekonomi, sosiobudaya, teknologi, alam sekitar, pembeli, pembekal dan pesaing. Jadual 5.1 merupakan senarai unsur persekitaran dalaman dan luaran perniagaan.

Jadual 5.1 Unsur persekitaran dalaman dan luaran perniagaan

Unsur Persekitaran Dalaman	Unsur Persekitaran Luaran
i. Sumber manusia	i. Politik dan perundangan
ii. Struktur organisasi	ii. Ekonomi
iii. Kewangan	iii. Sosiobudaya
iv. Penyelidikan dan pembangunan	iv. Teknologi
	v. Alam sekitar
	vi. Pembeli
	vii. Pembekal
	viii. Pesaing

5.2.2 Unsur Persekitaran Dalam dan Luaran

Unsur Persekitaran Dalam

Usahawan perlu mengawal persekitaran dalaman perniagaannya agar mempunyai kebolehan daya saing yang tinggi. Berikut ialah unsur persekitaran dalaman perniagaan iaitu sumber manusia, struktur organisasi, kewangan serta penyelidikan dan pembangunan.

i.

Sumber Manusia

Sumber manusia ataupun pekerja merupakan aset penting kepada usahawan. Tanpa sumber manusia aktiviti perniagaan tidak dapat dijalankan. Usahawan perlu menguruskan sumber manusia dengan sistematik supaya perniagaan dapat dilaksanakan dengan lebih teratur. Pengurusan sumber manusia ini bermula daripada proses merekrut pekerja, memberikan latihan sehinggalah kepada pemberian gaji atau bonus kepada pekerja.

Usahawan perlu mengenal pasti latar belakang pekerja yang akan diambil untuk bekerja dengannya. Pekerja harus mempunyai pengetahuan berkenaan visi, misi dan objektif perniagaan tersebut agar dapat melaksanakan strategi perniagaan yang dirancang. Pekerja harus diberi latihan secukupnya dan berterusan supaya kemahiran dan pengetahuan mereka bertambah. Hal ini akan memberi kelebihan kepada usahawan agar perniagaan yang dijalankan mengikut perkembangan terkini serta lebih berdaya maju.

Usahawan juga perlu peka dengan kebajikan pekerjanya. Selain gaji atau upah yang diberikan setiap bulan, antara insentif yang boleh diberikan kepada pekerja ialah bonus, cuti perayaan, kemudahan klinik panel dan insurans perubatan. Kajian menunjukkan bahawa sekiranya pekerja berasa gembira dan bahagia di tempat kerja, hasil produktiviti mereka juga akan meningkat. Secara tidak langsung, ini akan memberi kesan positif kepada prestasi perniagaan usahawan.



ii.

Struktur Organisasi

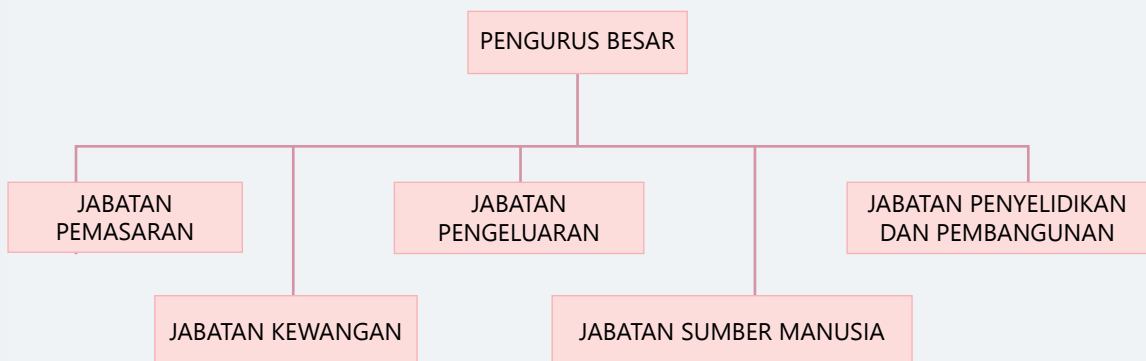
Sesebuah perniagaan akan mempunyai struktur organisasi yang tertentu bagi memastikan aktiviti perniagaan berjalan lancar dan teratur. Struktur organisasi yang rasmi ialah susunan secara hierarki melibatkan individu dan tugas yang harus dilaksanakan atau juga dikenali sebagai rantai perintah (*chain of command*). Semakin besar sesebuah organisasi, semakin tinggi hierarkinya.

Bagi usahawan yang baharu memulakan perniagaan, semua pekerjaan mungkin dilakukan olehnya sendiri tanpa bantuan sesiapa. Hal ini bermaksud, semua aktiviti bermula daripada menjana idea, menyediakan pelan perniagaan, membeli bahan mentah, membuat pemasaran sehinggalah kepada aktiviti jualan dilakukannya sendiri. Perkara ini biasa terjadi memandangkan usahawan tidak mampu mengeluarkan kos bagi menggaji pekerja.

Walau bagaimanapun, apabila perniagaan berada pada tahap pertumbuhan, usahawan memerlukan pekerja untuk mendelegasi aktiviti perniagaan yang dijalankan. Pada fasa ini, struktur organisasi mungkin berubah kepada struktur mengikut fungsian. Fungsi atau jabatan yang biasanya wujud ialah pemasaran, kewangan, pengeluaran, sumber manusia serta penyelidikan dan pembangunan.

Struktur organisasi juga akan berubah apabila perniagaan semakin berkembang maju. Misalnya, usahawan memerlukan jabatan penyelidikan dan pembangunan produk diwujudkan bagi memastikan kualiti produk dapat ditambah baik.

Selain itu, struktur organisasi juga boleh ditubuhkan mengikut kedudukan geografi atau cawangan lokasi perniagaan beroperasi. Usahawan dapat memantau aktiviti perniagaan dengan lebih berkesan sekiranya struktur tersebut diwujudkan terutama apabila perniagaan bertambah meluas ke seluruh pelosok negara. Sebagai contoh, seorang usahawan boleh mendapatkan maklumat tentang hasil jualan bagi cawangan perniagaan di Semenanjung Malaysia serta Sabah dan Sarawak daripada pengurus di cawangan tersebut.



iii.

Kewangan

Faktor kewangan yang perlu diambil perhatian oleh usahawan ialah keperluan modal perniagaan, kawalan terhadap kewangan, belanjawan serta penggunaan sumber kewangan yang bersesuaian dengan objektif perniagaan. Modal yang mencukupi diperlukan untuk memulakan perniagaan. Tunai perlu dijana melalui pelbagai sumber dalaman (simpanan) ataupun luaran (pinjaman) bagi menjalankan aktiviti perniagaan.

Usahawan perlu membuat belanjawan untuk mengawal aliran tunai perniagaan. Belanjawan memainkan peranan dalam memastikan semua tunai digunakan secara berkesan. Strategi perniagaan yang berkesan juga dapat dilaksanakan sekiranya usahawan memberi perhatian kepada belanjawan yang dibuat.

Misalnya, usahawan menyediakan sejumlah peruntukan bagi melakukan promosi. Aktiviti promosi merupakan perkara yang perlu diberi perhatian khusus oleh usahawan bagi memastikan barang atau perkhidmatan yang ditawarkan dapat sampai kepada pengetahuan pengguna.



INFORMASI

Usahawan yang bijak akan merancang kewangannya secara sistematik. Kestabilan kewangan penting apabila usahawan ingin mengembangkan perniagaannya. Penilaian terhadap prestasi kewangan perniagaan seperti nisbah hutang kepada ekuiti, perkadaran kredit luaran dan pulangan atas pelaburan (ROI), pulangan atas aset (ROA) perlu dilakukan bagi mengenal pasti kekuatan atau kelemahan perniagaan. Perkara ini juga berkait dengan keupayaan membayar pinjaman perniagaan, kemampuan untuk memperoleh ekuiti baharu dan sebagainya.

iv.

Penyelidikan dan Pembangunan (R&D)

R&D yang dilaksanakan oleh usahawan memberi kesan bukan sahaja kepada perniagaannya tetapi juga kepada pesaing. Setiap usahawan akan bersaing berdasarkan produk yang berada di pasaran. Kebiasaannya, produk yang terkini akan diminati oleh pengguna.

Perniagaan usahawan akan berada lebih lama di pasaran kerana sentiasa mengeluarkan produk-produk baharu hasil aktiviti R&D yang dilaksanakan. Pelanggan akan kekal kepada sesebuah jenama kerana tertunggu-tunggu dengan inovasi terkini yang akan dipasarkan.

Sebagai contoh, Syarikat Motosikal dan Enjin Nasional Sdn. Bhd. (MODENAS) menekankan aspek R&D dalam strategi perniagaan mereka. Syarikat tersebut mempunyai pasukan R&D yang sentiasa maju ke hadapan supaya model automotif yang dikeluarkan berteknologi tinggi. Syarikat perlu melaksanakan R&D supaya kekal kompetitif dan dapat bersaing dengan pengeluar automotif lain di pasaran.



INFORMASI

Penyelidikan dan pembangunan (R&D) merupakan unsur dalam perniagaan yang berkait rapat untuk perniagaan yang sentiasa melakukan penambahbaikan terhadap kualiti dan fungsi produk keluarannya. Usahawan perlu memperuntukkan kos yang tinggi untuk aktiviti R&D bagi memastikan perniagaan terus kekal di pasaran. Usahawan juga boleh mendapatkan perkhidmatan R&D daripada agensi yang menyediakan kemudahan tersebut.

Unsur Persekitaran Luaran

Usahawan perlu mengambil perhatian terhadap persekitaran luaran dengan mengetahui tentang perubahan ekonomi, perubahan cita rasa pelanggan serta prihatin terhadap strategi pesaing yang dapat memberi kesan kepada perniagaan. Berikut merupakan unsur bagi persekitaran luaran iaitu:

Jadual 5.2 Unsur persekitaran luaran

Bil	Unsur Persekitaran Luaran	Faktor
i.	Politik dan perundangan	<ul style="list-style-type: none">• Kestabilan politik• Kadar cukai import• Isu hak cipta• Perubahan perundangan• Penguatkuasaan undang-undang buruh
ii.	Ekonomi	<ul style="list-style-type: none">• Perkembangan ekonomi• Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK)• Kadar pengangguran• Kadar inflasi
iii.	Sosiobudaya	<ul style="list-style-type: none">• Saiz dan taburan populasi• Perbezaan taraf hidup• Perubahan demografik• Tahap pendidikan
iv.	Teknologi	<ul style="list-style-type: none">• Perubahan teknologi• Kos pengeluaran• Perkembangan ICT
v.	Alam sekitar	<ul style="list-style-type: none">• Isu kitar semula (5R)• Kelestarian alam sekitar• Isu hijau
vi.	Pembeli	<ul style="list-style-type: none">• Pengeluaran produk standard• Kuasa tawar-menawar pembeli• Cita rasa pengguna
vii.	Pembekal	<ul style="list-style-type: none">• Hubungan usahawan dengan pembekal• Kuasa tawar-menawar pembekal• Bahan mentah berkualiti
viii.	Pesaing	<ul style="list-style-type: none">• Analisis pesaing• Harga produk pesaing• Perkhidmatan selepas jualan

i. Politik dan Perundangan

Usahawan harus prihatin kepada persekitaran politik dan undang-undang yang telah ditetapkan oleh kerajaan di tempat perniagaan beroperasi. Kestabilan politik di sesebuah negara memberi kesan langsung kepada aktiviti keusahawanan dan perniagaan di negara tersebut. Menurut Laporan Menjalankan Perniagaan Bank Dunia untuk tahun 2017, Malaysia merupakan antara negara yang tertinggi memberi kemudahan galakan perniagaan dijalankan dengan peraturan dan sokongan yang tinggi daripada pihak kerajaan.

Contohnya, untuk melindungi dan mengembangkan industri kereta tempatan, kerajaan Malaysia mengenakan kadar cukai import yang tinggi terhadap kemasukan barangan seperti komponen dan alat ganti kereta dari negara luar. Tindakan kerajaan Malaysia ini akan memberi tekanan kepada pengimport barangan yang berkaitan. Pada masa yang sama, hal ini akan memberi kebaikan dan sokongan kepada peniaga atau pembekal tempatan.

Selain itu, undang-undang dan peraturan yang dilaksanakan bertujuan menjamin etika perniagaan. Misalnya, Akta Jualan Langsung bertujuan untuk memberi perlindungan kepada para pembeli dan pengguna akhir. Usahawan juga perlu peka dan akur terhadap perubahan yang berlaku dalam perundangan yang digubal. Contohnya, kerajaan telah memperkenalkan Cukai Jualan dan Perkhidmatan (SST) pada 1 September 2018 bagi menggantikan Cukai Barangan dan Perkhidmatan (GST) yang telah dilaksanakan sebelum ini.

Antara undang-undang yang berkait rapat dengan perniagaan ialah undang-undang buruh. Usahawan perlu prihatin terhadap sebarang perubahan penguatkuasaan yang dilaksanakan. Misalnya, pelaksanaan kadar gaji minimum sebanyak RM 1,100 sebulan bermula pada 1 Januari 2019. Sekiranya tidak dipatuhi, usahawan boleh dikenakan denda oleh pihak berwajib.

ii. Ekonomi

Perkembangan ekonomi sesebuah negara akan memberi kesan langsung kepada aktiviti perniagaan. Ekonomi yang berkembang akan merancakkan aktiviti perniagaan yang dilaksanakan oleh usahawan. Keadaan ekonomi di sesebuah negara mempengaruhi operasi, prestasi dan strategi sesebuah perniagaan. Misalnya, apabila kadar faedah pinjaman asas (*Base Lending Rate- BLR*) bank meningkat, tanggungan pembiayaan pinjaman perniagaan turut bertambah. Keadaan ekonomi sesebuah negara diukur melalui kadar Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK).

Kadar pengangguran pula merupakan salah satu kayu ukur terhadap tahap kesihatan ekonomi negara yang boleh memberi kesan kepada keyakinan pelabur di sesebuah negara. Secara amnya, kadar pengangguran di Malaysia berada dalam keadaan baik. Berdasarkan Statistik Utama Tenaga Buruh oleh Jabatan Perangkaan Malaysia, kadar pengangguran pada Januari 2019 ialah 3.4%.

Kos pengeluaran perniagaan juga akan bertambah apabila kadar inflasi meningkat. Peningkatan kadar inflasi mengakibatkan harga bahan mentah yang diperlukan daripada pembekal turut meningkat. Bagi mempertahankan keuntungan dan meneruskan kewujudan perniagaan dengan peningkatan kos yang mendadak dalam pasaran, usahawan perlu membuat keputusan sama ada menurunkan kos pengeluaran, mencari barangan pengganti ataupun menaikkan harga jualan produk di pasaran.



INFORMASI

Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) bermaksud jumlah nilai pasaran keseluruhan barangan dan perkhidmatan terakhir yang dikeluarkan dalam sesebuah negara pada masa tertentu. KDNK juga mengambil kira jumlah nilai yang dicampur pada setiap peringkat pengeluaran untuk barangan dan perkhidmatan terakhir yang dihasilkan dalam sesebuah negara pada masa tertentu dan diberi dalam nilai wang. Dengan kata lain, untuk mengetahui KDNK anda perlu menjumlahkan perbelanjaan pengguna, perbelanjaan pelaburan, perbelanjaan kerajaan dan nilai eksport dan ditolak dengan nilai import.

iii. **Sosiobudaya**

Dalam dunia perniagaan, penilaian terhadap persekitaran sosial dan budaya perlu diberi perhatian kerana masyarakat yang menggunakan produk dan perkhidmatan yang dikeluarkan oleh usahawan mempunyai tahap sensitiviti tersendiri. Misalnya, dalam populasi 30 juta rakyat Malaysia, penduduknya terdiri daripada masyarakat majmuk yang memiliki nilai etika masing-masing mengikut bangsa dan agama. Usahawan perlu menghormati perbezaan nilai etika dalam kalangan masyarakat. Misalnya, makanan yang dikeluarkan khas untuk masyarakat beragama Islam di Malaysia diwajibkan mempamerkan logo halal daripada Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM). Kesedaran tentang perbezaan, keinginan untuk mempelajari, mengetahui dan memahami perbezaan dan persamaan nilai etika yang diamalkan oleh sesebuah masyarakat dapat membantu usahawan untuk maju dalam mengembangkan perniagaan.

Perbezaan taraf hidup di bandar dan luar bandar akan mempengaruhi usahawan dalam menawarkan produk atau perkhidmatan yang bersesuaian mengikut lokasi perniagaan. Perubahan demografik memberi peluang perniagaan kepada usahawan. Misalnya, berlakunya peningkatan bilangan wanita berkerjaya contohnya dalam sektor perindustrian seperti industri makanan segera, industri kecantikan dan kesihatan yang menyumbang kepada perkembangan industri tersebut. Di samping itu, usahawan juga perlu melaksanakan strategi penembusan pasaran yang sesuai supaya dapat mencapai sasaran pasaran yang sebenar.

Tahap pendidikan yang semakin tinggi juga menyebabkan peningkatan bilangan penyertaan golongan wanita dalam pekerjaan. Secara tidak langsung, memberi kesan kepada usahawan dalam menyediakan persekitaran pekerjaan yang sesuai. Sebagai contoh, majikan menyediakan kemudahan penjagaan harian anak-anak pekerja serta jadual bekerja yang fleksibel kepada pekerja wanita yang memiliki anak kecil.



iv. Teknologi

Perkembangan teknologi terutamanya teknologi maklumat yang pesat akan memberi kesan secara langsung kepada organisasi perniagaan. Perkembangan teknologi banyak membantu pembangunan keusahawanan. Usahawan yang terlibat dengan industri berasaskan teknologi juga perlu sentiasa peka dengan perkembangan dan perubahan teknologi bagi memastikan produk yang dihasilkan mengikut peredaran semasa. Misalnya, industri telefon pintar berkembang dengan sangat pesat menyebabkan usahawan dalam industri tersebut perlu turut sama pantas dalam mengeluarkan produk berteknologi tinggi.

Proses pengeluaran produk dijalankan dengan penggunaan mesin berteknologi tinggi dan moden yang dapat mengurangkan kesilapan manusia serta mengurangkan kos pengeluaran. Kerja-kerja pengurusan pejabat seperti merekod, menyediakan penyata kewangan dan sebagainya dipermudah dengan penggunaan sistem komputer. Aktiviti perniagaan melalui perdagangan elektronik atau e-dagang dapat mengurangkan kos, masa dan tenaga.

Perkembangan teknologi maklumat dan komunikasi (ICT) memberi peluang kepada usahawan untuk mengembangkan perniagaan dengan lebih cekap dan pantas. Sebagai contoh, aspek pemasaran dalam talian dapat diaplikasikan supaya maklumat tentang sesuatu produk atau perkhidmatan dapat dijangkau oleh lebih ramai pelanggan.

Selain itu, teknologi turut memberi kesan kepada isu hak cipta yang perlu diberi penekanan kepada usahawan yang sentiasa kreatif dan inovatif mencipta barang atau perkhidmatan baharu di pasaran. Usahawan perlu bijak memastikan hasil rekaannya tidak ditiru sewenang-wenangnya disebabkan teknologi yang semakin berkembang dan mudah diakses oleh sesiapa sahaja. Misalnya melalui pendaftaran hak cipta di Perbadanan Harta Intelekt Malaysia (MyIPO).



IMBAS DI SINI



Layari laman sesawang berikut untuk mengetahui tentang MyIPO
<http://arasmega.com/qr-link/myipo-2/>

Walaupun keuntungan perniagaan menjadi matlamat utama usahawan, mereka juga perlu prihatin terhadap alam sekitar apabila menjalankan perniagaan. Usahawan perlu memastikan kelestarian alam sekitar dipertahankan walaupun aktiviti perniagaan dijalankan dengan aktif.

Salah satu kempen yang digalakkan ialah kempen 5R atau kempen kitar dan guna semula. Usahawan juga harus bertanggungjawab dalam mendidik pengguna tentang kepentingan menjaga alam sekitar dengan tidak menggunakan bekas polistirena untuk menyediakan makanan kepada pelanggan. Pembeli juga digalakkan untuk membawa beg atau troli apabila membeli-belah bagi mengurangkan penggunaan beg plastik.

Undang-undang mengenai alam sekitar yang digubal perlu dipatuhi oleh usahawan supaya menyokong agenda kelestarian alam sekitar yang dilaksanakan. Sebagai contoh, usahawan perlu memastikan pembuangan sisa toksik dan sisa pepejal dilakukan secara teratur mengikut prosedur yang dibenarkan.

Bagi mengurangkan penggunaan kertas serta memastikan agenda hijau diberi penekanan, usahawan boleh menggunakan perkembangan teknologi dalam menjalankan operasi perniagaan. Misalnya, pemasaran dilakukan secara dalam talian tanpa perlu mencetak bahan risalah tentang promosi produk. Transaksi dan operasi perniagaan tanpa kertas juga boleh dilaksanakan dengan penggunaan alat peranti komputer secara sepenuhnya.



vi. Pembeli

Pembeli merupakan individu, firma, institusi atau kerajaan yang perlu diberi perhatian oleh usahawan semasa menjalankan perniagaan. Apabila produk yang dikeluarkan merupakan produk yang standard, usahawan dapat menawarkan produk pada harga yang lebih kompetitif mengikut cita rasa pelanggan.

Pembeli juga mempunyai kuasa memilih untuk menukar suatu produk kepada produk yang lain apabila terdapat banyak pengeluar menghasilkan produk yang sama di pasaran. Sebagai contoh, terdapat banyak pengeluar menjual komputer riba dan situasi ini akan memberi peluang kepada pembeli untuk memilih jenama atau spesifikasi yang diinginkan berdasarkan harga, kualiti atau maklumat yang diperolehi.

Kehendak atau cita rasa pengguna mempengaruhi keputusan usahawan terhadap jenis atau produk yang hendak ditawarkan di pasaran. Usahawan harus sentiasa menilai sama ada produk yang dikeluarkan dapat memenuhi kehendak pembeli atau tidak. Sekiranya produk yang ditawarkan oleh usahawan itu tidak diminati dan tidak disambut baik oleh pengguna, maka usahawan akan menanggung risiko produk yang tidak terjual dan mendatangkan kerugian.



vii. Pembekal

Pembekal membekalkan bahan yang diperlukan oleh usahawan untuk dijadikan produk yang boleh dijual dan memenuhi cita rasa pengguna. Pembekal sentiasa berinteraksi dengan usahawan. Kedua-duanya saling memerlukan antara satu sama lain dalam dunia perniagaan. Interaksi antara pembekal dan usahawan banyak memberi kesan kepada penetapan corak operasi sesebuah perniagaan. Hubungan baik dengan pembekal adalah perlu untuk menjamin operasi sesebuah perniagaan tidak terganggu dan terus berkembang.

Usahawan perlu memastikan bahawa pembekal dapat membekalkan bahan mentah yang berkualiti tinggi dengan harga berpatutan. Usahawan berpeluang untuk membuat proses penawaran dengan pembekal sekiranya usahawan mempunyai jaringan pembekal yang luas.

Contohnya, usahawan dalam industri makanan mempunyai pembekal yang banyak dan boleh mendapatkan bekalan bahan mentah yang diperlukan dengan harga yang berpatutan. Namun begitu, pembekal yang membekalkan bahan mentah yang terhad berpeluang meletakkan harga yang lebih tinggi.

Pesaing merupakan peniaga lain yang mengeluarkan barang atau perkhidmatan yang sama atau hampir sama. Salah satu faktor penting untuk diambil perhatian oleh usahawan semasa membuat formula strategi perniagaan adalah persaingan. Usahawan perlu membuat analisis, menilai kekuatan, kelemahan, strategi dan keupayaan pesaing. Tujuan analisis pesaing dilakukan adalah bagi mendapatkan maklumat tentang pesaing dan meramalkan pesaing pada masa akan datang.

Usahawan juga boleh menentukan peletakan harga sesebuah produk atau servis yang ditawarkan berdasarkan harga yang diletakkan oleh pesaing. Harga produk yang mengikut pasaran menjadikan perniagaan lebih berdaya saing. Di samping itu, usahawan yang menyediakan perkhidmatan selepas jualan kepada pelanggan juga akan mendapat perhatian daripada pembeli. Persaingan akan menjadi lebih kompetitif kerana setiap usahawan ingin memastikan perniagaan dapat mencapai keuntungan yang tinggi.

Sebagai contoh, dalam persaingan industri automotif negara, Perusahaan Otomobil Kedua Sendirian Berhad (Perodua) telah berjaya mengeluarkan model-model kereta yang menarik minat rakyat Malaysia. Model kereta Myvi merupakan antara model kereta tertinggi menjadi pilihan dalam kalangan rakyat Malaysia. Perodua sentiasa memastikan penambahbaikan kualiti produk dilaksanakan supaya pembeli setia kepada jenama produk tersebut. Perodua juga menyediakan perkhidmatan selepas jualan yang memudahkan pelanggan untuk berurusan seperti perkhidmatan penyelenggaraan kenderaan di Pusat Servis Perodua.

5.2.3 Analisis Unsur Persekitaran Dalam dan Luar

Analisis terhadap persekitaran perniagaan adalah penting bagi memberi panduan kepada usahawan dalam membuat keputusan yang lebih tepat. Terdapat tiga proses utama yang boleh digunakan iaitu membuat pemeriksaan, memantau perubahan dan meramal perubahan.

Usahawan perlu memeriksa dan memahami unsur persekitaran yang mempengaruhi perniagaannya secara langsung seperti pelanggan atau pembekal. Seterusnya, usahawan perlu memantau unsur persekitaran tersebut melalui tanda-tanda awal perubahan yang berlaku, rungutan atau hubungan, meramal pusingan ekonomi dan bersedia dengan tindakan untuk menghadapi kemelesetan.

Dalam proses analisis ini juga, usahawan dapat meramal perubahan persekitaran melalui perubahan cita rasa pelanggan, teknologi, kadar faedah, harga pasaran dan sebagainya. Usahawan perlu bersifat proaktif dengan bersedia terhadap perubahan tersebut. Kadangkala perubahan struktur organisasi diperlukan bagi menyesuaikan perniagaan dengan perubahan persekitaran yang berlaku.

Berdasarkan petikan di bawah, murid dikehendaki membuat perbincangan tentang analisis persekitaran dalam dan luar bagi perniagaan tersebut.



AKTIVITI 3

Zhang Li menjalankan perniagaan menjual kek di Bandar Baru Nilai, Negeri Sembilan. Kedainya diberi nama Bakeri Zhang. Terdapat tiga buah kedai kek di bandar tersebut. Namun begitu, kedainya merupakan satu-satunya kedai yang menawarkan pelbagai jenis kek kepada pelanggan di kawasan itu. Kek-kek tersebut dibuat dengan bentuk yang kreatif dan menarik hasil daripada perbincangan dengan para pekerjanya. Beliau bertindak sebagai ketua operasi dan mempunyai tiga orang pekerja. Mereka telah diberi tugas untuk menjalankan tanggungjawab dan peranan masing-masing dalam melicinkan aktiviti perniagaan. Dua orang ditugaskan di bahagian pembuatan kek manakala seorang lagi menguruskan bahagian pemasaran.

Harga yang ditawarkan bagi setiap produk yang dijual adalah kompetitif. Zhang Li meletakkan harga berdasarkan kandungan bahan yang digunakan dan melihat keadaan pasaran semasa. Harga yang ditawarkan juga adalah sama dengan pesaing yang berada di kawasan sekitar. Lokasi perniagaan adalah strategik iaitu terletak di tengah-tengah bandar dan dikelilingi oleh sekolah, pejabat kerajaan dan swasta serta berhampiran dengan kawasan perumahan. Jadi, pelanggan akan sentiasa ada untuk membeli produk yang ditawarkan. Bakeri Zhang merupakan perniagaan baharu dan perlu giat menjalankan promosi untuk menarik pelanggan supaya dapat menembusi pasaran sedia ada.

Perniagaan Bakeri Zhang dijangka dapat dikomersialkan seperti perniagaan lain di pasaran kerana kek merupakan makanan yang menjadi permintaan ramai tidak

kira golongan dan peringkat umur. Kek menjadi pilihan utama untuk menyambut hari istimewa atau semasa musim perayaan. Zhang Li boleh mempelbagaikan jenis kek dan menambah produk seperti roti, kek cawan dan makanan dingin beku seperti kripap segera dan sebagainya. Strategi mempelbagaikan pilihan produk akan meningkatkan keuntungan yang diperolehi. Perniagaan dalam talian yang semakin berkembang merupakan satu peluang kepada perniagaan Zhang Li untuk terus berkembang. Pelanggan boleh melayari laman sesawang dan laman media sosial Bakeri Zhang bagi membuat tempahan dengan lebih cepat atau mendapatkan maklumat tentang produk terkini yang ditawarkan.

Berpandukan soalan berikut, buat analisis persekitaran dalaman dan luaran bagi perniagaan Bakeri Zhang:

1. Nyatakan sumber manusia yang dimiliki oleh Bakeri Zhang.
2. Jelaskan struktur organisasi perniagaan Bakeri Zhang.
3. Bagaimanakah faktor pesaing dapat mempengaruhi perniagaan Bakeri Zhang?
4. Huraikan faktor teknologi yang memberi kesan kepada perniagaan Bakeri Zhang.
5. Bincangkan faktor sosiobudaya yang menggalakkan perkembangan perniagaan Bakeri Zhang.



5.2.4 Kesan Perubahan Unsur Persekitaran ke atas Perniagaan

Setiap unsur persekitaran akan memberi kesan kepada perniagaan sama ada secara langsung atau tidak langsung. Jadual 5.3 menunjukkan beberapa kesan yang berlaku terhadap perniagaan berdasarkan unsur persekitaran dalaman manakala Jadual 5.4 menunjukkan beberapa kesan yang berlaku terhadap perniagaan berdasarkan unsur persekitaran luaran.

Jadual 5.3 Kesan perubahan unsur persekitaran dalaman kepada perniagaan

Unsur Persekitaran Dalaman	Kesan kepada Perniagaan
<p>Sumber manusia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sekiranya pekerja bermotivasi tinggi, produktiviti perniagaan juga akan meningkat. • Usahawan akan memiliki pekerja yang setia (apabila kebajikan mereka dijaga sebaiknya). • Perniagaan berpotensi untuk kekal lebih lama apabila memiliki pekerja mahir yang telah mendapat latihan di tempat kerja (<i>on-the-job training</i>).
<p>Struktur organisasi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Operasi perniagaan lebih sistematik apabila struktur organisasi diuruskan mengikut jenis fungsian seperti pentadbiran, kewangan, operasi dan pemasaran. • Sekiranya struktur organisasi sesebuah perniagaan tersusun, pekerja lebih mudah mendapat arahan dengan jelas daripada individu yang sepatutnya mengikut fungsian struktur organisasi.
<p>Kewangan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sumber modal yang tinggi membolehkan usahawan mengembangkan operasi perniagaan. • Apabila belanjawan disediakan dengan lebih awal, usahawan akan lebih berhati-hati dari sudut perbelanjaan. • Penyediaan prestasi kewangan perniagaan akan membuatkan strategi perniagaan dapat dirancang.
<p>Penyelidikan dan pembangunan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produk yang dikeluarkan akan lebih berkualiti dan mendapat tempat di hati pelanggan. • Pelanggan akan memberi lebih kepercayaan kepada sesebuah produk dan menjadi pelanggan setia. • Perniagaan akan kekal lebih lama kerana sentiasa melakukan aktiviti R&D bagi menghasilkan produk baharu dan terkini.

Jadual 5.4 Kesan perubahan unsur persekitaran luaran kepada perniagaan

Unsur Persekitaran Luaran	Kesan kepada Perniagaan
<p>Politik dan perundangan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pelaksanaan dasar ekonomi terbuka oleh kerajaan akan membuatkan perniagaan mudah dilaksanakan. • Perubahan politik dan perundangan akan menyebabkan perniagaan dikenakan cukai korporat yang lebih tinggi. • Dikenakan kawalan undang-undang perniagaan yang dikuatkuasakan seperti Undang-undang Hak Cipta.
<p>Ekonomi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sewaktu keadaan ekonomi negara berkembang pesat, perniagaan akan mudah berkembang. • Apabila berlakunya kemerosotan ekonomi, perniagaan akan sukar berkembang. • Pelaksanaan dasar-dasar baharu ekonomi seperti Dasar Kebangsaan Industri 4.0 turut mempengaruhi perniagaan.
<p>Sosiobudaya</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Apabila berlakunya perubahan permintaan dan cita rasa pengguna, usahawan harus menawarkan barang atau perkhidmatan yang terbaharu. • Barang yang dikeluarkan perlu memiliki sijil halal berdasarkan keperluan pengguna untuk keselamatan pengguna. • Usahawan perlu menyediakan kemudahan kepada pekerja wanita yang memiliki anak kecil seperti kemudahan nurseri di tempat kerja.
<p>Teknologi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Membentuk pasaran dan segmen perniagaan yang baharu seiring kepesatan teknologi. • Penggunaan pasaran dalam talian menyebabkan potensi pasaran yang lebih luas. • Usahawan mungkin terpaksa menutup perniagaan yang dijalankan kerana disebabkan kos yang tinggi diperlukan untuk menggunakan teknologi baharu.

<p>Alam sekitar</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Perniagaan mengeluarkan produk yang mesra alam sekitar dan menggunakan teknologi hijau untuk menjaga kelangsungan alam semula jadi supaya tidak tercemar dan pupus. • Alam sekitar akan terjejas disebabkan oleh operasi perniagaan yang menjadi penyumbang kepada pencemaran alam sekitar. • Melaksanakan Kempen 5R untuk memberi kesedaran kepada usahawan yang lain tentang kepentingan menjaga alam sekitar.
<p>Pembeli</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sentiasa mengeluarkan barang yang terkini untuk memenuhi kehendak pembeli. • Barang yang dikeluarkan adalah kompetitif mengikut harga pasaran. • Mengeluarkan barang yang lebih berkualiti supaya dipercayai oleh pelanggan.
<p>Pembekal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Membentuk jaringan perniagaan yang luas. • Membekalkan barang yang konsisten supaya pelanggan terus setia. • Strategi perniagaan perlu lebih fleksibel sekiranya pembekal bermasalah.
<p>Pesaing</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Strategi perniagaan yang lebih terancang agar dapat bersaing dengan pesaing dalam industri yang sama. • Aktiviti penyelidikan dan pembangunan lebih giat dilaksanakan supaya barang yang dikeluarkan mempunyai keunikan dan berkualiti tinggi. • Mengenakan harga barang atau perkhidmatan yang sesuai kepada pelanggan seiring dengan harga barang di pasaran.

5.2.5 Penyelesaian terhadap Kesan Perubahan Persekitaran Dalaman dan Luaran kepada Perniagaan

Usahawan perlu peka dan bertindak balas dengan perubahan persekitaran perniagaan yang berlaku sama ada persekitaran dalaman atau luaran. Berdasarkan keratan akhbar di bawah, kenal pasti perubahan persekitaran dalaman dan luaran serta berikan cadangan penyelesaian.

Contoh Situasi

Bayar Juadah Guna e-dompet

KUALA LUMPUR: Kira-kira 350 pengusaha bazar Ramadan Kampung Baru menawarkan kemudahan e-dompet kepada pengunjungnya, sekali gus menjadi bazar tanpa tunai pertama di negara ini.

Bersesuaian dengan kedudukannya dalam bandar, kemudahan tanpa tunai itu memperlihatkan kesediaan orang ramai menggunakan e-dompet bagi transaksi harian secara meluas.

Ketua Pegawai Eksekutif TNG Digital Sdn. Bhd., Syahrudin Samsudin, berkata platform digital lebih mudah digunakan malah menggalakkan orang ramai tidak membawa wang tunai untuk membeli-belah, termasuk membeli makanan.

"Alhamdulillah setakat ni kira-kira 350 peniaga bazar mendapatkan kod imbas QR daripada Touch 'n Go (TnG) secara percuma sekali gus menggalakkan pengguna beralih kepada 'cashless'.

"Justeru dengan e-dompet, peniaga boleh menguar-uarkan kepada pengguna supaya menggunakan transaksi tanpa tunai. Tambahan pula, destinasi bazar ini mempunyai tarikan tersendiri, iaitu bazar dalam bandar, kekal dengan keadaan asal tanpa berubah mengikut kemodenan," katanya.

Pelancaran #rayasempoi dengan TnG di bazar Ramadan Kampung Baru dan pelancaran rasmi Halaman Sempoi berlangsung di Rumah Warisan Kelab Sultan Suleiman, hari ini.

Hadir memeriahkan pelancaran, puteri Sultan Selangor, Tengku Zatashah Sultan Sharafuddin Idris Shah, yang giat dengan kempen #SayNoto2plastic yang dicetuskan sejak 2016.

Syahrudin berkata, Kampung Baru contoh terbaik bagi mempromosikan tempat warisan dengan teknologi.

"Teknologi dan e-dompet ini semakin berkembang yang membolehkan orang ramai meluangkan masa termasuk berbuka puasa kerana ada tempatnya untuk orang berkumpul bersama-sama selepas membeli juadah di bazar.

"Kita mengadakan perbincangan dengan Kelab Sultan Suleiman dan Dewan Bandaraya Kuala Lumpur (DBKL) bagi menjayakan program 'cashless' ini, selain berjumpa golongan peniaga untuk bersama-sama memainkan peranan mereka.

"Setakat ni, keselamatan e-dompet ini pada tahap terbaik kerana setiap transaksi memerlukan nombor pin dan ketika ini sudah ada 3.6 juta pengguna yang menggunakan e-dompet di plaza tol dan pengangkutan awam," katanya.

Sementara itu, Tengku Zatashah berkata, kempen *SayNo2plastic* yang dimulakan sejak 2016 mula menampakkan hasil apabila pengunjung bazar mula membawa bekas makanan sendiri seperti bekas air, penyedut minuman dan mangkuk tingkat.

"Ini sekali gus menunjukkan masyarakat mula mempraktikkan inisiatif itu dan itu menandakan sokongan positif terhadap usaha mengurangkan penggunaan plastik dan pembaziran makanan.

"Misalnya tahun lalu, kira-kira lima tan makanan ketika bulan Ramadan memanfaatkan kira-kira 20,000 orang yang memerlukan," katanya.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada <https://www.bharian.com.my/beritawilayah/2019/05/562498/bayar-juadah-guna-e-dompet>

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Nyatakan unsur persekitaran dalaman dan luaran yang terdapat dalam keratan akhbar di atas.
2. Huraikan unsur persekitaran dalaman dan luaran yang terdapat dalam keratan akhbar di atas.
3. Bincangkan kesan perubahan unsur persekitaran dalaman dan luaran ke atas perniagaan berdasarkan situasi di atas.
4. Cadangkan penyelesaian terhadap kesan perubahan persekitaran dalaman dan luaran kepada perniagaan berdasarkan situasi di atas.

Penyelesaian

Antara unsur persekitaran dalaman yang terdapat dalam contoh situasi tersebut ialah unsur sumber manusia. Pekerja perlu diberi pendedahan kepada penggunaan tanpa tunai. Usahawan harus menyediakan latihan kepada pekerja terutama berkaitan penggunaan tanpa tunai.

Unsur persekitaran dalaman yang kedua ialah kewangan. Transaksi kewangan perniagaan yang dilaksanakan perlu bersesuaian dengan perubahan semasa. Usahawan perlu memastikan transaksi kewangan adalah tanpa tunai misalnya dengan mendaftarkan perniagaan dengan kod imbasan QR. Seterusnya, unsur persekitaran dalaman bagi penyelidikan dan pembangunan. Operasi perniagaan perlu sentiasa bersedia dengan perkembangan semasa. Sebagai penyelesaiannya, usahawan sentiasa membuat penyelidikan dan mengikuti perkembangan terkini supaya tidak ketinggalan di pasaran.

Bagi unsur persekitaran luaran pula, antara unsur yang dikenal pasti ialah unsur ekonomi. Perniagaan yang dijalankan perlu mengikut perkembangan ekonomi semasa terutama Revolusi Industri 4.0. Usahawan perlu sentiasa mendapatkan maklumat berkenaan perkembangan ekonomi berkaitan Revolusi Industri 4.0.

Unsur persekitaran luaran bagi sosiobudaya yang terlibat ialah perniagaan perlu bersedia dengan perubahan gaya hidup pengguna yang menggunakan bayaran tanpa tunai. Usahawan turut menggunakan tanpa tunai dalam operasi perniagaan supaya dapat memenuhi permintaan pengguna. Selain itu, unsur luarannya iaitu teknologi. Operasi perniagaan menggunakan tanpa tunai seiring dengan perkembangan teknologi. Usahawan perlu menyediakan perkhidmatan tanpa tunai dalam operasi perniagaan.

Unsur pesaing juga turut dimasukkan iaitu perniagaan perlu bersikap kompetitif terutama melihat kepada pesaing yang telah ke hadapan. Operasi perniagaan turut menggunakan tanpa tunai terutama dalam pasaran yang kompetitif dan perlu peka dengan strategi pesaing.



AKTIVITI 4

Aini Pengusaha Sambal Berjaya

Dalam suasana ekonomi kini, semakin banyak suri rumah yang keluar daripada kotak kerangka aktiviti harian biasa untuk turut sama membantu suami menambah punca pendapatan.

Berniaga adalah salah satu sumber ekonomi yang menjadi pilihan, sama ada mereka terlibat dalam menjual produk penjagaan kesihatan atau kecantikan secara dalam talian atau berniaga kuih-muih dan makanan.

Begitu juga dengan Puan Aini, dia tidak betah hanya duduk di rumah melihat suaminya siang dan malam mencari rezeki sehingga timbul idea untuk menjual sambal yang dihasilkan dari rumah.

“Meskipun hanya bersandarkan kepada hobi memasak, saya mengambil keputusan menghasilkan aneka sambal sebelum meletakkannya di beberapa buah kedai runcit berdekatan rumah di Sungai Durian sekitar tahun 2018. Namun bukan semuanya mudah terjual dan ada dugaannya, pernah kami kerugian akibat sambal rosak. Bagaimanapun, sikap tidak berputus asa membuatkan kami mencari jalan untuk menjualnya sendiri. Suami pernah keluar membonceng motosikal bersama dengan anak sulung menjual sambal yang dihasilkan dari rumah ke rumah dan mendapat pulangan yang baik. Bermula saat itu, kami mula percaya usaha ini akan membuahkan kejayaan,” katanya ketika ditemui baru-baru ini.

Yakin telah menemui formula terbaik untuk memasarkan sambal buatannya iaitu dengan keluar mencari pelanggan dan bukannya mengharapkan pelanggan datang untuk membeli. Puan Aini dan suaminya mula mengintai beberapa lokasi strategik di sekitar Selangor dan Negeri Sembilan seperti kawasan tumpuan pelancong, medan ikan bakar dan restoran.

Melihat potensi berniaga lebih baik daripada makan gaji, suaminya membuat keputusan meletakkan jawatan sebagai pengurus restoran makanan segera pada penghujung 2018 untuk bersama-sama membina perniagaan, Sambal Aini.

Dengan operasi pengeluaran yang semakin meningkat dari tahun ke tahun, Aini akhirnya mengambil keputusan untuk menyewa sebuah premis di kawasan Hentian Rehat dan Rawat R&R) Sungai Durian arah selatan.

“Kini, kami mampu menjual antara 100 hingga 150 bekas sambal yang berharga RM5 dengan berat 100 gram setiap hari. Antara yang menjadi pilihan pengguna ialah sambal ikan bilis dan sambal hitam. Pada hari minggu, jualan meningkat sekali ganda kepada 200 bekas sehari. Selain suami yang membantu membuat sambal

dan keluar berniaga bermula pukul 8:30 pagi sehingga 10:00 malam setiap hari, kami turut mengambil lima pekerja sambilan untuk turut sama menjual sambal. Meskipun produk semakin dikenali, kami tetap memilih untuk berniaga di jalanan,” katanya.

Menurut Aini, meskipun ada yang berpendapat caranya kelihatan sedikit kolot dan tidak cekap, kami percaya platform berniaga di jalanan mendekatkan perniagaan dengan pelanggan selain boleh dijadikan platform latihan untuk berniaga dengan kos murah tanpa menanggung kos yang tinggi.

“Untuk memulakan perniagaan tidak memerlukan modal ratusan atau ribuan ringgit, kami hanya bermula dengan modal RM50 dan daripada keuntungan jualan yang sedikit kami berjimat cermat untuk dijadikan modal pusingan,” katanya.

Berdasarkan petikan di atas, bincangkan soalan-soalan berikut.

1. Nyatakan unsur persekitaran dalaman dan luaran yang terdapat dalam petikan di atas.
2. Huraikan unsur persekitaran dalaman dan luaran yang terdapat dalam petikan di atas.
3. Bagaimanakah persekitaran luaran mempengaruhi perniagaan sambal Aini?





AKTIVITI PAK 21

Berdasarkan jadual di bawah, kenal pasti apakah industri bagi perniagaan di bawah? Murid boleh melayari laman sesawang syarikat bagi memperoleh maklumat tentang perniagaan tersebut. Kemudian, senaraikan unsur persekitaran luaran yang memberi kesan terhadap perniagaan tersebut. Bincangkan di dalam kelas anda.

Bil	Nama Perniagaan	Industri	Unsur Luaran
1.	Hotel Seri Malaysia		
2.	Pizza Pah Foods Sdn. Bhd.		
3.	Pembinaan Mitrajaya Sdn. Bhd.		
4.	Kumpulan Media dan Karangraf		
5.	Perusahaan Otomobil Nasional Sdn. Bhd.		
6.	Restoran McDonald's		



Definisi Strategi Keusahawanan

Strategi keusahawanan bermaksud rancangan tindakan oleh usahawan yang dilaksanakan bagi mencapai matlamat untuk memperoleh keuntungan dalam perniagaan.

Empat Jenis Strategi Keusahawanan

- Berasaskan sumber untuk memulakan perniagaan
- Penembusan pasaran
- Perkembangan
- Pengekalan

Kepentingan Strategi Keusahawanan

- i. Mengurangkan risiko kegagalan
- ii. Menentukan arah perkembangan perniagaan
- iii. Menggembeng sumber secara berkesan
- iv. Merealisasikan idea dan wawasan

STRATEGI DAN PERSEKITARAN



KEUSAHAWANAN

Kitaran Hayat Perniagaan

- i. Penjanaan idea (*Seed*)
- ii. Permulaan (*Start-up*)
- iii. Pertumbuhan (*Growth*)
- iv. Pematangan (*Mature*)
- v. Pengekalan (*Established*)

Unsur Persekitaran Dalaman

- i. Sumber manusia
- ii. Struktur organisasi
- iii. Kewangan
- iv. Penyelidikan dan pembangunan

Unsur Persekitaran Luaran

- i. Politik dan perundangan
- ii. Ekonomi
- iii. Sosiobudaya
- iv. Teknologi
- v. Alam sekitar
- vi. Pembeli
- vii. Pembekal
- viii. Pesaing



REFLEKSI DIRI

Tandakan (✓) pada ruangan yang sesuai.

Selepas membaca bab ini, kefahaman saya tentang:

No.	Perkara			
1	Definisi strategi keusahawanan.			
2	Jenis strategi keusahawanan.			
3	Kepentingan strategi keusahawanan.			
4	Strategi keusahawanan dalam situasi Kitaran Hayat Perniagaan.			
5	Strategi keusahawanan yang dikenal pasti dalam Kitaran Hayat Perniagaan.			
6	Unsur persekitaran dalaman dan luaran.			
7	Kesan perubahan persekitaran dalaman dan luaran kepada perniagaan.			
8	Penyelesaian terhadap kesan perubahan persekitaran dalaman dan luaran serta strategi keusahawanan kepada perniagaan.			



LATIHAN PENGUKUHAN

Soalan Objektif

Jawab semua soalan berikut.

- Berikut merupakan strategi penembusan pasaran:
 - promosi melalui media massa.
 - jualan terus kepada pelanggan.
 - membuat pinjaman di bank.
 - menawarkan diskaun jualan secara besar-besaran.
 - I, II dan III
 - I, II dan IV
 - II, III dan IV
 - I, III dan IV
- Syarikat Ramly Burger telah melaksanakan aktiviti penyelidikan dan pembangunan bagi mengeluarkan produk burger yang baharu. Syarikat ini telah menjalankan jenis strategi keusahawanan _____.
 - pengekalan
 - perkembangan
 - berasaskan sumber
 - penembusan pasaran
- Strategi keusahawanan adalah penting supaya usahawan dapat _____.
 - meniru tindakan pesaing
 - menambah risiko kegagalan
 - menentukan hala tuju perniagaan
 - memastikan perniagaan tidak pernah rugi
- Nyatakan Kitaran Hayat Perniagaan mengikut turutan.
 - Penjanaan idea, pertumbuhan, pematangan dan pengekalan.
 - Permulaan, penjanaan idea, pertumbuhan, pematangan dan pengekalan.
 - Penjanaan idea, permulaan, pertumbuhan, pematangan dan pengekalan.
 - Penjanaan idea, permulaan, pertumbuhan, pengekalan dan pematangan.
- Strategi _____ sesuai digunakan semasa fasa pertumbuhan dalam Kitaran Hayat Perniagaan.
 - pengekalan
 - perkembangan
 - berasaskan sumber
 - penembusan pasaran

6. Pada fasa ini, pengurusan perniagaan mungkin berada pada tahap rutin dan usahawan telah bersedia untuk memberikan kepercayaan kepada pekerja melaksanakan tugas yang sebelum ini dijalankan olehnya sendiri. Fasa di atas merujuk kepada fasa _____.
- permulaan
 - pertumbuhan
 - pematangan
 - pengekalan
7. Manakah antara berikut merupakan unsur persekitaran dalaman bagi organisasi?
- politik
 - kewangan
 - sumber manusia
 - penyelidikan dan pembangunan
- I, II dan III
 - I, II dan IV
 - II, III dan IV
 - I, III dan IV
8. _____ tidak boleh dikawal oleh usahawan.
- Teknologi
 - Kewangan
 - Sumber manusia
 - Penyelidikan dan pembangunan
9. Mengapakah analisis pesaing dilakukan?
- Meniru tindakan pesaing.
 - Meramal tindakan pesaing.
 - Menjatuhkan pesaing.
 - Bekerjasama dengan pesaing.
10. Kempen 5R memberi kesan kepada perniagaan dari segi _____.
- politik
 - sosiobudaya
 - alam sekitar
 - teknologi

Soalan Subjektif

Jawab semua soalan di bawah.

1. Jelaskan definisi strategi keusahawanan.

2. Senaraikan tiga jenis strategi keusahawanan.

3. Terangkan dua kepentingan strategi keusahawanan.

4. Huraikan Kitaran Hayat Perniagaan dan apakah strategi keusahawanan yang boleh dilakukan bagi setiap fasa?

5. Nyatakan unsur persekitaran dalaman dan luaran yang terdapat dalam sesebuah perniagaan.

6. Bincangkan perbezaan antara unsur persekitaran dalaman dengan unsur persekitaran luaran dalam sebuah perniagaan.

7. Baca petikan di bawah dengan teliti.

Hampir setiap daripada rakyat Malaysia mempunyai kenangan bersama Nestlé seawal zaman kanak-kanak mereka. Nestlé menjadi salah satu produk pemakanan yang popular di Malaysia. Nestlé ialah sebuah syarikat pembuat makanan multinasional yang ditubuhkan dan beribu pejabat di Switzerland. Nestlé juga turut menjadi peneraju pasaran sedunia dalam penghasilan sebilangan produk, termasuk susu, coklat, konfeksi, air botol, kopi, krim, perasa makanan dan makanan haiwan.

Penubuhan Nestlé di Malaysia adalah pada tahun 1912 sebagai Anglo-Swiss Condensed Milk Company di Pulau Pinang dan kemudian berkembang ke Kuala Lumpur pada tahun 1939. Syarikat ini mengeluarkan serta memasarkan lebih daripada 300 produk di Malaysia. Antara jenama produk keluaran Nestlé seperti Milo, Nescafe, Maggi, Nespray dan Kit Kat. Nestlé di Malaysia mengilang, mengimport dan mengedarkan hanya produk halal yang telah disahkan oleh Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM). Status halal yang diperakui untuk semua produk Nestlé memberi jaminan bahawa produk Nestlé dihasilkan, diimport dan diedarkan di bawah kawalan yang ketat.

Nestlé juga berusaha untuk menawarkan produk-produk yang berkaitan dengan gaya hidup yang sentiasa berubah dan mengikut keperluan pengguna. Syarikat mengeluarkan 40 hingga 50 produk baharu pada setiap tahun termasuk daripada segmen penggunaan '*on-the-go*' terutama membabitkan produk konfeksi dan kulinari. Nestlé juga memberi perhatian kepada kualiti produk melalui pelaburan besar dalam teknologi, inovasi dan sumber manusia. Nestlé melabur lebih daripada RM6 bilion setiap tahun untuk melakukan penyelidikan dan pembangunan produk. Syarikat melaksanakan inovasi berterusan dan pengubahsuaian untuk memastikan bahawa produknya memenuhi keperluan pasaran. Nestlé turut melancarkan kempen e-dagang dengan mewujudkan perkongsian dengan peruncit dalam talian Lazada dan 11street.

Sumber: Dipetik dan diubah suai daripada laman sesawang <https://www.nestle.com.my/>

Berdasarkan petikan di atas, jawab soalan-soalan berikut.

- (a) Nyatakan unsur persekitaran dalaman dan luaran yang terdapat dalam petikan di atas.
- (b) Huraikan setiap unsur persekitaran dalaman dan luaran yang terdapat dalam petikan di atas.
- (c) Analisis unsur persekitaran dalaman dan luaran yang berkaitan dengan situasi perniagaan Nestlé.
- (d) Bincangkan kesan perubahan unsur persekitaran dalaman dan luaran yang berkaitan dengan perniagaan Nestlé.
- (e) Cadangkan tindakan penyelesaian yang boleh diambil oleh Nestlé terhadap kesan perubahan persekitaran dalaman dan luaran yang berlaku.

GLOSARI

akta undang-undang untuk melindungi alam sekitar daripada dicemari oleh kilang-kilang perusahaan.

alternatif pilihan yang merupakan kemestian (keharusan).

amanah peraturan yang menentukan tujuan dan pentadbiran harta amanah.

analogi persamaan dalam sesuatu hal atau sesuatu sifat.

aset harta yang bernilai seperti barang, kenderaan, rumah, kedai dan tanah yang dimiliki oleh seseorang atau sesebuah syarikat.

autoriti kuasa atau hak untuk mengeluarkan perintah.

bahan mentah barang-barang seperti hasil tanaman, galian dan sebagainya yang digunakan dalam perusahaan dan sebagainya untuk menghasilkan barang.

baka asal yang dimiliki daripada nenek moyang.

barangan benda atau perkhidmatan yang dijualbelikan.

bumiputera anak negeri, peribumi.

buruh orang yang bekerja untuk mencari makan, pekerja.

cukai bayaran (bea, sumbangan) yang dikenakan oleh kerajaan terhadap orang perseorangan (perbadanan, syarikat, barang-barang) untuk perbelanjaan negara.

dinamik bertenaga dan berkekuatan serta mampu membuat penyesuaian serta menerbitkan pembaharuan dan kemajuan.

dinamika kedinamikan keadaan atau sifat dinamik.

domestik bukan hal (urusan) dalam negeri.

duti cukai yang dikenakan oleh kerajaan terutamanya atas barangan import.

ejen orang yang menjalankan perniagaan untuk orang lain.

ekonomi ilmu berkenaan pengeluaran, pengagihan, penggunaan barang-barang dan perkhidmatan.

eksais cukai atas barang-barang yang dikeluarkan dan digunakan di dalam negeri.

eksperimen ujian atau penyelidikan, terutamanya yang dirancang untuk membuktikan sesuatu hipotesis.

elit kaum atau golongan.

etnik bangsa manusia.

falah kemenangan atau kejayaan.

fardhu kewajiban yang dituntut atau ditentukan oleh agama.

fardu kifayah kewajiban masyarakat Islam seluruhnya di sesuatu kawasan.

FELDA akronim bagi Federal Land Development Authority (Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan).

fi bayaran yang dikenakan bagi sesuatu perkhidmatan atau nasihat profesional.

fizikal tentang badan (yang berlawanan dengan moral atau rohani).

fleksibiliti perihal (keadaan atau sifat) fleksibel, kefleksibelan.

gembeng bersatu padu, berpadu menjadi satu.

genetik kajian tentang keturunan atau baka.

global meliputi, mempengaruhi atau mengenai seluruh dunia, sejagat.

gratuiti ganjaran biasanya berupa wang yang diberikan oleh majikan kepada pekerja yang berhenti atau bersara sebagai penghargaan kepada perkhidmatan yang telah diberikan.

hak cipta hak penguasaan yang dilindungi undang-undang atas seluruh atau sebahagian daripada hasil ciptaan seseorang pengarang, pencipta, penggubah.

harga nilai sesuatu barang dengan kiraan wang.

hidroponik kaedah menanam tanaman dengan hanya menggunakan air yang mengandungi larutan berzat tertentu.

hierarki susunan atau kedudukan tinggi rendah (dalam organisasi, masyarakat).

ibadah bakti atau khidmat kepada Tuhan, perbuatan dan amalan yang dilakukan sebagai bakti kepada atau kerana Tuhan, seperti sembahyang, berdoa, bersedekah, berbuat baik sesama manusia.

idea rancangan yang tersusun dalam fikiran; buah fikiran.

imaginatif mempunyai imaginasi.

imigran orang yang masuk ke negeri asing untuk menetap.

industri perusahaan (biasanya secara besar-besaran) untuk membuat, menghasilkan.

Industri Kecil Dan Sederhana (IKS) perusahaan dalam sektor pembuatan.

infrastruktur struktur asas sesuatu organisasi, sistem dan sebagainya. Kemudahan dan perkhidmatan asas seperti kemudahan pengangkutan, pendidikan, kesihatan seperti bekalan kuasa elektrik, dan pelbagai kemudahan lain yang diperlukan untuk pembangunan dan pertumbuhan sesebuah negara, masyarakat, organisasi dan sebagainya, prasarana.

inisiatif daya usaha, tindakan.

inkubator alat pemanas untuk mengerami dan menetas telur secara artifisial.

inovatif bersifat inovasi.

inspirasi sesuatu yang menggerakkan hati untuk mencipta sesuatu (hasil seni).

justifikasi sesuatu alasan (yang kuat) yang menjadikan sesuatu wajar dilakukan (diusahakan dan sebagainya) atau diberikan.

kad kredit kad yang menunjukkan keterangan seperti nama, tandatangan dan nombor kod pemegangnya yang membolehkan pemegang kad itu membuat pembelian untuk barangan, perkhidmatan dan sebagainya secara kredit.

kawalan dalaman.

kehendak hajat, keinginan dan kemahuan yang keras.

kemerosotan perihal merosot (nilai wang, mutu, kemajuan).

kemiskinan perihal miskin, kekurangan, kepapaan.

keperibadian perihal peribadi, sifat (watak, ciri-ciri, dan sebagainya) yang khusus terdapat pada seseorang, bangsa.

keperluan perihal perlu, sesuatu yang diperlukan, keharusan, kemestian, sesuatu yang diperlukan atau dikehendaki, hajat, kehendak.

kepimpinan keupayaan memimpin.

kerjaya perjalanan atau kemajuan seseorang dalam sesuatu lapangan kehidupan.

kestabilan perihal atau keadaan stabil (ekonomi) kemantapan, stabiliti.

ketidakseimbangan perihal (keadaan) tidak seimbang.

ketidaktentuan perihal (keadaan dan sebagainya) yang tidak tentu, ketidakpastian.

keuntungan keberuntungan, perihal beruntung atau bernasib baik, kebahagiaan, kemujuran, laba, sesuatu yang mendatangkan untung, manfaat.

keusahawanan segala-gala yang berkaitan dengan usahawan atau kegiatan dan kemahiran usahawan.

keuangan perihal wang, keadaan atau urusan wang, segala sesuatu yang berkaitan dengan wang.

khidmat nasihat khidmat berupa pemberian nasihat (panduan, maklumat, dan sebagainya).

komersial berkaitan dengan atau bersifat perdagangan.

komoditi barangan yang diperdagangkan, terutamanya keluaran ladang, bahan mentah dan bahan galian.

kompetensi kecekapan.

komunikasi perhubungan secara langsung atau dengan perantaraan surat, radio, telefon.

konflik perselisihan atau pertentangan antara individu, idea, kepentingan.

kontrak perjanjian formal dengan syarat-syarat tertentu antara dua pihak atau lebih.

konvensional berdasarkan yang biasa dilakukan atau diamalkan; mengikut atau sebagaimana yang ditentukan oleh konvensi.

korporat berkaitan dengan syarikat atau perbadanan.

kreatif mempunyai kebolehan mencipta, menghasilkan dan mengembangkan sesuatu idea baharu dan asli.

merealisasikan menjadikan kenyataan, mewujudkan.

misi tugas khusus yang dipertanggungjawabkan kepada atau yang akan dilakukan oleh seseorang atau sesuatu kumpulan.

modal wang atau harta benda yang dipergunakan sebagai pangkal atau pokok untuk berniaga atau menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.

nasional berkaitan dengan bangsa, kebangsaan.

norma peraturan atau ketentuan yang telah menjadi kebiasaan yang dijangka akan dipatuhi oleh setiap anggota masyarakat dan sebagainya.

objektif sesuatu yang khusus yang ingin dicapai, matlamat, tujuan.

organik bukan tanaman yang menggunakan baja daripada sumber haiwan atau tumbuhan (bukan daripada bahan kimia buatan).

orientasi arah aliran yang diikuti atau yang menjadi seperti landasan bagi sesuatu pergerakan (perkembangan).

pasaran lingkungan (keluasan, kemungkinan dan sebagainya) perniagaan yang memberi kesempatan untuk penjualan barang-barang atau perkhidmatan.

pedagang orang yang menjalankan perniagaan, biasanya secara besar-besaran dan dengan negeri asing, orang yang berdagang dan saudagar.

pedalaman daerah yang jauh dari pantai yang terletak di ceruk pelosok atau di hulu negeri, kawasan hulu.

pekerjaan sesuatu yang dikerjakan, dilakukan atau dibuat, kewajiban, tugas, sesuatu usaha, kegiatan dan sebagainya, yang dilakukan berterusan dari sehari ke sehari, untuk keperluan hidup, usaha atau kegiatan untuk mendapatkan wang, pencarian.

pemasaran perihal atau perbuatan memasarkan.

pembekal orang yang memberi (menyediakan) bekal.

pemikiran perihal berfikir (memikir).

penawaran perihal menawarkan.

pendapatan wang yang diterima kerana melakukan pekerjaan termasuk gaji dan elaun.

pengangguran perihal atau keadaan menganggur, keadaan atau dalam jumlah yang ramai orang tidak mempunyai pekerjaan.

pengeluar usahawan (syarikat, negara dan sebagainya) yang mengeluarkan (menghasilkan) sesuatu.

pengeluaran perihal mengeluarkan, usaha atau proses menghasilkan, penghasilan.

pengubahsuaian perihal (perbuatan, kerja, proses dan sebagainya) mengubah suai.

pengurusan perihal kerja dan sebagainya, mengurus sesuatu, perihal mengurus syarikat, badan perniagaan.

pengurusan kewangan pengurusan kewangan adalah satu proses di mana seseorang individu merancang masa hadapan dalam memenuhi matlamat peribadi dan kewangan melalui pembangunan dan pelaksanaan perancangan kewangan yang menyeluruh.

pengurusan modal proses mengurus wang atau harta benda yang digunakan sebagai asas untuk berniaga.

pengurusan proses perancangan kewangan yang baik dan dibuat secara konsisten.

peniaga orang yang berniaga, pedagang.

penjenamaan pemberian jenama (nama tertentu) kepada sesuatu barang yang dihasilkan.

penstrukturan semula proses menstrukturkan sesuatu.

pentadbiran perbuatan mentadbirkan, pengelolaan, pengurusan dan pemerintahan.

perancangan kewangan proses tentang sesuatu yang berkaitan dengan wang.

perancangan kredit dan hutang pengurusan hutang adalah satu aktiviti yang agak rumit dan memerlukan individu untuk mempunyai ilmu yang agak mendalam terutamanya dari segi pengurusan kewangan peribadi.

perikanan urusan atau penangkapan, pemeliharaan ikan.

perkhidmatan perihal berkhidmat dan bertugas, kerja seperti usaha, kemudahan untuk kebajikan atau keperluan, kepentingan bagi orang ramai.

perladangan kawasan atau tempat orang berladang, perihal berladang, kaedah bercucuk tanam di ladang.

perniagaan perihal berniaga, perdagangan.

persekitaran kawasan di sekeliling sesuatu tempat, kawasan sekitar.

persijilan hal atau urusan berkaitan sijil, bahagian.

personaliti keperibadian, perwatakan.

perspektif pandangan (pentafsiran) yang wajar bukan sesuatu dengan memperkirakan bahagian-bahagiannya dalam hubungan keseluruhannya.

pertanian perihal bertani atau tanam-menanam, perusahaan bercucuk tanam.

pertumbuhan perihal tumbuh dan perkembangan.

peruncit peniaga secara sedikit-sedikit (terus kepada pengguna).

peruncitan peruncitan terdiri daripada semua aktiviti yang melibatkan penawaran jualan barangan atau perkhidmatan kepada pengguna untuk kegunaan sendiri. Peruncitan ialah peringkat terakhir dalam proses membawa barangan kepada pengguna. Tidak kesemua peruncit menjual barangan.

perundangan yang berhubungan atau berkaitan dengan atau berasaskan undang-undang, kumpulan undang-undang, keseluruhannya yang berkaitan dengan undang-undang.

perusahaan pekerjaan, kegiatan dan sebagainya, secara besar-besaran untuk membuat atau menghasilkan, mengeluarkan barang-barang, industri, pekerjaan berniaga secara besar-besaran, pekerjaan yang dilakukan untuk mencari keuntungan.

piawai asas bagi penentuan atau penilaian sesuatu (seperti ukuran, timbangan, mutu).

pilihan sesuatu yang telah dipilih.

pinjaman pinjaman yang bercagarkan sesuatu aset, misalnya rumah dan tanah, sebagai jaminan terhadap pelunasan pinjaman berkenaan.

pinjaman peribadi pinjaman wang tunai dengan kadar faedah tertentu yang diberikan oleh institusi kewangan dan sebagainya kepada individu yang memohon dengan syarat tertentu.

populasi jumlah semua orang yang mendiami sesuatu tempat, negara, negeri, daerah dan sebagainya, penduduk.

potensi kemampuan untuk mencapai, menghasilkan, atau melakukan sesuatu.

prestasi hasil yang telah diperoleh (dicapai).

primitif berkaitan dengan atau pada zaman purbakala, kolot, kuno.

produk sesuatu barang, perkhidmatan dan sebagainya, yang dikeluarkan oleh kilang, atau ditawarkan oleh institusi dan sebagainya.

produktif berupaya atau boleh mengeluarkan hasil yang banyak.

produktiviti daya pengeluaran.

profesional berkaitan dengan (bergiat dalam) bidang profesion (seperti undang-undang, perubatan).

profil bentuk atau gambaran sesuatu sebagaimana yang dilihat dari sisinya.

realistik berhubungan dengan fahaman realisme.

reka cipta barang yang pertama kali dicipta, ciptaan baharu; mereka cipta membuat ciptaan baharu.

responsif segera atau mudah memberikan kerjasama atau reaksi yang bersifat membantu terhadap sesuatu usaha.

revolusi perubahan sesebuah kerajaan, sistem politik atau sistem sosial yang dilakukan secara radikal dan kekerasan, seperti rusuhan dan pemberontakan bersenjata, perubahan yang menyeluruh dan mendadak, terutamanya dari segi cara berfikir, bertindak dan sebagainya.

rezeki segala sesuatu yang dikurniakan oleh Allah untuk keperluan rohani dan jasmani. Misalnya, makanan, ilmu dan sebagainya, pendapatan, penghasilan dan pencarian wang untuk sara hidup.

risiko kemungkinan atau bahaya kerugian, kemungkinan mendapat bahaya atau kerugian, akibat atau hasil yang kurang menyenangkan daripada sesuatu tindakan, padah.

ruang niaga ruang untuk menjadi tempat berniaga dalam kompleks perniagaan dan sebagainya.

runding cara khidmat atau pemberian bimbingan dan nasihat menerusi perbincangan masalah dan cara-cara mengatasinya.

rusuhan kejadian merusuh.

segmen bahagian daripada sesuatu yang telah dipotong.

seksyen bahagian kecil daripada badan yang lebih besar (jabatan, kawasan).

sistem barter sistem pertukaran barang.

sistematik berasaskan atau menurut sistem.

sosial segala yang berkaitan dengan masyarakat, perihal masyarakat, kemasyarakatan, berkaitan dengan persahabatan, pergaulan dan aktiviti masa lapang, berkenaan hal-hal kemasyarakatan.

sosiobudaya hubungan masyarakat dengan budaya seperti cara hidup, adat istiadat dan sebagainya.

sosioekonomi berkaitan dengan, melibatkan unsur-unsur atau faktor-faktor kemasyarakatan dan ekonomi.

spesifik khas, khusus, tertentu.

strategi rancangan yang teratur yang memperhitungkan pelbagai faktor untuk mencapai matlamat atau kejayaan.

syarikat badan atau institusi perusahaan atau perniagaan yang dimiliki oleh satu orang atau sekumpulan orang, perkongsian dalam perniagaan, firma.

teknikal berkaitan dengan pelaksanaan sesuatu kerja dan sebagainya, tidak dengan aspek-aspek atau perincian kerja itu sendiri, berkaitan dengan sesuatu bidang pengetahuan yang tertentu.

teknologi dan maklumat teknologi berkaitan perolehan, penyimpanan, pemprosesan, penjaanaan, pengagihan dan pencapaian semula maklumat secara elektronik.

ummah umat, biasanya dimaksudkan umat Islam.

undang-undang sesuatu peraturan atau keseluruhan peraturan yang digubal atau dibuat oleh kerajaan dan mesti dipatuhi oleh masyarakat yang berkenaan, peraturan yang digubal untuk sesuatu perbadanan, perkumpulan, persatuan oleh orang-orang tertentu.

usahawan orang yang mengusahakan sesuatu perusahaan, pengusaha.

visi anggapan dan pandangan yang jauh dan mendalam, terutamanya yang berkaitan dengan perkembangan masa depan dan sebagainya, wawasan.

vokasional berkenaan pekerjaan, profesion dan sebagainya, yang tertentu, berkenaan kursus seperti latihan dan sebagainya, pendidikan amali yang menitikberatkan kemahiran yang diperlukan untuk sesuatu pekerjaan atau profesion dan sebagainya.

wawasan fahaman atau tanggapan bukan sesuatu hal, pandangan, konsepsi.

RUJUKAN

- Abd. Aziz Yusof. (2000). *Usahawan dan Keusahawanan: Satu penilaian*. United States: Prentice Hall Sprint Print.
- Abd. Aziz, A.L, Mohd Abdullah, J., Mohd Azlan, Y., Osman, J & Syahira, H. (2011). *Asas Keusahawanan dan Pengurusan: Perniagaan Kecil dan Sederhana*. Kelantan: Universiti Malaysia Kelantan.
- Andaya, B. W., & Andaya, L. Y. (2016). *A History of Malaysia*. London: Macmillan International Higher Education.
- Ariffin, S., Ab. Wahab, I., & Hambali, Z. (2013). *Fundamentals of Entrepreneurship*. Shah Alam: Oxford Fajar.
- Bovée, C. L., Thill, J. V, & Schatzman, B. E. (2013). *Business In Action*. London: Pearson.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper & Row.
- Ebert, R. J. (2011). *Business Essentials*. Pearson Education.
- Faaland, J., Parkinson, J. R., & Saniman, R. (2003). *Growth and Ethnic Inequality: Malaysia's New Economic Policy*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors.
- G. F. Shea. (1988). *Practical Ethics*. New York: AMA Membership Publication Division.
- Griffin, R. W., & Ebert, R. J. (2006). *Business International Edition*. London: Pearson Higher Education.
- Gullick, J. M. (1981). *Malaysia: Economic Expansion and National Unity*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Hisrich, R. & Peters, M. Entrepreneurship. (1998). *Starting, Developing and Managing a New Enterprise*. Canada: Irwin.
- Hisrich, R. D. (1986). *Entrepreneurship, Intrapreneurship and Venture Capital: The foundation of Economic Renaissance*. Free Press.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2002). *Entrepreneurship*. New York: McGraw-Hill.
- Hisrich, R.D., & Peter, M.P. (1998). *Enterpreneurship, 4th*. Ed.Chicago: Irwin.
- Ismail, K., Abu Talib, N., Mohd. Osman, M. H., Ahmad Anuar, M., Sofian, S., Abdul Majid, I., ... Bahari, Z. (2012). *Technology Entrepreneurship*. Selangor: Prentice Hall.

- Jesudason, J. V. (1989). *Ethnicity and The Economy: The State, Chinese business and Multinationals in Malaysia*. USA: Oxford University Press.
- Khalid, K., Kaur, S., Woon, L. F., Salleh, R., Molek, S., Rahman, R. A., & Ibrahim, I. (2008). *Business Management: A Malaysian Perspective (1st ed.)*. Selangor: Oxford Fajar.
- Kirzner, I. M. (2015). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago press.
- Kuratko, D.F. & Hodgetts, R.M. (2003). *Entrepreneurship: Contemporary Approach*. Ohio: South-Western Educational Publishing.
- Kuratko, D.F., & Hodgetts, R.M. (2004). *Entrepreneurship: Theory, Process and Practice*. London: Pearson.
- Mahathir, M., & Jamaludin, K. (2003). *Malaysia's New Economic Policy: An Overview*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors.
- Masruki, R., Zakaria, N., Mohd Dali, N. R. S., Nordin, S. N., & Salikin, N. (2013). Determinants of Motivating Muslims To Become Entrepreneurs in Malaysia. *Ulum Islamiyyah: The Malaysian Journal of Islamic Sciences*, 8, 97–107.
- McClelland, D. C. (1987). Characteristics of Successful Entrepreneurs. *The Journal of Creative Behavior*, 21(3), 219–233.
- McKenna, E. (2012). *Business Psychology and Organizational Behaviour (5th ed.)*. New York: Psychology Press.
- Mohani Abdul. (2008). *Pembudayaan Keusahawanan*. Petaling Jaya, Selangor: Prentice Hall.
- Mohd Anuar, Haslinda and Md. Salleh, Khuzaimah and Hashim, et.al. (2017). *Prinsip Undang-undang Di bawah Akta Syarikat 2016*. Sintok: UUM Press.
- Mohd Dali, N. R. S. (2016). *Dunia Dapat Akhirat Dapat (1st ed.)*. Kuala Lumpur: Mufiid Work.
- Mohd Dali, N. R. S. Bin. (2015). *Konvensyen ICEPS10@CFEST Kalau Tidak Dipecahkan Ruyung. Manakan Dapat Sagunya*. Nilai: Wisdom Publication.
- Mohd Dali, N. R. S., Marzuki, A., Sabri, H., Muhammad, I., Zainuddin, M. T., Basah.(2008). *Introduction To Muamalat*. Kuala Lumpur: MacGraw Hill (Asia).
- Mohd Dali, N. R. S., Sabri, H., Muhammad, I., Salikin, N., Jalil, A., & Shafii, Z. (2015). *Miftah al-Muamalat: The Gateway to Business (1st ed.)*. Selangor: Wisdom Publication.
- Muda, M. (2004). *Pengajian Perniagaan*. Selangor: Penerbit Fajar Bakti.
- Mumtaj Hassan, Khuzaimah Mat Salleh, Zuryati Mohamed Yusoff, Azlin Namili Mohd Ali & Ahmad Nasyran Azrae, 2018. *Undang-Undang Perniagaan Di Malaysia*. Sintok: UUM.
- Nordin, A. B. (2017). Kurikulum Ke Arah Penghasilan Kemahiran Berfikiran Kritis, Kreatif dan Inovatif. *JuKu: Jurnal Kurikulum & Pengajaran Asia Pasifik*, 1(1), 10–18.
- Putih, Y. (1989). *Keusahawanan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Rancangan_Malaysia_Kedua. (1971). *Rancangan Malaysia Kedua 1971-1975*. Kuala Lumpur: Jabatan Pencetakan Kerajaan Malaysia.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2015). *Perilaku Organisasi (Organizational Behavior)(Edisi 16)*. Jakarta: Salemba Empat.

- Sabri, H., Abdullah, M., Mohd Dali, N. R. S., Nordin, S. N., Muhammad, I., Nooh, M. N., & Mohd Yusof, F. A. (2018). *Transformasi Model Teladan Usahawan Muslim Berpaksikan Keberibadian Nabi Muhammad SAW*. Negeri Sembilan: USIM Press.
- Schumpeter, J. A. (2017). *Theory of Economic Development*. United Kingdom: Routledge.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. London: Oxford
- Shafii, Z., Yusoff, Z., & Noh, S. M. (2013). *Islamic Financial Planning and Wealth Management*. IBFIM.
- Shome, T. (2004). *Malay Political Leadership*. London: Routledge.
- Siagian, S. P. (1996). *Etika Bisnis*. Jakarta: PT Pustaka Binaan Pressindo.
- Steiner, G. A. (1979). *Strategic Planning: What Every Manager Must Know*. New York: Free Thomson South Western.
- Tze Kiong, T. (2013). *Pengintegrasian Kemahiran Berfikir dan Peta Minda*. Batu Pahat: Universiti Tun Hussein Onn Malaysia.
- Ucbasaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2001). The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25(4), 57-80.
- Ummi Salwa Ahmad Bustamam. (2012). *An Interpretive Case of Five Successful Malay Entrepreneurs*. La Trobe University, Melbourne, Australia: University Press. Tesis PhD.
- Yusof, A. A., Hamidi, M. F., & Mukhzeer Mohamad Shaimin. (2011). *Engineering Entrepreneurship*. Selangor: Pearson Education South Asia.

INDEKS

A

Abdul Rahman bin Auf 18
agihan kekayaan 7
Akta Kualiti Alam Sekeliling
145, 167, 171, 188
amanah 18, 47, 128, 147
aset 65, 79, 123, 126, 128, 133,
137, 150, 211

B

bahan mentah 14, 24, 29, 47,
150, 180, 191, 196, 197, 220
bantuan teknikal 7, 59
barangan 12, 13, 15, 21, 24,
26, 28, 37, 57, 63, 84, 105,
127, 148, 181, 206, 215
bekalan bahan 220
bengkel 8, 43, 57, 184
Bumiputera 4, 6, 7, 8, 10, 31,
48, 58, 184,
buruh 6, 153, 167, 178, 188,
213, 214, 215

D

Dasar Ekonomi Baru 2, 3, 4, 5,
6, 7, 8, 9, 28, 31,
Dasar Pembangunan Negara
2, 3, 10, 28, 31, 249
daya saing 44, 60, 85, 91, 172,
203, 209, 232

E

Ekonomi 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9,
10, 11, 19, 20, 28, 31, 36,
37, 55, 59, 62, 86, 119, 230
ekonomi moden 9

elit 6,
entiti perniagaan 2, 3, 26, 27,
30, 170, 232
Etika keusahawanan 144, 145,
146, 148, 152, 153, 154,
159, 160, 161, 162, 165

F

FAMA 7, 61, 74
FELDA 7, 8,

G

global 59, 183,

H

hak cipta 145, 167, 172, 173,
188, 213, 217, 225,
harga 8, 12, 19, 21, 25, 32, 33
51, 57, 61, 66, 77, 84, 107,
133, 134, 148, 213, 219

I

identiti 6, 119,
Industri Kecil dan Sederhana
8, 57, 60,
infrastruktur 7, 8, 24, 35, 40,
57, 61, 71, 230,
inisiatif 20, 27, 29, 32, 59, 83,
104, 159, 164, 168, 228
inkubator 35, 57, 71, 74
inovatif 19, 35, 36, 41, 56, 70,
139, 149, 164, 207, 217
Islam 17, 18, 29, 33, 37, 42, 49,
56, 67, 126, 135, 142, 154,
160, 165, 182, 184, 187

J

jaringan perniagaan 35, 57,
67, 71, 74, 226

K

kad kredit 79, 125, 126, 137
kehendak 4, 13, 14, 15, 17, 21,
28, 29, 32, 42, 100, 107, 226
kemiskinan 4, 8, 10, 11, 37
keperluan 4, 8, 14, 17, 18, 28,
81, 84, 96, 108, 114, 126,
131, 152, 156, 183, 238
kerjaya iv, 17, 27, 29, 34, 39,
40, 70, 72, 75, 76, 77
ketidakseimbangan ekonomi
4
keuntungan 12, 13, 15, 16, 20,
21, 50, 130, 134, 192, 203,
215, 223, 232
keusahawanan iv, 2, 3, 4, 5, 6,
7, 8, 29, 36, 199, 206, 237
keuangan iv, 7, 12, 14, 25, 36,
47, 50, 55, 60, 78, 104, 127,
180, 184, 196, 229, 236
komersial 62, 177
komunikasi 46, 101, 110, 117,
137, 152, 217
konsep pecah dan perintah 6

L

latihan iv, 6, 7, 31, 56, 58, 62,
71, 158, 209, 229
Lembaga Pemasaran 7, 61
Lembaga Pembangunan
Bandar 7

M

misi iv, 33, 80, 81, 136, 204,
 modal 6, 14, 19, 22, 24, 26, 29,
 65, 69, 71, 84, 123, 169, 224

N

Nabi Muhammad v, 17, 18,
 248

O

objektif v, 10, 31, 63, 78, 80,
 93, 139, 196, 200, 209, 211
 orang Arab 6

P

pekerjaan 4, 6, 19, 36, 40, 63,
 86, 99, 121, 152, 159, 210,
 216
 pelan perancangan kewangan
 78, 79, 124, 127, 128
 peluang pekerjaan 4, 20, 33,
 36, 37, 40, 73, 153, 165
 pemasaran 7, 15, 35, 55, 61,
 71, 203, 217, 224
 pembiayaan 35, 55, 66, 71, 74,
 79, 137, 215
 pemerintahan British 6
 penawaran 97, 220
 pendapatan 4, 8, 9, 10, 33,
 36, 37, 42, 61, 77, 124, 125,
 128, 131, 134, 155, 173,
 184, 203
 pendidikan Bahasa Inggeris 6
 pengangguran 40, 213, 215,
 pengeluaran 19, 22, 29, 57, 84,
 126, 149, 154, 213, 215, 217
 peniaga 2, 6, 12, 21, 28, 30,
 38, 48, 59, 66, 103, 227
 peniaga asing 6
 penyelidikan dan pembangunan

35, 56, 74, 195, 204, 233,
 238
 perkhidmatan 11, 12, 14, 29,
 32, 39, 42, 50, 56, 62, 68,
 86, 105, 147, 149, 154, 157,
 170, 211, 217, 225
 perladangan 62, 68, 181
 perniagaan v, 2, 6, 7, 8, 12, 13,
 15, 16, 21, 23, 32, 33, 36,
 47, 52, 55, 229, 238,
 Pertanian persekutuan 7, 61
 perusahaan 12, 31, 58, 61, 64,
 150, 159, 188
 pinjaman tanpa faedah 8
 produk 16, 21, 29, 33, 37, 42,
 74, 103, 105, 107, 143, 147,
 156, 163, 181, 235, 238
 profesional vi, 12, 50, 104, 146

R

risiko 12, 16, 20, 44, 73, 134,
 182, 191, 199, 232
 ruang niaga 8, 58
 ruang pejabat 8
 runding cara 64, 90, 97
 rusuhan kaum 7

S

sejarah keusahawanan 2, 4,
 28, 30
 sistem barter 3, 4, 28, 31
 Skim Jaminan Kredit 8
 sosioekonomi 4, 33
 status ekonomi 6
 status sosial 6, 36
 strategi keusahawanan v, 194,
 196, 199, 206, 232, 234, 237
 Sumber fizikal 12, 20, 22, 27,
 32, 33, 200

sumber manusia 14, 22, 63,
 117, 195, 208, 224, 238
 syarikat 21, 33, 48, 59, 64, 68,
 106, 134, 143, 152, 160, 168,
 185, 191, 204, 238

T

teknikal 7, 46, 59, 62, 89, 112,
 136
 teknologi dan maklumat 14

U

ummah 18
 undang-undang 111, 125,
 157, 167, 171, 177, 188,
 191, 214, 225
 Usahawan 2, 8, 11, 12, 20, 27

V

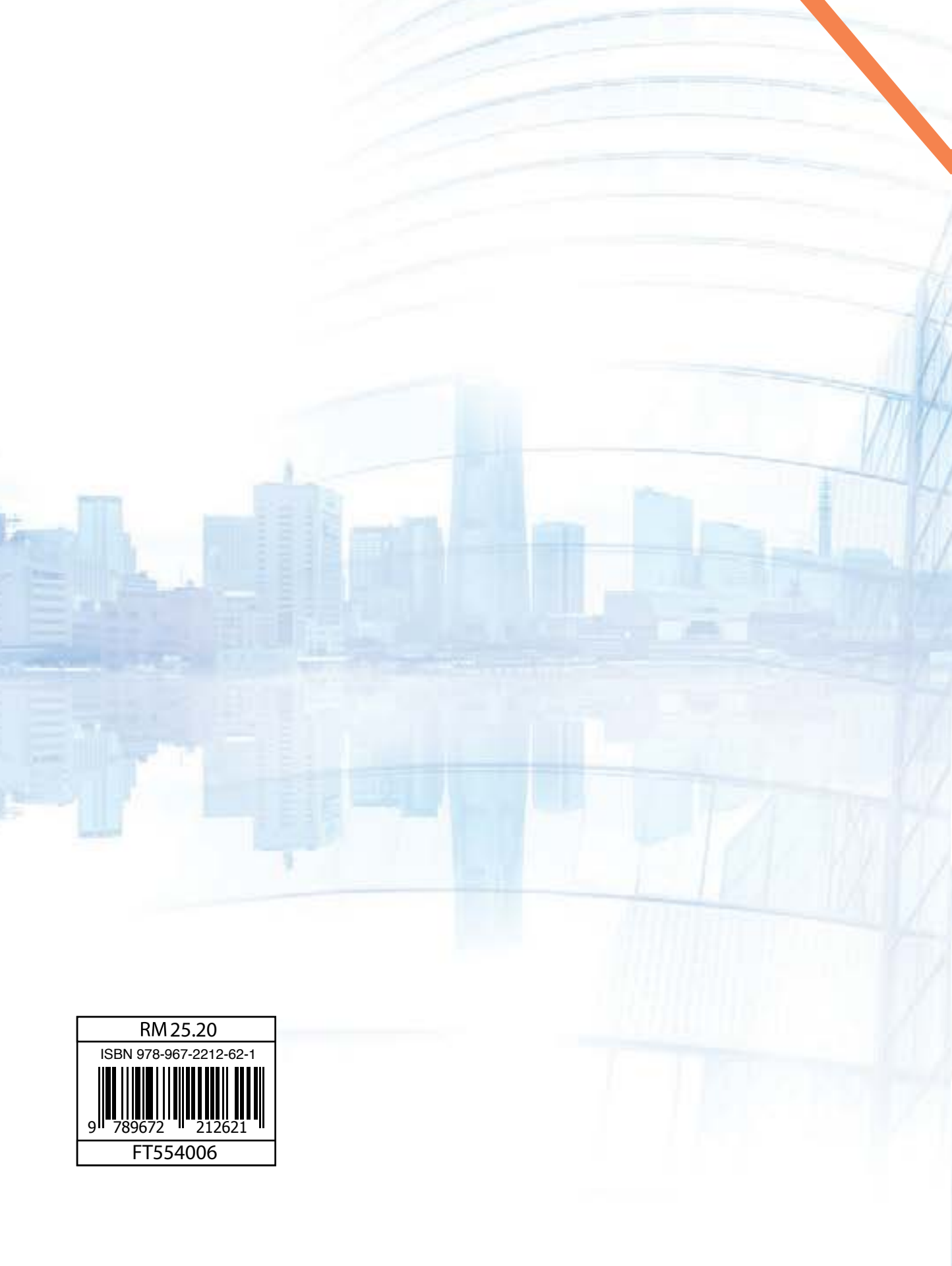
visi 78, 80
 vokasional 7, 63, 89

Z

zaman Kesultanan Melaka 25
 Zaman primitif 3

Dengan ini **SAYA BERJANJI** akan menjaga buku ini dengan baiknya dan bertanggungjawab atas kehilangannya, serta mengembalikannya kepada pihak sekolah pada tarikh yang ditetapkan.

Skim Pinjaman Buku Teks			
Sekolah _____			
Tahun	Tingkatan	Nama Penerima	Tarikh Terima
Nombor Perolehan: _____			
Tarikh Penerimaan: _____			
BUKU INI TIDAK BOLEH DIJUAL			



RM 25.20

ISBN 978-967-2212-62-1



9 789672 212621

FT554006