



# KEUSAHAWANAN DALAM KATERING DAN PENYAJIAN

## Standard Kandungan:

Dalam modul ini, anda belajar tentang:

- 8.1 Ciri Usahawan
- 8.2 Pemasaran dalam Perniagaan
- 8.3 Pengiraan Kos dalam Perniagaan
- 8.4 Rancangan Perniagaan
- 8.5 Projek Keusahawanan





### KATA KUNCI

- Ciri-ciri Usahawan
- Aktiviti Keusahawanan
- Strategi Pemasaran
- Pengiraan Kos
- Rancangan Perniagaan
- Projek Keusahawanan

### Tahukah Anda?

Pada era kini, sektor perindustrian diberikan tumpuan yang sepenuhnya sebagai penjana ekonomi negara. Industri makanan berupaya meningkatkan ekonomi negara. Industri ini berpotensi tinggi untuk dimajukan dan dijangka dapat memberi banyak sumbangan dalam ekonomi negara. Peluang pekerjaan juga akan lebih terbuka dan seterusnya taraf kehidupan penduduk dapat ditingkatkan.

# 8.1

## Ciri Usahawan

### 8.1.1 Maksud Usahawan

**Standard Pembelajaran:** Menyatakan maksud usahawan.

Usahawan ialah orang yang:

1. Memulakan sesuatu usaha, sentiasa mencuba dan mencipta sesuatu yang baharu dalam perniagaan.
2. Memajukan dan membangunkan perniagaan tersebut serta mengambil risiko pelaburan perniagaan yang diceburinya.
3. Memiliki ciri-ciri kreatif dan inovatif untuk menghasilkan sesuatu produk yang baharu dan produktif.
4. Melakukan pengubahsuaian dan pembaharuan, mewujudkan pasaran baharu atau kaedah pemasaran yang baharu dengan kesanggupan menghadapi risiko dan sentiasa berusaha untuk menjayakan perniagaannya ke tahap yang lebih baik agar dapat memaksimumkan keuntungan yang bakal dicapai.
5. Menunaikan tanggungjawab sosial kepada masyarakat seperti menyediakan atau menawarkan bantuan biasiswa, derma, sumbangan dan sebagainya.

### 8.1.2 Peranan dan Sumbangan Usahawan kepada Individu, Masyarakat dan Negara

**Standard Pembelajaran:** Menerangkan peranan dan sumbangan usahawan kepada individu, masyarakat dan negara.

#### Meningkatkan pendapatan dan taraf hidup

1

- Memberi peluang pekerjaan dan membantu masalah pengangguran.
- Melalui keuntungan yang diperoleh daripada aktiviti keusahawanan, usahawan dapat meningkatkan taraf hidup kerana memenuhi segala keperluan dan kehendak individu.

#### Membangunkan potensi diri dan ciri-ciri positif

2

- Aktiviti keusahawanan dapat mengajar usahawan untuk menghadapi pelbagai cabaran dan rintangan.
- Segala cabaran perlu dihadapi untuk memperoleh kejayaan dalam bidang perniagaan.
- Cabaran tersebut seterusnya melahirkan ciri-ciri positif seperti kegigihan, kreativiti, kemahiran dan keterampilan, berdikari, yakin diri, tidak mudah berputus asa dan berdaya maju.

#### Membangunkan kerohanian

3

- Keusahawan dapat menyemai sifat sabar, syukur dan dermawan.
- Perlu menghadapi setiap dugaan dan cabaran dengan penuh kesabaran.
- Apabila telah berjaya, setiap usahawan perlu mempunyai sifat syukur dengan membelanjakan harta ke jalan yang diterima oleh Tuhan.
- Menyemai sifat dermawan dengan memberikan pertolongan kepada yang memerlukan seperti memberikan sedekah, derma, membayar zakat atau lain-lain.

4

**Meningkatkan status sosial**

- Usahawan yang berjaya akan dihormati dan dijadikan teladan yang baik oleh masyarakat.

5

**Mewujudkan dan mempelbagaikan pilihan barang atau perkhidmatan**

- Menghasilkan pelbagai jenis barang atau perkhidmatan yang dapat digunakan oleh masyarakat bagi memenuhi keperluan dan kehendak.
- Keusahawanan berupaya menghasilkan teknologi dan produk baharu melalui kreativiti dan inovasi usahawan.

6

**Melahirkan masyarakat penyayang**

- Usahawan merupakan individu yang memberikan contoh teladan yang baik kepada masyarakat seperti bergotong-royong, menepati janji, berjimat cermat, bertanggungjawab, gigih berusaha dan jujur.
- Terdapat usahawan yang berjaya sering memberikan sumbangan tenaga dan kewangan untuk membantu golongan yang memerlukan seperti menubuhkan yayasan kebajikan.

7

**Pemangkin kepada pembangunan negara**

- Aktiviti keusahawanan mendorong usahawan menguruskan sumber-sumber dengan berkesan dan menambahkan nilai kepada sumber tersebut.
- Contohnya seperti kawasan yang berdekatan dengan laut, dibangunkan restoran yang menyajikan hidangan ikan dan kerangan laut yang segar bersesuaian dengan sumber yang diperoleh di kawasan tersebut.

8

**Meningkatkan pembangunan negara**

- Aktiviti keusahawanan dapat meningkatkan pendapatan hasil cukai negara.
- Kerajaan menggunakan hasil cukai negara dengan membangunkan kemudahan awam untuk rakyat.
- Pendapatan cukai dapat diperoleh daripada cukai jualan, duti eksport, duti import, duti eksais, cukai pendapatan, cukai syarikat, dan lain-lain lagi.

9

**Mengurangkan pergantungan kepada negara luar**

- Aktiviti keusahawanan menghasilkan pelbagai barang dan perkhidmatan untuk dibeli dan digunakan oleh masyarakat.
- Hal ini dapat membantu mengurangkan pergantungan kepada barangan import.

10

**Pertukaran wang asing**

- Produk yang dihasilkan menerusi aktiviti keusahawanan boleh dieksport ke luar negara.
- Barangan yang dieksport berupaya menghasilkan pendapatan kepada negara dari aspek pertukaran wang asing.
- Industri pelancongan seperti perhotelan, penyajian makanan dan pengangkutan mendorong kemasukan pelancong dari luar negara dan dapat membantu meningkatkan pertukaran wang asing kepada negara.



### 8.1.3 Ciri-ciri Usahawan yang Berjaya

**Standard Pembelajaran:** Menjelaskan ciri-ciri usahawan yang berjaya.



Rajah 8.1 Ciri-ciri usahawan berjaya

#### 1 Mempunyai daya inisiatif yang tinggi

1

- Berkecenderungan untuk mengenal pasti dan menganalisis sesuatu situasi dan mengambil tindakan secara proaktif.
- Berusaha mencari peluang yang wujud dan menerokai bidang perniagaan yang belum diterokai oleh orang lain.

#### 2 Berani mengambil risiko

2

- Usahawan perlu berani menghadapi risiko dalam setiap tindakan yang diambil.
- Usahawan bersedia menghadapi sesuatu keadaan yang tidak pasti pada masa hadapan dengan keyakinan yang tinggi.
- Menguruskan risiko yang dihadapi dengan baik dan bijak serta menjadikan risiko tersebut sebagai batu loncatan untuk menghasilkan keuntungan.

#### 3 Kreatif

3

- Usahawan perlu mempunyai daya kreativiti yang tinggi.
- Idea yang kreatif ini dapat menghasilkan sesuatu yang baharu dan dapat memenuhi kehendak dan keperluan pengguna yang pelbagai dan berbeza-beza.

4

**Inovatif**

- i. Usahawan perlu berusaha mencipta idea-idea baharu dan membawa pembaharuan yang akan memberikan keuntungan kepada perniagaannya.
- ii. Mereka juga perlu berusaha melakukan pelbagai inovasi dengan menghasilkan keluaran baharu dalam perniagaan.

5

**Kesanggupan berkorban**

- i. Usahawan perlu menunjukkan komitmen dan keazaman yang tinggi untuk memajukan perniagaan.
- ii. Pengorbanan dari aspek masa, wang, tenaga dan sebagainya untuk memastikan perniagaannya berjaya.

6

**Sentiasa mencari dan merebut peluang perniagaan**

- i. Seorang usahawan perlu sentiasa peka dengan keadaan sekeliling, berusaha mencari dan merebut peluang perniagaan yang wujud kesan daripada perubahan dalam persekitaran perniagaan.

7

**Mempunyai keyakinan diri**

- i. Usahawan yang ingin berjaya perlu mempunyai keyakinan diri yang tinggi terhadap kebolehan dan kemahiran yang ada pada dirinya serta yakin terhadap keputusan yang dibuat demi mencapai matlamat.
- ii. Usahawan yang berjaya dapat mengatasi setiap halangan dan cabaran secara positif serta berani untuk merebut peluang dan mencapai wawasan tersendiri.

8

**Berorientasikan masa hadapan**

- i. Usahawan perlu membuat perancangan yang berorientasikan pada masa hadapan.
- ii. Mereka perlu menjangkakan perubahan yang akan berlaku pada masa hadapan dan membuat unjuran yang tepat.
- iii. Sangat penting bagi usahawan membesarkan empayar perniagaan iaitu menjangkakan perubahan dan permintaan masa hadapan.

9

**Bertanggungjawab**

- i. Usahawan perlu bertanggungjawab terhadap semua keputusan dan tindakan yang dibuat bagi memastikan perniagaannya berjaya.
- ii. Kegagalan adalah pengajaran pada masa hadapan bagi seorang usahawan. Sifat tanggungjawab dapat melahirkan usahawan yang beretika dan berjaya.

10

**Bersifat kepimpinan**

- i. Seorang usahawan hendaklah mempunyai sifat kepimpinan yang tinggi bagi memastikan matlamat dan hala tuju yang hendak dicapai dalam perniagaannya.
- ii. Usahawan perlu berupaya mempengaruhi pekerjaannya untuk mencapai matlamat yang telah ditetapkan bersama.

11

**Mempunyai wawasan**

- i. Usahawan perlu mempunyai wawasan untuk mencapai matlamat masa hadapan yang jelas.
- ii. Mereka perlu berwawasan dalam menetapkan matlamat jangka masa pendek dan jangka masa panjang sebagai hala tuju perniagaannya agar terus maju dan mampu bersaing secara positif.

### 8.1.4

## Aktiviti Keusahawanan Berdasarkan Bidang Kegiatan Usahawan

**Standard Pembelajaran:** Mengelaskan aktiviti keusahawanan berdasarkan bidang kegiatan usahawan:

- i. pengeluaran
- ii. perkhidmatan
- iii. pemasaran
- iv. pengagihan

### 1. Pengeluaran

- Pengeluaran merujuk sebarang kegiatan atau aktiviti mengeluarkan, mencipta serta menukar input kepada output dan memberikan perkhidmatan yang dapat memenuhi kehendak dan kepuasan pengguna.
- Pengurusan pengeluaran adalah satu proses yang melibatkan perancangan, pengorganisasian, kepimpinan dan pengawalan terhadap aktiviti yang berkaitan dengan proses transformasi input seperti bahan mentah, buruh dan mesin kepada output, iaitu barangan atau perkhidmatan yang lebih bernilai yang boleh memuaskan kehendak dan keperluan pengguna.
- Kepentingan pengurusan pengeluaran adalah;
  - i. Memastikan produk yang dikeluarkan mengikut spesifikasi yang telah ditetapkan.
  - ii. Memastikan kos pengeluaran dikawal dengan baik agar tidak menjejaskan keuntungan syarikat.
  - iii. Pengeluaran dilakukan dengan cekap tanpa pembaziran sumber bahan mentah.
  - iv. Pengeluaran dilakukan dengan bijak untuk memastikan peningkatan produktiviti.
  - v. Memastikan proses pengeluaran berjalan mengikut jadual yang ditetapkan.

#### Carta Alir Proses Pengeluaran Kek Coklat



Rajah 8.2 Carta alir proses perniagaan kek coklat

## 2. Perkhidmatan

Proses pengeluaran akan menghasilkan produk dan perkhidmatan. Dalam bidang katering, banyak produk telah dihasilkan dan dijual di pasaran meliputi pelbagai jenis makanan dari kategori pembuka selera hingga ke desert, makanan snek dan pelbagai jenis minuman. Setiap tahun, terdapat pelbagai jenis produk makanan yang diperkenalkan di pasaran. Produk-produk itu memberikan pelbagai pilihan kepada masyarakat untuk memilih makanan yang sedia dimakan atau separuh masak seperti makanan dingin beku.

Perkhidmatan dalam katering meliputi perkhidmatan yang bukan sahaja menyediakan produk makanan dan minuman tetapi juga menyediakan perkhidmatan penyajian oleh pramusaji. Perkhidmatan penghantaran makanan telah mula diperkenalkan dimulai dengan penghantaran makanan segera. Kini pelbagai jenis perkhidmatan penghantaran makanan yang membolehkan pelanggan memesan makanan di hujung jari. Melalui perkhidmatan ini pelanggan hanya perlu memuat naik aplikasi, memesan makanan dan membayar dengan beberapa jenis pembayaran seperti tunai, *debit card*, *credit card*, *visa* dan *MEPS*.

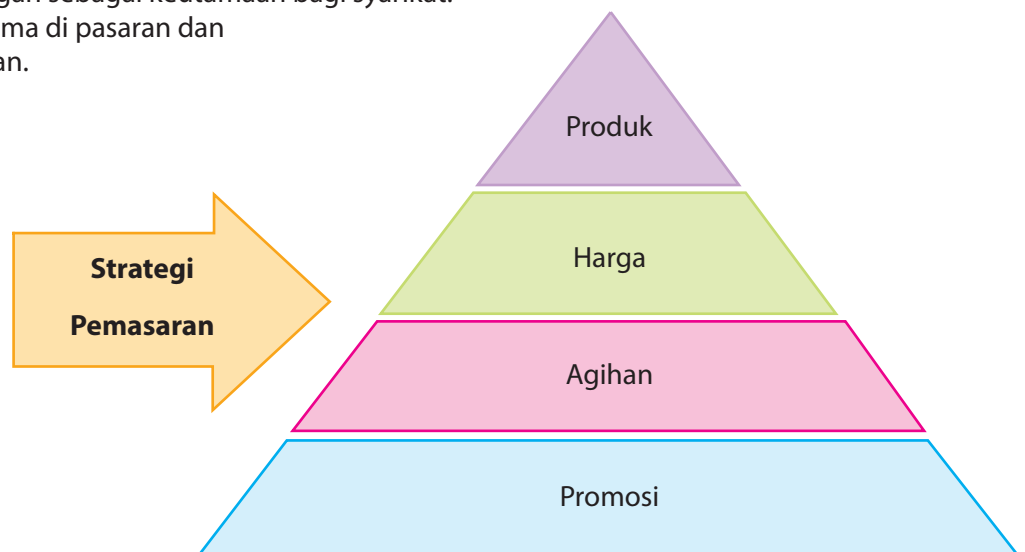


**Rajah 8.3** Perkhidmatan penghantaran makanan sering digunakan di Malaysia

## 3. Pemasaran

Pemasaran merupakan satu sistem aktiviti perniagaan yang dibentuk untuk merancang dan melaksanakan konsep penentuan harga, promosi dan pengedaran produk untuk memenuhi keperluan pengguna dan mencapai matlamat syarikat untuk mendapatkan keuntungan. Kepentingan pemasaran adalah seperti berikut:

- i. Mengetahui permintaan dan kehendak di pasaran.
- ii. Mengenal pasti kumpulan sasaran tepat.
- iii. Merancang strategi yang jelas untuk mencapai objektif syarikat.
- iv. Mewujudkan permintaan di pasaran.
- v. Memaksimumkan jualan.
- vi. Menjalinkan hubungan baik dengan pelanggan.
- vii. Menjadikan pelanggan sebagai keutamaan bagi syarikat.
- viii. Mampu bertahan lama di pasaran dan menjana keuntungan.



**Rajah 8.4** Strategi pemasaran



#### 4. Strategi pemasaran

- i. Produk
  - Reka bentuk barangan atau penjelasan pakej perkhidmatan.
  - Corak pembungkusan dan jenama yang bersesuaian.
  - Perkhidmatan selepas jualan.

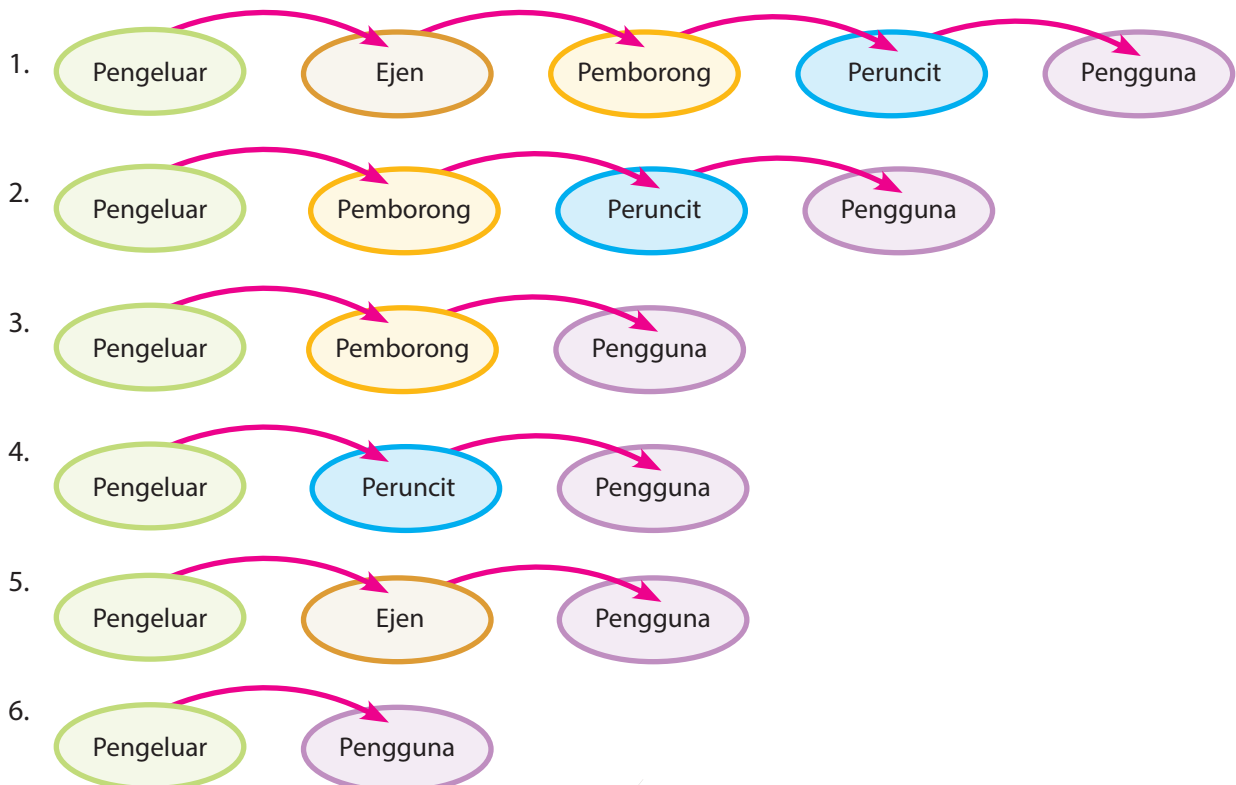


Rajah 8.5 Reka bentuk barangan dan pakej perkhidmatan

- ii. Harga
  - Penentuan harga seunit untuk produk atau sejam untuk perkhidmatan bagi menarik perhatian pelanggan untuk menyokong produk atau perkhidmatan.
- iii. Agihan
  - Strategi agihan perlu berkesan supaya produk atau perkhidmatan dapat diperoleh pelanggan dengan mudah dan pada harga berpatutan.
- iv. Promosi
  - Promosi yang sesuai perlu digunakan bagi memastikan produk atau perkhidmatan sampai kepada pengguna.

#### 5. Pengagihan

- Mengagihkan produk daripada pengeluar kepada pengguna akhir.
- Saluran agihan yang cekap dapat menyampaikan produk kepada pengguna sasaran.
- Terdapat beberapa jenis saluran pengagihan, iaitu:



### 8.1.5 Agensi yang Membantu Usahawan

**Standard Pembelajaran:** Mengenal pasti agensi yang membantu usahawan.

Bil.	Agensi	Bantuan
1.	I. Institut Keusahawanan Negara (INSKEN) II. Majlis Amanah Rakyat (MARA) III. Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) IV. Pusat Pembangunan Usahawan Malaysia-UiTM (MEDEC) V. Perbadanan Produktiviti Malaysia (NPC) VI. Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri (PKEN)	<b>Latihan dan Pengurusan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Memberikan khidmat latihan asas keusahawanan.</li> <li>Memberikan kursus peningkatan kemahiran pengurusan dan perniagaan, (seperti pemasaran, kewangan dan cara pengendalian sesebuah perniagaan kecil dan sederhana).</li> </ul>
2.	I. Majlis Amanah Rakyat (MARA) II. Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) III. Bank Pembangunan dan Infrastruktur Malaysia Berhad (BPIMB) IV. Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi Malaysia (MEDAC)	<b>Pembiayaan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Memberikan kemudahan pinjaman kewangan untuk memulakan dan memajukan perniagaan sedia ada.</li> </ul>
3.	I. Majlis Amanah Rakyat (MARA) – Bazar MARA, Arked MARA dan Bengkel MARA. II. Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri (PKEN) – Kawasan perindustrian IKS III. <i>Standard and Industrial Research Institute Malaysia Berhad</i> (SIRIM) – kemudahan inkubator SIRIM IV. Lembaga Pembangunan Bandar (UDA) V. Bank Pembangunan dan Infrastruktur Malaysia Berhad (BPIMB)	<b>Infrastruktur dan ruang niaga</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Membantu usahawan industri kecil dan sederhana (IKS) untuk mendapatkan kemudahan infrastruktur dan ruang niaga pada kadar sewa yang berpatutan.</li> </ul>
4.	I. <i>Malaysia External Trade Development</i> (MATRADE) - memasarkan produk pertanian ke luar negara. II. FAMA – memasarkan hasil pertanian daripada petani dan peladang kecil.	<b>Pemasaran</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mengedar dan memasarkan produk IKS</li> </ul>
5.	I. <i>Malaysian Agriculture Research &amp; Development Institute</i> (MARDI) -bidang teknologi makanan, herba, pertanian, ternakan dan pembangunan mesin dan jentera proses makanan. II. <i>Standard and Industrial Research Institute Malaysia Berhad</i> (SIRIM) – bidang sains dan teknologi serta kejuruteraan. III. Institut Pengajian Tinggi Awam (IPTA) – penyelidikan sains, teknologi dan kejuruteraan, pemasaran dan kaji daya maju perniagaan.	<b>Penyelidikan dan Pembangunan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Membantu usahawan IKS menjalankan penyelidikan dan pembangunan produk keluaran IKS</li> <li>Kajian pembangunan produk baharu</li> <li>Kajian pemasaran</li> <li>Kajian daya maju perniagaan dan pembangunan mesin dan peralatan yang bersesuaian dengan keperluan teknologi IKS.</li> </ul>

### 8.1.6 Kelebihan Menjadi Usahawan

**Standard Pembelajaran:** Membuat kesimpulan berkaitan kelebihan menjadi seorang usahawan.

1. Seorang usahawan berupaya meneroka perniagaan yang baharu. Setiap hari terdapat pelbagai jenis produk atau perkhidmatan yang baharu diperkenalkan di pasaran. Hal ini, kerana kesan daripada penerokaan yang dilakukan oleh usahawan.
2. Usahawan berupaya memenuhi kehendak pelanggan dengan menghasilkan produk dan perkhidmatan yang diperlukan oleh pelanggan dan mendatangkan keuntungan kepada perniagaan.
3. Ciri-ciri usahawan yang ada pada setiap individu yang bergelar usahawan membantu mewujudkan barang atau perkhidmatan yang baharu di pasaran.
4. Seorang usahawan yang mempunyai ciri-ciri seperti berpandangan jauh, berwawasan, berkeyakinan diri, berusaha mencari peluang dan berani mengambil risiko berkecenderungan untuk mendapat keuntungan jangka panjang.

### 8.1.7 Dokumentasi Faktor yang Menggalakkan Pertumbuhan Keusahawanan dalam Bidang Perkhidmatan Makanan

**Standard Pembelajaran:** Menyediakan dokumentasi berkaitan faktor yang menggalakkan pertumbuhan keusahawanan dalam bidang perkhidmatan makanan.



#### TUGASAN 8.1

Anda dikehendaki mencari maklumat tentang seorang usahawan yang berjaya dalam bidang perkhidmatan makanan. Tulis laporan ringkas tentang usahawan tersebut berdasarkan maklumat berikut:

1. Memperkenalkan latar belakang ringkas usahawan.
2. Menerangkan ciri-ciri usahawan yang dimiliki.
3. Menjelaskan produk atau perkhidmatan yang diceburi oleh usahawan tersebut.





## 8.2

## Pemasaran dalam Perniagaan

## 8.2.1 Pemasaran dalam Perniagaan

**Standard Pembelajaran:** Menyatakan maksud pemasaran.

Pemasaran merupakan satu sistem aktiviti perniagaan yang dibentuk untuk merancang dan melaksanakan konsep penentuan harga, promosi dan pengedaran produk untuk memenuhi keperluan pengguna dan mencapai matlamat syarikat bagi mendapatkan keuntungan.

## 8.2.2 Matlamat dan Fungsi Pemasaran

**Standard Pembelajaran:** Menjelaskan matlamat dan fungsi pemasaran.

Antara matlamat dan fungsi pemasaran adalah:

- i. Mengetahui permintaan dan kehendak di pasaran.
- ii. Mengenal pasti kumpulan sasaran tepat.
- iii. Merancang strategi yang jelas untuk mencapai objektif syarikat.
- iv. Mewujudkan permintaan di pasaran.
- v. Memaksimumkan jualan.
- vi. Menjalinkan hubungan baik dengan pelanggan.
- vii. Menjadikan pelanggan sebagai keutamaan bagi syarikat.
- ix. Mampu bertahan lama di pasaran dan menjana keuntungan.

## 8.2.3 Aktiviti Pemasaran dalam Bidang Perkhidmatan Makanan

**Standard Pembelajaran:** Mengenal pasti aktiviti pemasaran dalam bidang perkhidmatan makanan.

Terdapat beberapa aktiviti pemasaran yang dapat digunakan bagi memasarkan produk atau perkhidmatan dalam bidang perkhidmatan makanan. Antara aktiviti pemasaran adalah seperti berikut:

**Pengiklanan**

1. Melancarkan laman web perniagaan.
2. Mengedarkan kad perniagaan, *pamphlet* dan *flyers* kepada penduduk sekitar.
3. Menampalkan poster dan memasang papan tanda di kawasan sekitar yang sesuai.
4. Menggunakan saluran televisyen dan radio untuk memperkenalkan produk atau perkhidmatan.
5. Mengadakan promosi pembukaan di suatu tempat yang strategik.
6. Mengikuti karnival dan aktiviti yang dianjurkan oleh badan swasta dan kerajaan.

**Promosi**

1. Memperkenalkan promosi pakej hidangan dan perkhidmatan.
2. Mengadakan promosi pada musim perayaan.
3. Mengekalkan hubungan peribadi yang baik dengan pelanggan. Strategi promosi secara tidak langsung iaitu konsep "Pelanggan Akan Membawa Pelanggan".
4. Menyediakan pakej pelanggan ulangannya. Pelanggan yang pernah melanggan akan diberikan potongan harga pada perkhidmatan akan datang.
5. Membuat promosi semasa memberikan perkhidmatan.

## 8.2.4 - 8.2.5 Strategi Pemasaran yang Sesuai dalam Projek Keusahawanan

**Standard Pembelajaran:** Menghuraikan strategi pemasaran dalam bidang perkhidmatan makanan. Mencadangkan strategi pemasaran yang sesuai dilaksanakan dalam projek keusahawanan.

Strategi pemasaran ialah suatu tindakan menggunakan unsur-unsur pemasaran sebagai strategi untuk meningkatkan jualan. Strategi pemasaran merujuk kepada;

### 1. Sasaran pasaran

- Merujuk kepada kumpulan pengguna yang mempunyai ciri-ciri yang sama dan cuba dipengaruhi untuk dijadikan pelanggan.

### 2. Campuran pemasaran

- Gabungan beberapa unsur pemasaran untuk memuaskan sasaran pasaran. Campuran pasaran yang sesuai ialah gabungan produk yang berkualiti, harga yang sesuai, diagihkan ke tempat pengguna dan dipromosikan tentang wujudnya produk yang memenuhi cita rasa mereka.

#### i. Produk

Produk merupakan barang atau perkhidmatan yang ditawarkan kepada pasaran dengan tujuan untuk menarik minat pelanggan dengan reka bentuk barangan atau keterangan pakej perkhidmatan, corak pembungkusan dan jenama yang sesuai serta perkhidmatan selepas jualan adalah perkara-perkara yang perlu diberi perhatian bagi tujuan menarik minat dan keyakinan pelanggan.

#### ii. Harga

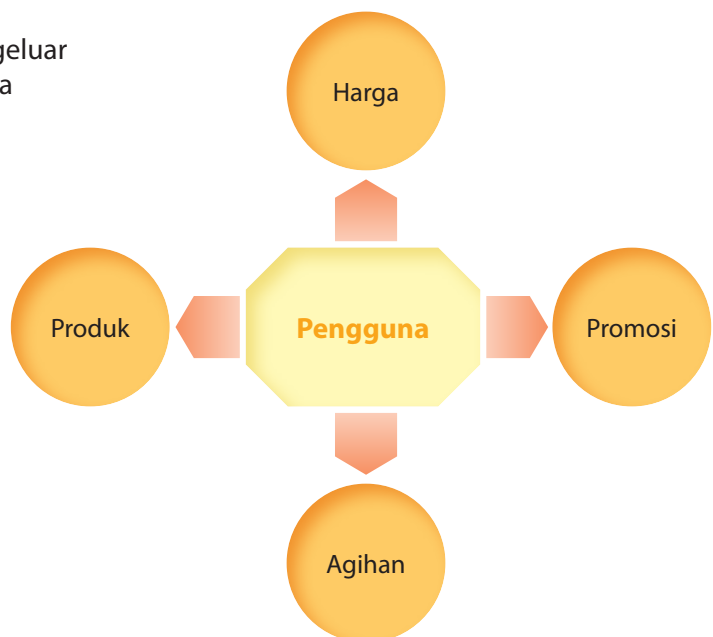
Menentukan harga seunit atau sejam yang dapat menarik minat pelanggan.

#### iii. Agihan

Cara untuk menyalurkan produk daripada pengeluar kepada pengguna akhir. Produk diagihkan sama ada melalui pemborong, agen jualan, peruncit atau terus kepada pelanggan.

#### iv. Promosi

Tujuan aktiviti promosi adalah meningkatkan kesedaran dan pengetahuan pelanggan terhadap produk atau perkhidmatan yang ditawarkan. Antara promosi yang sering dilakukan adalah melalui pengiklanan.



Rajah 8.6 Campuran pemasaran

## 8.2.6 Paparan Grafik bagi Tujuan Pemasaran

**Standard Pembelajaran:** Menghasilkan paparan grafik bagi tujuan pemasaran projek keusahawanan.

Aktiviti pemasaran penting bagi memasarkan produk atau perkhidmatan dalam bidang perkhidmatan makanan. Pengiklanan merupakan salah satu cara yang digunakan oleh usahawan untuk membuat hebahan produk dan perkhidmatan yang ditawarkan kepada pelanggan. Contoh pengiklanan yang memerlukan paparan grafik adalah seperti *pamphlet*, *flyers*, *poster*, kad perniagaan dan *banner*.



Rajah 8.7 Contoh paparan grafik berbentuk flyers



### TUGASAN

## 8.2

Secara berkumpulan, anda dikehendaki menyediakan satu *flyers* untuk satu produk makanan yang menggunakan *font* dan warna yang sesuai serta menarik. Berikut adalah maklumat yang perlu ada dalam *flyers* tersebut:

1. Logo dan nama syarikat.
2. Gambar produk yang menarik.
3. Pengenalan produk makanan.
4. Tawaran promosi.
5. Alamat, nombor telefon, nombor faksimili, e-mel, *Facebook* dan *Twitter* syarikat.

(paparan grafik boleh disediakan dalam bentuk mautod atau digital)

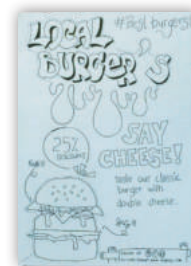
### Langkah-langkah penyediaan:

1



Menggunakan kertas A4 100 gm berwarna putih.

2



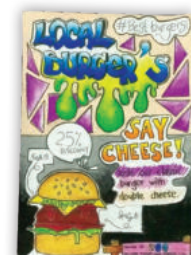
Melukis dan menulis atau menampal maklumat yang diperlukan.

3



Mewarna logo, gambar produk dan latar belakang *flyers*.

4



*Flyers* yang telah siap.



## 8.3

## Pengiraan Kos dalam Perniagaan

Pengiraan kos bertujuan untuk mendapatkan jumlah keseluruhan kos bagi sesuatu produk atau perkhidmatan. Di dalam bidang perkhidmatan makanan, pengiraan kos bertujuan untuk mengetahui jumlah keseluruhan kos bagi sesuatu hidangan. Kos pengeluaran mengandungi kos bahan, kos upah dan kos overhead. Kos bahan terdiri daripada kos bahan kering dan kos bahan basah. Kos upah ialah kos bayaran tenaga kerja untuk memasak hidangan dan kos overhead merupakan perbelanjaan selain daripada kos bahan dan kos upah.

### 8.3.1 Kepentingan Pengiraan Kos Makanan dalam Perniagaan

**Standard Pembelajaran:** Mengetahui kepentingan pengiraan kos makanan dalam perniagaan.

1

Mengawal kos bahan

2

Mengelakkan pembaziran dan kerugian

3

Mengenalpasti kos bahan sebenar untuk operasi perniagaan

4

Membuat anggaran keuntungan untuk operasi perniagaan

### 8.3.2 Kos yang Terlibat

**Standard Pembelajaran:** Menjelaskan kos yang terlibat dalam pengiraan kos.

- i) kos bahan
- ii) kos upah
- iii) kos sampingan
- iv) kos pengeluaran

#### i) Kos bahan

Kos bahan ialah nilai sebenar bahan yang digunakan untuk sesuatu pengeluaran. Kos bahan terdiri daripada kos bahan kering dan kos bahan basah.

#### ii) Kos upah

Kos upah ialah kos bayaran tenaga kerja untuk memasak hidangan. Kos upah juga dikenali sebagai kos buruh langsung. Kos upah terdiri daripada bayaran pekerja yang terlibat secara langsung dalam sesuatu pengeluaran produk atau perkhidmatan.

### iii Kos sampingan/kos overhed

Kos sampingan juga dikenali sebagai kos overhed. Kos overhed merupakan perbelanjaan selain daripada kos bahan dan kos upah. Kos overhed merupakan segala perbelanjaan untuk mengendalikan atau menguruskan perniagaan seperti sewa, bahan api, penyelenggaraan dan lain-lain kos yang berkaitan.

### iv Kos pengeluaran

Kos pengeluaran ialah kos mengeluarkan sesuatu produk. Dalam bidang perkhidmatan makanan, kos pengeluaran juga dikenali dengan kos sajian iaitu kos yang diperoleh daripada kos bahan, kos upah, kos overhed (kos sampingan).

## 8.3.3

### Anggaran Pengiraan Kos Pengeluaran dan Harga Jualan Berdasarkan Resipi Standard

**Standard Pembelajaran:** Membuat anggaran pengiraan kos pengeluaran dan harga jualan berdasarkan resipi standard.

#### Contoh Pengiraan Kos Resipi Standard

### i Kos bahan

Berikut adalah kos bahan kering dan basah bagi 200

<b>No Siri:</b> 001 <b>Nama masakan:</b> <i>Quiche Lorraine</i> <b>Chef:</b> Ali bin Ahmad <b>Diuji oleh:</b> Chef Abu Bin Zin <b>Tarikh diuji:</b> 2 Januari 2020 <b>Porsi:</b> 200 <b>Kos bahan:</b> RM 802.90				
Bahan Kering	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Kos (RM)	Jumlah (RM)
Tepung Gandum	7500 g	2.85/kg	7500/1000 x 2.85	21.40
Marjerin	4000 g	14.00/kg	4000/1000 x 14.00	56.00
Kuning Telur	150 biji	0.60/sebiji	150 x 0.60	90.00
Susu UHT	7500 ml	6.00/liter	7500/1000 x 6.00	45.00
Garam	250 g	2.00/kg	250/1000 x 2.00	0.50
<b>Jumlah Kos Bahan Kering</b>				<b>212.90</b>
Bahan Basah	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Kos (RM)	Jumlah (RM)
Daging Batang Pinang	7500 g	30.00/kg	7500/1000 x 30.00	225.00
Keju Mozarella	5000 g	70.00/kg	5000/1000 x 70.00	350.00
Sayur Campur	2500 g	6.00/kg	2500/1000 x 6.00	15.00
<b>Jumlah Kos Bahan Basah</b>				<b>590.00</b>

### i) Kos bahan

Kos bahan bagi 4 porsi *Quiche Lorraine*

$$\begin{aligned}\text{Formula: Kos bahan} &= \text{kos bahan kering} + \text{kos bahan basah} \\ &= \text{RM } 212.90 + \text{RM } 590 \\ &= \text{RM } 802.90\end{aligned}$$

### ii) Kos upah

Masa untuk menyediakan dan memasak *Quiche Lorraine* ialah 7 jam. Kadar kos upah untuk kerja yang dijalankan sendiri ialah RM 3.00 sejam.

$$\begin{aligned}\text{Formula: Kos upah} &= \text{Bilangan pekerja} \times \text{masa} \times \text{kadar upah sejam} \\ &= 3 \text{ orang} \times 7 \text{ jam} \times \text{RM } 3.00 \\ &= \text{RM } 63.00\end{aligned}$$

### iii) Kos sampingan/kos overhed

Kos sampingan yang terlibat untuk memasak *Quiche Lorraine* adalah seperti berikut:

Bil.	Kos sampingan	Jumlah Harga (RM)
1.	Air	RM 6.00
2.	Elektrik	RM 5.00
3.	Gas	RM 10.00
<b>Jumlah Kos sampingan/kos overhed</b>		<b>RM 21.00</b>

### iv) Kos pengeluaran / kos sajian

Formula: Kos pengeluaran/kos sajian = kos bahan mentah + kos upah + kos sampingan/overhed

Kos pengeluaran / kos sajian untuk menghasilkan *Quiche Lorraine* untuk 200 porsi:

$$\begin{aligned}&= \text{RM } 802.90 + \text{RM } 63 + \text{RM } 21 \\ &= \text{RM } 886.90\end{aligned}$$

Kos pengeluaran / kos sajian untuk menghasilkan *Quiche Lorraine* untuk seporsi:

$$\begin{aligned}&= \frac{\text{RM } 886.90}{200} \\ &= \text{RM } 4.43\end{aligned}$$

### v) Jumlah keuntungan:

Formula : Jumlah Keuntungan =  $\frac{\text{Peratus keuntungan} \times \text{Jumlah kos pengeluaran}}{\text{kos sajian seporsi}}$

Jumlah keuntungan : 40% x RM 4.40

$$\begin{aligned}&= \frac{40 \times \text{RM } 4.40}{100} \\ &= \frac{176}{100} \\ &= \text{RM } 1.77\end{aligned}$$



**vi) Harga Jualan**

Formula : Kos seporsi *Quiche Lorraine* + Jumlah Keuntungan  
 = RM 4.43 + RM 1.77  
 = RM 6.20

**vii) Jumlah Jualan**

Formula: Jumlah jualan = Harga jualan seporsi x jumlah keseluruhan kuantiti jualan  
 Jumlah jualan bagi 200 porsi *Quiche Lorraine* = RM 6.20 x 200  
 = RM 1240.00

**8.3.4-8.3.5 Menilai dan Mengesahkan Ketepatan Pengiraan Kos Pengeluaran dan Harga Jualan**

**Standard Pembelajaran:** Menilai ketepatan pengiraan kos pengeluaran dan harga jualan berdasarkan resipi standard.  
 Mengesahkan pengiraan kos pengeluaran berdasarkan resipi standard.

**BORANG PENILAIAN KOMPETENSI**

Nama Murid :

No. Kad Pengenalan :

Nama Sekolah :

Tingkatan :

Modul :

Bil.	Pencapaian Kompetensi	Ya	Tidak
1	Mengira Kos bahan kering dan basah dengan betul		
2	Mengira Kos upah dengan betul.		
3	Mengira kos sampingan atau Kos overhead dengan betul		
4	Mengira Kos pengeluaran / kos sajian keseluruhan dan seporsi dengan betul		
5	Mengira jumlah keuntungan dengan betul		
6	Mengira harga jualan seporsi dengan betul		
7	Mengira jumlah jualan dengan betul		

Pengesahan pengiraan :

Nama Guru:

Tandatangan &amp; Tarikh :

## 8.3.6

## Merancang Pengiraan Kos Makanan dan Harga Jualan Satu Projek Keusahawanan

**Standard Pembelajaran:** Merancang pengiraan kos makanan dan harga jualan bagi satu projek keusahawanan.



## TUGASAN

## 8.3

Sekolah anda akan mengadakan sambutan Hari Koperasi. Anda diminta untuk menjual satu produk makanan bersempena hari tersebut. Anda dikehendaki mengira kos produk tersebut berdasarkan format yang telah diberi di bawah ini.

- Anda diminta untuk mengira kos bahan kering dan basah dengan melengkapkan ruang di bawah;

<b>No Siri:</b>		<b>Nama masakan:</b>		<b>Chef:</b>	
		<b>Diuji oleh:</b>		<b>Tarikh diuji:</b>	
		<b>Porsi:</b>			
		<b>Kos bahan:</b>			
Bahan Kering	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Kos (RM)		
<b>Jumlah Kos Bahan Kering</b>			<b>RM</b>		
Bahan Basah	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Kos (RM)		
<b>Jumlah Kos Bahan Basah</b>			<b>RM</b>		

Bil	Kos	Formula	Pengiraan
1	Kos Bahan	Kos bahan = Kos bahan kering + kos bahan basah	
2	Kos Upah	Kos upah = Bilangan pekerja x masa x kadar upah sejam	
3	Kos Sampingan atau Kos Overhed	Contoh; Gas , Air, Elektrik	
4	Kos Pengeluaran / Kos Sajian	Kos pengeluaran / kos sajian = kos bahan mentah + kos upah + kos sampingan / overhed	
5	Jumlah Keuntungan	Jumlah keuntungan = Peratus keuntungan × jumlah kos pengeluaran / kos sajian seporsi	
6	Harga Jualan	Harga jualan = kos seporsi + jumlah keuntungan	
7	Jumlah Jualan	Jumlah jualan = Harga jualan seporsi × jumlah keseluruhan kuantiti jualan	



## 8.4

## Rancangan Perniagaan

Rancangan perniagaan merujuk satu perancangan terperinci yang menunjukkan strategi-strategi yang akan dilakukan bagi memulakan sesuatu perniagaan. Rancangan perniagaan tidak mengandungi format yang khusus kerana bergantung kepada keperluan dan tujuan rancangan perniagaan itu disediakan.

### 8.4.1 Maksud Rancangan Perniagaan

**Standard Pembelajaran:** Menyatakan maksud rancangan perniagaan.

1

Rancangan perniagaan merupakan satu dokumen bertulis yang menerangkan perniagaan yang hendak dijalankan secara menyeluruh.

2

Rancangan perniagaan mengandungi objektif perniagaan, visi, rancangan pemasaran, rancangan kewangan, rancangan operasi, rancangan organisasi dan sebagainya untuk aktiviti perniagaan yang bakal dijalankan.

### 8.4.2 Tujuan Penyediaan Rancangan Perniagaan

**Standard Pembelajaran:** Mengenal pasti tujuan menyediakan rancangan perniagaan.

1. **Garis panduan untuk memulakan perniagaan.**
  - i. Rancangan perniagaan menerangkan langkah-langkah yang diambil oleh usahawan serta memberi garis panduan tentang bagaimana langkah tersebut dilaksanakan.
  - ii. Rancangan perniagaan merupakan satu pelan yang mesti diikuti oleh semua kakitangan dalam sesebuah organisasi.
2. **Menilai dan mengkaji prestasi perniagaan.**
  - i. Rancangan perniagaan membantu untuk penilaian kejayaan atau kegagalan sesuatu perniagaan.
  - ii. Membantu usahawan mengetahui kekuatan, kelemahan dan potensi perniagaan yang diceburi.
  - iii. Berdasarkan penilaian yang dibuat, usahawan berupaya meningkatkan prestasi dan dapat meminimumkan pembaziran, penyelewengan dan kerugian.
3. **Memudahkan kawalan.**
  - i. Apabila sesuatu aktiviti perniagaan telah dirancang mengikut jadual yang telah ditetapkan, pengawalan mudah dilaksanakan.
  - ii. Pengawalan yang teratur dan cekap membantu menjadikan perniagaan lebih lancar dan tersusun.
  - iii. Jika terdapat aktiviti yang menyimpang daripada perancangan asal, siasatan dan analisis serta tindakan pembetulan boleh dilakukan.
4. **Memberi keyakinan kepada pihak luar.**
  - i. Rancangan perniagaan bertujuan untuk memberi keyakinan dan kepercayaan kepada pihak yang mempunyai kepentingan seperti bank, pemiutang dan pelabur.
  - ii. Perancangan yang rapi mampu meningkatkan keyakinan pihak tersebut melalui kejayaan yang bakal diperoleh daripada perniagaan tersebut agar pihak terlibat dapat memberikan sokongan.



## 8.4.3

## Penyediaan Rancangan Perniagaan Berpandukan Projek Keusahawanan

**Standard Pembelajaran:** Menyediakan rancangan perniagaan berpandukan projek keusahawanan.

Rancangan perniagaan adalah dokumen bertulis yang menerangkan perniagaan yang hendak dijalankan secara menyeluruh. Rancangan perniagaan mengandungi objektif perniagaan, rancangan organisasi, rancangan pemasaran, rancangan kewangan, rancangan pengeluaran, dan sebagainya untuk aktiviti perniagaan yang bakal dijalankan. Namun demikian, tiada ketetapan format dan boleh dibuat mengikut keperluan perniagaan.

Murid dikehendaki melaksanakan satu projek keusahawanan di sekolah berdasarkan maklumat berikut:

Projek Keusahawanan : *School Enterprise Day*  
 Tarikh : 10 November 2020  
 Masa : 8.00 am - 1.00 pm  
 Lokasi : Padang sekolah

Projek keusahawanan dilaksanakan bagi memberi pendedahan kepada murid terhadap pengalaman menjalankan perniagaan. Murid perlu menyediakan rancangan perniagaan bagi satu projek keusahawanan yang akan dilaksanakan di sekolah. Melalui rancangan perniagaan, murid berupaya merancang perniagaan dan seterusnya memastikan rancangan tersebut tercapai apabila dilaksanakan.

### Format Rancangan Perniagaan

#### 1 Muka surat hadapan

Kulit luar rancangan perniagaan dan helaian ini tidak perlu mempunyai nombor muka surat. Maklumat yang perlu ada di muka surat hadapan ialah:

- i. Tajuk projek keusahawanan.
- ii. Nama murid yang menyediakan laporan.
- iii. Tarikh projek keusahawanan dijalankan.

#### 2 Isi kandungan

Berikut ialah contoh isi kandungan bagi rancangan perniagaan:

Isi Kandungan	Muka Surat
1.0 Pengenalan Rancangan Perniagaan	
1.1 Pengenalan projek keusahawanan	
1.2 Tujuan penyediaan rancangan perniagaan	
1.3 Struktur organisasi	
1.3.1 Carta organisasi	
1.3.2 Tugas dan tanggungjawab	
1.4 Perancangan menu	
1.5 Pemilihan resipi standard	
1.6 Pengiraan kos	
1.7 Jumlah pembiayaan projek	
1.8 Peruntukan masa pelaksanaan	
2.0 Rancangan Pemasaran	
2.1 Sasaran pelanggan	
2.2 Aktiviti pemasaran	
2.3 Penetapan harga jualan	
2.4 Jumlah jualan dan keuntungan yang dianggarkan	
2.5 Pembungkusan	
3.0 Rancangan Pengeluaran	
3.1 Carta alir rancangan pengeluaran	
4.0 Rancangan Kewangan	
4.1 Modal dan kos awal	
4.2 Sumber modal	
4.3 Jangkaan jumlah jualan dan jumlah sebenar	
4.4 Pengiraan untung rugi	

### 3 Pengenalan Rancangan Perniagaan

Dokumen ini disediakan bagi membentangkan rancangan perniagaan untuk perniagaan D'BestPizza. Rancangan perniagaan ini merangkumi aspek tujuan perniagaan, rancangan organisasi, rancangan pemasaran, rancangan kewangan, rancangan pengeluaran. Tujuan rancangan perniagaan ini disediakan adalah untuk memohon pembiayaan daripada koperasi sekolah sebanyak RM 300.00 bagi melaksanakan projek keusahawanan di dalam sekolah. Tempoh pembiayaan ialah selama sebulan.

#### 3.1 Pengenalan Projek Keusahawanan

Projek ini memberi fokus kepada perniagaan dalam bidang makanan. Produk makanan yang akan dijual adalah Mini Piza. Pemilihan produk ini adalah kerana piza berpotensi untuk dijual di dalam kawasan sekolah kerana kek sesuai untuk semua golongan masyarakat daripada kanak-kanak hingga kepada dewasa. Produk piza tidak memerlukan modal yang terlalu tinggi dan berupaya mendatangkan keuntungan.

#### 3.2 Tujuan Penyediaan Rancangan Perniagaan

Tujuan peminjaman ini adalah untuk membiayai perkara yang berikut:

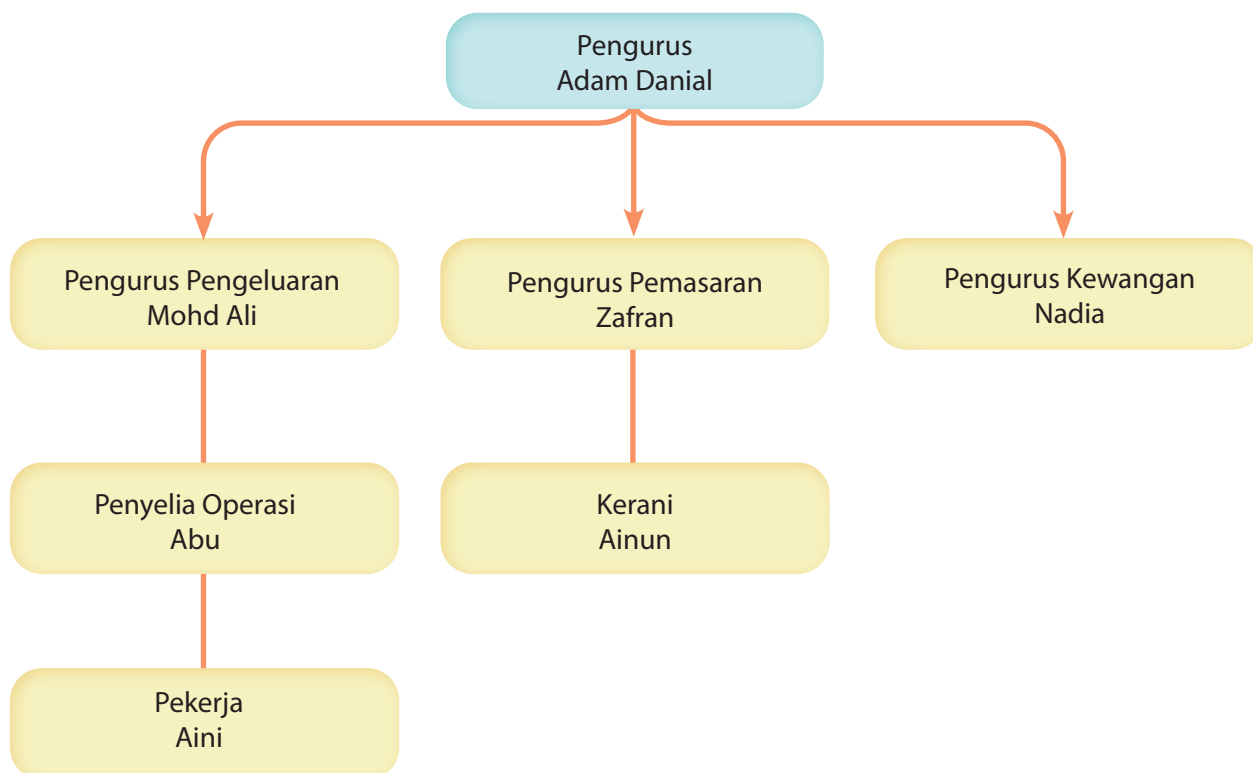
- Membeli bahan mentah untuk Mini Piza.
- Membeli bahan pembungkusan untuk Mini Piza.
- Membiayai kos operasi Mini Piza.

#### 3.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi ialah sebuah carta organisasi perniagaan yang menunjukkan pengkhususan tugas-tugas dan kuasa dalam sesebuah organisasi.

##### 3.3.1 Carta Organisasi

Carta Organisasi Perniagaan D'BestPizza

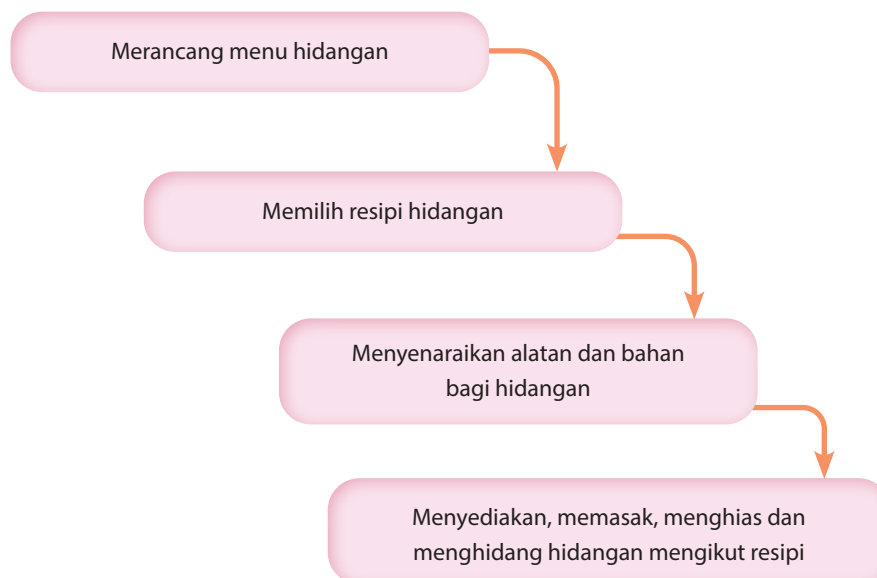


### 3.3.2 Tugas dan tanggungjawab

Jawatan	Tugas dan Tanggungjawab
Pengurus Pengeluaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>Memastikan produk jualan dapat dibekalkan pada masa yang telah ditetapkan.</li> <li>Memastikan produk jualan pada kuantiti yang mencukupi untuk setiap aktiviti jualan.</li> <li>Menentukan kualiti produk jualan pada tahap yang dikehendaki.</li> </ul>
Pengurus Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>Merangka strategi promosi yang sesuai.</li> <li>Menjalankan aktiviti promosi yang sesuai.</li> </ul>
Pengurus Kewangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bertanggungjawab terhadap kewangan perniagaan.</li> <li>Merekodkan semua transaksi kewangan dengan betul dan tepat.</li> </ul>

### 3.4 Perancangan Menu

Perancangan kerja dilaksanakan bagi membantu merangka aktiviti secara berturutan dan sistematik. Langkah merancang menu hidangan.



Pembuka Selera	Kategori	Hidangan
Panas	<i>Hors D'oeuvre</i>	Mini Piza

### 3.5 Pemilihan Resipi Standard

No Siri: 001		Nama masakan: Mini Piza Diuji oleh: Mohd Ali bin Ahmad Porsi : 60 Kos bahan : RM	Chef: Adam Danial  Tarikh diuji: 3 November 2020
Bahan Kering	Kuantiti	Kaedah Memasak	
Tepung gandum	1500 g	Membakar Menggoreng dengan minyak sedikit	
Marjerin	150 g		
Susu tepung	300 g		
Yis segera	7 paket		
Bawang merah	150 g		
Ikan sardin	15 tin		
Bawang besar	450 g		
Garam	75 g		
Oregano	3 paket		
Bahan Basah	Kuantiti		
Lada merah	300 g		
Tomato	1500 g		

### 3.6 Pengiraan Kos

No Siri: 001		Nama masakan: Mini Piza Diuji oleh: Mohd Ali bin Ahmad Porsi : 60 Kos bahan : RM	Chef: Adam Danial  Tarikh diuji: 3 November 2020
Bahan Kering	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Kos (RM)
Tepung gandum	1500 g	2.85 / kg	$1500/1000 \times 2.85 = 4.30$
Marjerin	150 g	14.00 / kg	$150/1000 \times 14.00 = 2.10$
Susu tepung	300 g	18.00 / kg	$300/1000 \times 18.00 = 5.40$
Yis segera	7 paket	2.05 / paket	$7 \times 2.05 = 14.35$
Bawang merah	150 g	13.00 / kg	$150/1000 \times 13.00 = 1.95$
Ikan sardin	15 tin	6.50 / tin	$15 \times 6.50 = 97.50$
Bawang besar	450 g	3.50 / kg	$450/1000 \times 3.50 = 1.60$
Garam	75 g	1.20 / kg	$75/1000 \times 1.20 = 0.10$
Oregano	2 paket	2.70 / paket	$3 \times 2.70 = 8.10$
Jumlah Kos Bahan Kering			<b>RM135.40</b>
Bahan Basah	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Kos (RM)
Lada merah	300 g	7.60 / kg	$300/1000 \times 7.60 = 2.28$
Tomato	1500 g	4.00 / kg	$1500/1000 \times 4.00 = 6.00$
Jumlah Kos Bahan Masah			<b>RM8.28</b>



## i. Kos Bahan:

Kos bahan bagi 60 porsi Mini Piza

Formula: **Kos bahan** = kos bahan kering + kos bahan basah

= RM 135.40 + RM 8.28

= RM 143.70

## ii. Kos upah

Masa untuk menyediakan dan memasak Mini Piza ialah 7 jam. Kadar kos upah untuk kerja yang dijalankan sendiri ialah RM 3.00 sejam.

Formula: **Kos upah** = Bilangan pekerja x masa x kadar upah sejam

= 3 orang x 7 jam x RM 3.00

= RM 63.00

## iii. Kos sampingan atau kos overhead

Kos sampingan yang terlibat untuk memasak Mini Piza adalah seperti berikut:

Bil.	Kos Sampingan	Jumlah Harga
1.	Air	RM 4.00
2.	Elektrik	RM 5.00
3.	Gas	RM 5.00
Jumlah Kos Sampingan		RM 14.00

## iv. Kos pengeluaran / kos sajian

Formula: **Kos pengeluaran / kos sajian** = kos bahan mentah + kos upah + kos sampingan / overhead

Kos pengeluaran / kos sajian untuk menghasilkan Mini Piza untuk 60 porsi:

= RM 143.70 + RM 63 + RM 14

= RM 220.70

Kos pengeluaran / kos sajian untuk menghasilkan Mini Piza untuk seporsi:

=  $\frac{\text{RM } 220.70}{60}$

60

= RM 3.70

### 3.7 Jumlah Pembiayaan Projek

Berdasarkan pengiraan kos yang telah dibuat, kos pengeluaran / kos sajian bagi 60 porsi Mini Piza adalah sebanyak RM 220.70

### 3.8 Peruntukan Masa Pelaksanaan

Projek keusahawanan dilaksanakan dari jam 8.00 pagi–1.00 petang iaitu dengan peruntukan masa 5 jam.

## 4 Rancangan Pemasaran

### 4.1 Sasaran Pelanggan

Sasaran pelanggan untuk produk Mini Piza adalah murid-murid, guru-guru, kakitangan sekolah serta pelanggan-pelanggan dalam kalangan ibu bapa.

### 4.2 Aktiviti Pemasaran

Aktiviti pemasaran yang akan dilaksanakan adalah dengan menyebarkan *flyers* berkaitan produk jualan dan menampal poster-poster di kawasan yang dibenarkan oleh pihak sekolah. Perkhidmatan penghantaran makanan juga akan dijalankan berdasarkan tempahan-tempahan yang dibuat oleh pelanggan-pelanggan yang tidak sempat datang ke kawasan projek.

### 4.3 Penetapan Harga Jualan

i. Jumlah keuntungan:

Formula: **Jumlah Keuntungan** = Peratus keuntungan  $\times$  Jumlah kos pengeluaran / kos sajian seporsi

$$\begin{aligned} \text{Jumlah keuntungan} &: 40\% \times \text{RM } 3.70 \\ &= \frac{40 \times \text{RM } 3.70}{100} \\ &= \frac{148}{100} \\ &= \text{RM } 1.48 \end{aligned}$$

ii. Harga Jualan

$$\begin{aligned} \text{Formula: } \mathbf{\text{Harga Jualan}} &= \text{Kos seporsi Mini Piza} + \text{Jumlah keuntungan} \\ &= \text{RM } 3.70 + \text{RM } 1.48 \\ &= \text{RM } 5.18 \end{aligned}$$

### 4.4 Jumlah Jualan dan Keuntungan yang Dianggarkan

#### Jumlah Jualan

Formula: Jumlah jualan = Harga jualan seporsi  $\times$  jumlah keseluruhan kuantiti jualan

$$\begin{aligned} \text{Jumlah jualan bagi 60 porsis Mini Piza} &= \text{RM } 5.18 \times 60 \\ &= \text{RM } 310.80 \end{aligned}$$

**Jumlah Jualan 60 porsis Mini Piza = RM 310.80**

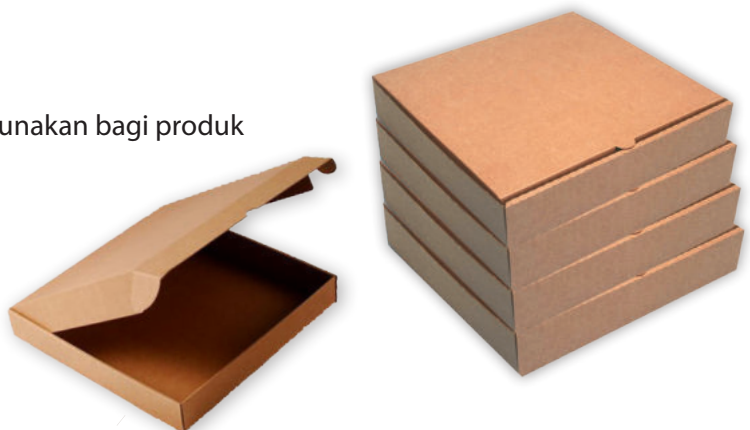
Jumlah kos pengeluaran / kos sajian bagi 60 porsis Mini Piza adalah sebanyak RM220.70.

Jumlah anggaran keuntungan yang akan diperolehi adalah:

$$\text{RM } 310.80 - \text{RM } 220.70 = \mathbf{\text{RM } 90.10}$$

### 4.5 Pembungkusan

Bahan mengepek makanan yang akan digunakan bagi produk Mini Piza adalah seperti kotak piza.



## 5 Rancangan Pengeluaran

Pengeluaran merujuk sebarang kegiatan atau aktiviti mengeluarkan, mencipta serta menukar input kepada output serta memberikan perkhidmatan yang dapat memenuhi kehendak dan kepuasan pengguna. Carta alir rancangan pengeluaran Mini Piza adalah seperti berikut:



## 6 Rancangan Kewangan

Rancangan kewangan melibatkan kos pelaksanaan projek, sumber pembiayaan projek dan penyediaan penyata kewangan.

### 6.1 Modal dan Kos Awal

Projek keusahawanan ini akan dijalankan dengan bermodalkan sebanyak RM 300.00. Kos pengeluaran / kos sajian berjumlah sebanyak RM 220.70.

### 6.2 Sumber Modal

Sumber modal diperoleh dengan membuat pinjaman daripada pihak koperasi sekolah.

### 6.3 Jangkaan Jumlah Jualan dan Jumlah Sebenar

Jam	8.00 am	9.00 am	10.00 am	11.00 am	12.00 am	1.00 pm
Jangkaan jualan (bilangan)	10	10	10	10	10	10
Jumlah bilangan sebenar						

### 6.4 Pengiraan Untung Rugi

Jumlah jualan 60 porsi Mini Piza - RM 310.80

Jumlah kos pengeluaran / kos sajian bagi 60 porsi Mini Piza adalah sebanyak RM 220.70

Jumlah anggaran keuntungan yang akan diperoleh adalah:

$RM\ 310.80 - RM\ 220.70 = \mathbf{RM\ 90.10}$

#### Kesimpulan:

Berdasarkan laporan rancangan perniagaan yang telah dibuat, perniagaan Mini Piza ini berupaya memberi keuntungan kepada pemilik. Diharapkan laporan ini dapat memberikan panduan kepada pemilik untuk menjalankan projek keusahawanan mengikut segala perancangan yang telah dirancang.





## 8.4.4 Ciri-ciri Rancangan Perniagaan yang Lengkap dan Sistematis

**Standard Pembelajaran:** Menghuraikan ciri-ciri rancangan perniagaan yang lengkap dan sistematis.

### 1.0 Pengenalan Rancangan Perniagaan

#### 1.1 Pengenalan Projek Keusahawanan

- i. Menerangkan secara ringkas produk atau perkhidmatan yang hendak dijalankan.
- ii. Potensi produk atau perkhidmatan pada masa akan datang.

#### 1.2 Tujuan Penyediaan Rancangan Perniagaan

- i. Menyatakan tujuan Rancangan Perniagaan dengan jelas

#### 1.3 Struktur Organisasi

##### 1.3.1 Carta Organisasi

- i. Carta organisasi adalah gambar rajah yang menerangkan jawatan dan kedudukan sesuatu jawatan dalam satu organisasi.

##### 1.3.2 Tugas dan tanggungjawab

- i. Spesifikasi tugas dan tanggungjawab sesuatu jawatan.

#### 1.4 Perancangan Menu

- i. Perancangan kerja dilaksanakan bagi membantu merangka aktiviti secara berturutan dan sistematis.

#### 1.5 Pemilihan Resipi Standard

- i. Menentukan resipi standard untuk hidangan.
- ii. Mengenal pasti bahan kering dan bahan basah yang digunakan.
- iii. Mengenal pasti kaedah memasak yang digunakan.

#### 1.6 Pengiraan Kos

- i. Mengira kos bahan iaitu bahan kering dan basah, kos upah, kos sampingan / kos overhead dan kos pengeluaran / sajian.

#### 1.7 Jumlah Pembiayaan Projek

- i. Menentukan kos keseluruhan projek berdasarkan kos pengeluaran / kos sajian untuk produk atau perkhidmatan.

#### 1.8 Peruntukan Masa Pelaksanaan

- i. Pelaksanaan mengikut tempoh masa tugas yang diberi.

### 2.0 Rancangan Pemasaran

#### 2.1 Sasaran Pelanggan

- i. Menyatakan profil pelanggan di sekitar kawasan pasaran yang dipilih.
- ii. Mengenal pasti kumpulan pelanggan yang berbeza di kawasan pasaran.

#### 2.2 Aktiviti Pemasaran

- i. Aktiviti promosi yang dijalankan untuk meningkatkan pengetahuan dan kesedaran pelanggan terhadap produk atau perkhidmatan.

#### 2.3 Penetapan Harga Jualan

Menentukan harga jualan dengan menggunakan formula berikut:

- i. Jumlah Keuntungan = Peratus keuntungan  $\times$  Jumlah kos pengeluaran / kos sajian sepersi
- ii. Harga Jualan = Kos sepersi + Jumlah keuntungan

## 2.4 Jumlah Jualan dan Keuntungan yang Dianggarkan

- i. Dianggarkan dengan menggunakan jumlah jualan ditolak dengan kos jumlah kos pengeluaran / kos sajian.

## 2.5 Pembungkusan

- i. Mengenal pasti pembungkusan yang sesuai mengikut jenis produk.
- ii. Meletakkan maklumat perniagaan di bekas / kotak pembungkusan.

## 3.0 Rancangan Pengeluaran

- i. Carta Alir Rancangan Pengeluaran ialah rajah sistematik yang menerangkan proses pengeluaran atau operasi dari mula hingga produk atau perkhidmatan dijual kepada pelanggan.

## 4.0 Rancangan Kewangan

### 4.1 Jumlah Modal

- i. Kos awal merujuk kepada kos pelaksanaan projek yang perlu ditanggung semasa memulakan projek.

### 4.2 Jumlah Dihasilkan dan Jumlah Jangkaan Dijual

- i. Merujuk kepada ramalan jualan yang boleh dianggarkan dengan menyediakan unjuran berdasarkan tempoh projek keusahawanan.

### 4.3 Pengiraan Untung Rugi

- i. Diperoleh daripada jumlah jualan keseluruhan yang ditolak dengan kos pengeluaran / kos sajian keseluruhan.



### 8.4.5-8.4.6 Menilai Rancangan Perniagaan Berpandukan Senarai Semak dan Cadangan Penambahbaikan

**Standard Pembelajaran:** Menilai rancangan perniagaan yang disediakan berpandukan senarai semak.  
Mencadangkan penambahbaikan kepada rancangan perniagaan yang disediakan.

#### Borang Senarai Semak Rancangan Perniagaan

Nama Kumpulan :

Tingkatan :

Modul :

Tugasan :

Pencapaian Kompetensi	Penilaian		Catatan
	Kompeten	Belum Kompeten	
1. Menyediakan Pengenalan Rancangan Perniagaan			
2. Membuat Rancangan Pemasaran			
3. Mengenal Pasti Carta Alir Rancangan Pengeluaran			
4. Menyediakan Rancangan Kewangan			
Cadangan Penambahbaikan:			
<b>Kompeten</b>		<b>Belum Kompeten</b>	
Nama guru:		Tandatangan:	Tarikh:
Disahkan oleh:		Tandatangan:	Tarikh:

## 8.5

## Projek Keusahawanan

Projek keusahawanan bertujuan untuk memberikan pendedahan kepada murid tentang kaedah memulakan dan menguruskan perniagaan. Keusahawanan bukan sahaja dipelajari dari sudut pengetahuan tetapi juga latihan praktikal seperti projek keusahawanan yang memberikan peluang kepada murid untuk merasai pengalaman memulakan dan menguruskan perniagaan.

### 8.5.1 Penerangan Projek Keusahawanan

**Standard Pembelajaran:** Menerangkan projek keusahawanan yang dirancang.

Projek keusahawanan akan dilaksanakan di sekolah bagi memberi pengetahuan dan pengalaman serta menerapkan ciri-ciri usahawan kepada murid. Projek keusahawanan akan dilaksanakan bersempena Hari Usahawan Muda di sekolah. Berikut merupakan maklumat bagi projek keusahawanan:

Projek Keusahawanan : Hari Usahawan Muda  
Tarikh : 5 November 2021  
Masa : 7.00 am - 12.00 pm  
Lokasi : Padang sekolah

### 8.5.2 Keperluan dalam Rancangan Perniagaan bagi Pelaksanaan Projek

**Standard Pembelajaran:** Mengenal pasti keperluan dalam rancangan perniagaan bagi pelaksanaan projek keusahawanan.

Keperluan dalam rancangan perniagaan bagi pelaksanaan projek merujuk kepada perkara seperti:

- i. Bilangan tenaga pekerja yang diperlukan.
- ii. Jumlah modal yang diperlukan.
- iii. Menentukan lokasi tempat perniagaan.
- iv. Peralatan yang diperlukan untuk pengeluaran.



### TUGASAN 8.5

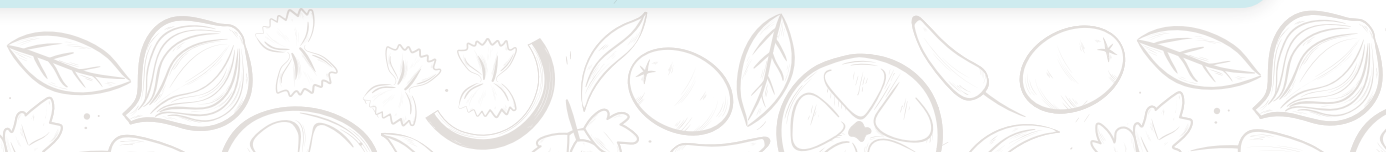
Secara berkumpulan, laksanakan satu projek keusahawanan berpandukan rancangan perniagaan yang telah disediakan.



## Borang Penyediaan Rancangan Perniagaan

<b>Nama Kumpulan</b>		
<b>Nama Projek Keusahawanan</b>		
<b>Tarikh Pelaksanaan</b>		
<b>1.0 Pengenalan Rancangan Perniagaan</b>		
1.1	Pengenalan Projek Keusahawanan	
1.2	Tujuan Penyediaan Rancangan Perniagaan	
1.3	Struktur Organisasi	
	1.3.1 Carta Organisasi	
	1.3.2 Tugas Dan Tanggungjawab	

1.4	Perancangan Menu	
1.5	Pemilihan Resipi Standard (Rujuk Contoh Borang Resepi Standard)	
1.6	Pengiraan Kos	
	1.6.1 Kos Bahan (Rujuk Borang Pengiraan Kos Bahan)	
	1.6.2 Kos Upah	
	1.6.3 Kos Sampingan / Kos Overhed	
	1.6.4 Kos Pengeluaran/Kos Sajian	
1.7	Jumlah Pembiayaan Projek	
1.8	Peruntukan Masa Pelaksanaan	



**2.0 Rancangan Pemasaran**

2.1	Sasaran Pelanggan	
2.2	Aktiviti Pemasaran	
2.3	Penetapan Harga Jualan	
	2.3.1 Jumlah Keuntungan	
	2.3.2 Harga Jualan	
2.4	Jumlah Jualan Dan Keuntungan Yang Dianggarkan	
2.5	Pembungkusan	

### 3.0 Rancangan Pengeluaran

3.1 Carta Alir Rancangan Pengeluaran



**4.0 Rancangan Kewangan**

4.1	Jumlah Modal Dan Kos Awal	
4.2	Sumber Modal	
4.3	Jumlah Dihasilkan Dan Jumlah Jangkaan Dijual	
4.4	Pengiraan Untung Rugi	
<b>Kesimpulan</b>		



## Borang Resipi Standard

No Siri: 001	Nama masakan: Diuji oleh: Porsi : Kos bahan : RM	Chef:  Tarikh diuji:
Bahan Kering	Kuantiti	Kaedah Memasak
Bahan Basah	Kuantiti	

## Borang Pengiraan Kos

No Siri: 001	Nama masakan: Diuji oleh: Porsi : Kos bahan : RM	Chef:  Tarikh diuji:	
Bahan Kering	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Kos (RM)
Jumlah Kos Bahan Kering			<b>RM</b>
Bahan Basah	Kuantiti	Harga Seunit (RM)	Kos (RM)
Jumlah Kos Bahan Basah			<b>RM</b>



### Formula Pengiraan

**Kos bahan** = kos bahan kering + kos bahan basah

**Kos upah** = Bilangan pekerja × masa × kadar upah sejam

**Kos pengeluaran / kos sajian** = kos bahan mentah + kos upah + kos sampingan / overhead

**Jumlah keuntungan** = Peratus keuntungan × Jumlah kos pengeluaran / kos sajian seporsi

**Harga jualan** = Kos seporsi + Jumlah keuntungan

### 8.5.4-8.5.6 Menganalisis, Membuat Kesimpulan dan Laporan Pelaksanaan Projek Keusahawanan

**Standard Pembelajaran:** Menganalisis pencapaian projek keusahawanan berbanding rancangan perniagaan.  
Membuat kesimpulan pencapaian projek keusahawanan.  
Menghasilkan laporan pelaksanaan projek keusahawanan.

#### Menganalisis pencapaian projek

Membuat analisis keuntungan projek berdasarkan:

- i. Jumlah hasil jualan
- ii. Kos pengeluaran / Kos sajian

#### Kesimpulan pencapaian

Membuat kesimpulan ringkas pencapaian projek keusahawanan yang telah dijalankan.

#### Laporan pelaksanaan projek keusahawanan

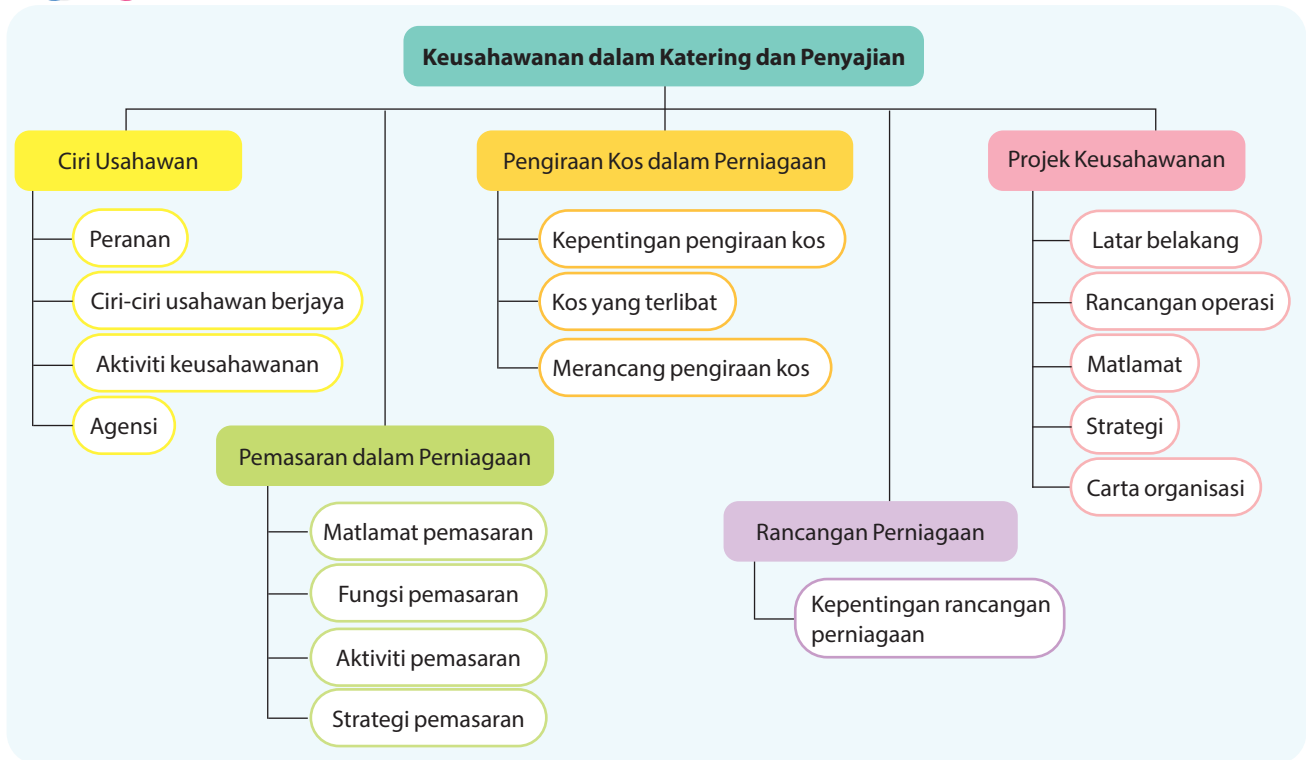
Laporan pelaksanaan projek keusahawanan dilakukan dengan memastikan setiap ahli jawatankuasa memberikan maklum balas terhadap pelaksanaan projek. Berikut adalah format laporan yang perlu diisi oleh setiap ahli jawatankuasa.

#### Format Laporan Projek Keusahawanan

Nama Murid: Tingkatan: No. Kad Pengenalan:	
Tajuk Projek:	
Tarikh Pelaksanaan	
Senarai Tugas:	
Masalah yang Dihadapi:	
Cadangan Cara Mengatasi Masalah:	
Pencapaian Projek Keusahawanan:	
Kesimpulan:	
Ulasan Guru:	
Nama Guru: Tandatangan: Tarikh:	



# RUMUSAN

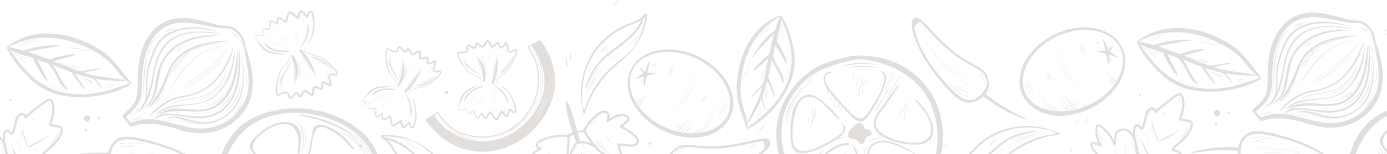


## REFLEKSI

L - Lemah  
S - Sederhana  
C - Cemerlang

Dalam modul ini, anda belajar tentang:

	L	S	C
<b>8.1 Ciri Usahawan</b>			
8.1.1 Menyatakan maksud usahawan.			
8.1.2 Menerangkan peranan dan sumbangan usahawan kepada individu, masyarakat dan negara.			
8.1.3 Menjelaskan ciri-ciri usahawan yang berjaya.			
8.1.4 Mengelaskan aktiviti keusahawanan berdasarkan bidang kegiatan usahawan: i. Pengeluaran    ii. Perkhidmatan    iii. Pemasaran    iv. Pengagihan			
8.1.5 Mengenal pasti agensi yang membantu usahawan.			
8.1.6 Membuat kesimpulan berkaitan kelebihan menjadi seorang usahawan.			
8.1.7 Menyediakan dokumentasi berkaitan faktor yang menggalakkan pertumbuhan keusahawanan dalam bidang perkhidmatan makanan.			
<b>8.2 Pemasaran dalam Perniagaan</b>			
8.2.1 Menyatakan maksud pemasaran.			
8.2.2 Menjelaskan matlamat dan fungsi pemasaran.			
8.2.3 Mengenal pasti aktiviti pemasaran dalam bidang perkhidmatan makanan.			
8.2.4 Menghuraikan strategi pemasaran dalam bidang perkhidmatan makanan.			
8.2.5 Mencadangkan strategi pemasaran yang sesuai dilaksanakan dalam projek keusahawanan.			
8.2.6 Menghasilkan paparan grafik bagi tujuan pemasaran projek keusahawanan.			
<b>8.3 Pengiraan Kos dalam Perniagaan</b>			
8.3.1 Mengetahui kepentingan pengiraan kos makanan dalam perniagaan.			
8.3.2 Menjelaskan kos yang terlibat dalam pengiraan kos. i. kos bahan    ii. kos upah    iii. kos sampingan    iv. kos pengeluaran			



8.3.3	Membuat anggaran pengiraan kos pengeluaran dan harga jualan berdasarkan resipi standard.			
8.3.4	Menilai ketepatan pengiraan kos pengeluaran dan harga jualan berdasarkan resipi standard.			
8.3.5	Mengesahkan pengiraan kos pengeluaran berdasarkan resipi standard.			
8.3.6	Merancang pengiraan kos makanan dan harga jualan bagi satu projek keusahawanan.			

#### 8.4 Rancangan Perniagaan

8.4.1	Menyatakan maksud rancangan perniagaan.			
8.4.2	Mengenal pasti tujuan menyediakan rancangan perniagaan.			
8.4.3	Menyediakan rancangan perniagaan berpandukan projek keusahawanan.			
8.4.4	Menghuraikan ciri-ciri rancangan perniagaan yang lengkap dan sistematik.			
8.4.5	Menilai rancangan perniagaan yang disediakan berpandukan senarai semak.			
8.4.6	Mencadangkan penambahbaikan kepada rancangan perniagaan yang disediakan.			

#### 8.5 Projek Keusahawanan

8.5.1	Menerangkan projek keusahawanan yang dirancang.			
8.5.2	Mengenal pasti keperluan dalam rancangan perniagaan bagi pelaksanaan projek keusahawanan.			
8.5.3	Melaksanakan projek keusahawanan berpandukan rancangan perniagaan.			
8.5.4	Menganalisis pencapaian projek keusahawanan berbanding rancangan perniagaan.			
8.5.5	Membuat kesimpulan pencapaian projek keusahawanan.			
8.5.6	Menghasilkan laporan pelaksanaan projek keusahawanan.			

## PENILAIAN KENDIRI

Jawab soalan yang berikut.

1. Berikan **satu** maksud usahawan.
2. Senaraikan **lima** ciri-ciri usahawan yang berjaya
3. Berikan **dua** agensi yang terlibat untuk membantu usahawan.

Bil	Bantuan	Agensi
1	Latihan dan pengurusan	
2	Pembiayaan	
3	Pemasaran	
4	Infrastruktur	
5	Penyelidikan dan pembangunan	

4. Berdasarkan kenyataan saluran pengagihan berikut, pilih jawapan yang telah disediakan dengan menyusun mengikut saluran agihan yang betul.

- Ejen
- Pengeluar
- Pengguna
- Peruncit
- Pemborong



5. Terangkan **lima** peranan dan sumbangan usahawan kepada individu, masyarakat dan negara.
6. Jelaskan **tiga** tujuan penyediaan rancangan perniagaan.