



# BAB 5 PERSEDIAAN MENJADI USAHAWAN

Perniagaan Tingkatan 5 KSSM

Oleh Cikgu Norazila Khalid

Smk Ulu Tiram, Johor

# PERSEDIAAN MENJADI USAHAWAN



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

## CIRI-CIRI KEPERIBADIAN SEORANG USAHAWAN

- **Berani Mengambil Risiko**
- **Kreatif dan Inovatif**
- **Tabah**
- **Yakin Diri dan Optimistik**
- **Berinisiatif dan Bertanggungjawab**
- **Komitmen yang Tinggi**



## CIRI-CIRI KEPERIBADIAN SEORANG USAHAWAN

- **Pandai Mengambil Peluang**
- **Berfikiran Positif untuk Berjaya**
- **Kebolehan Menentukan Visi dan Misi**
- **Berani untuk Gagal**
- **Semangat Sepasukan**
- **Berdikari**
- **Fleksibel**



# BERANI MENGAMBIL RISIKO



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

# BERANI MENGAMBIL RISIKO

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



# BERANI MENGAMBIL RISIKO

- **Datuk Wira Dr. Maznah Hamid, Pengerusi Eksekutif Kumpulan Securiforce iaitu merupakan seorang usahawan yang menerima cabaran dengan menubuhkan syarikat kawalan keselamatan yang majoritinya diceburi oleh kaum lelaki.**
- **Beliau terpaksa berhadapan dengan mentaliti masyarakat yang memandang rendah terhadap kemampuannya terutama dalam melibatkan urusan niaga membeli dan menguruskan senjata api.**

# BERANI MENGAMBIL RISIKO

- Beliau merupakan usahawan yang berani mengambil risiko apabila melibatkan diri dalam bidang hartanah melalui anak syarikatnya, Danau Lumayan Sdn. Bhd. yang telah berkembang maju tanpa sebarang bantuan kewangan daripada pihak bank.





# KREATIF DAN INOVATIF



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

# KREATIF DAN INOVATIF

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



# TABAH

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





# TABAH

- **Puan Zarinnah Mohideen, pemilik Zarlith Events and Management Sdn. Bhd. pernah gagal dalam perniagaan lamanya hingga terpaksa menjual sayur dan surat khabar lama untuk mengumpul modal.**
- **Ketabahan dan semangat ingin berjaya dalam perniagaan, membuatkan beliau sanggup mengedar sendiri risalah perniagaan catering perkahwinan miliknya dari rumah ke rumah tanpa mengenal penat lelah.**

## TABAH

- Beliau menerima semua cabaran dan kesusahan semasa menjalankan perniagaan dengan hati yang terbuka dan tidak berputus asa. Kini perniagaannya telah berjaya dan berkembang maju.



# YAKIN DIRI DAN OPTIMISTIK



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

# YAKIN DIRI DAN OPTIMISTIK

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



# BERINISIATIF DAN BERTANGGUNGJAWAB



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



## BERINISIATIF DAN BERTANGGUNGJAWAB

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



# KOMITMEN YANG TINGGI



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

# KOMITMEN YANG TINGGI

- Anthony Tan dan Tan Hooi Ling merupakan pencipta aplikasi populer Grab.
- Bagi memberi komitmen yang tinggi kepada perniagaan, mereka telah berhenti dari menguruskan perniagaan keluarga serta pekerjaan sedia ada untuk menumpukan perhatian, tenaga dan masa dalam membangunkan perniagaan Grab.



# KOMITMEN YANG TINGGI

- **Grab telah beroperasi di negara-negara Asia Tenggara dan menyediakan perkhidmatan MyTeksi, GrabCar dan GrabShare.**
- **Manakala aplikasi GrabBike beroperasi di Vietnam, Jakarta dan Bangkok.**
- **Penggunaan aplikasi Grab telah mendapat sambutan tinggi dalam kalangan masyarakat bandar.**



# PANDAI MENGAMBIL PELUANG

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



# PANDAI MENGAMBIL PELUANG

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



## BERFIKIRAN POSITIF UNTUK BERJAYA

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



# BERFIKIRAN POSITIF UNTUK BERJAYA

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





## KEBOLEHAN MENENTUKAN VISI DAN MISI

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



# KEBOLEHAN MENENTUKAN VISI DAN MISI

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





# KEBOLEHAN MENENTUKAN VISI DAN MISI

- Beliau menetapkan visi utama perniagaannya ialah memperkukuhkan jenama 'Sani' melalui perniagaan Sani Express Sdn. Bhd., Sani Hotel Sdn. Bhd., Sani Engineering Sdn. Bhd., Sani Properties Sdn. Bhd., Sani Infrastructure, Sani Terminal Sdn. Bhd., Sani Facilities Sdn. Bhd., Sani Plantation Sdn. Bhd., dan Sani Marine.

# BERANI UNTUK GAGAL

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



# BERANI UNTUK GAGAL

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



# SEMANGAT SEPASUKAN

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



## SEMANGAT SEPASUKAN

- Tuan Haji Burhanuddin bin Md Radzi merupakan pemilik dan Pengarah Urusan Les' Copaque Production Sdn. Bhd., iaitu sebuah syarikat yang terkenal dengan tayangan animasi Upin dan Ipin.
- Tayangan animasi tersebut yang berlatarkan budaya kampung di Malaysia telah mendapat sambutan pada peringkat pasaran tempatan dan antarabangsa.



# SEMANGAT SEPASUKAN

- Kejayaan tersebut adalah hasil daripada penerapan konsep kerja sepasukan dalam pengurusan syarikat.
- Walaupun setiap pekerja mempunyai pengetahuan, kemahiran serta kepakaran yang berbeza, mereka memainkan peranan untuk menyumbangkan idea dan usaha dalam kerja sepasukan bagi menghasilkan filem animasi yang menarik.





## BERDIKARI

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



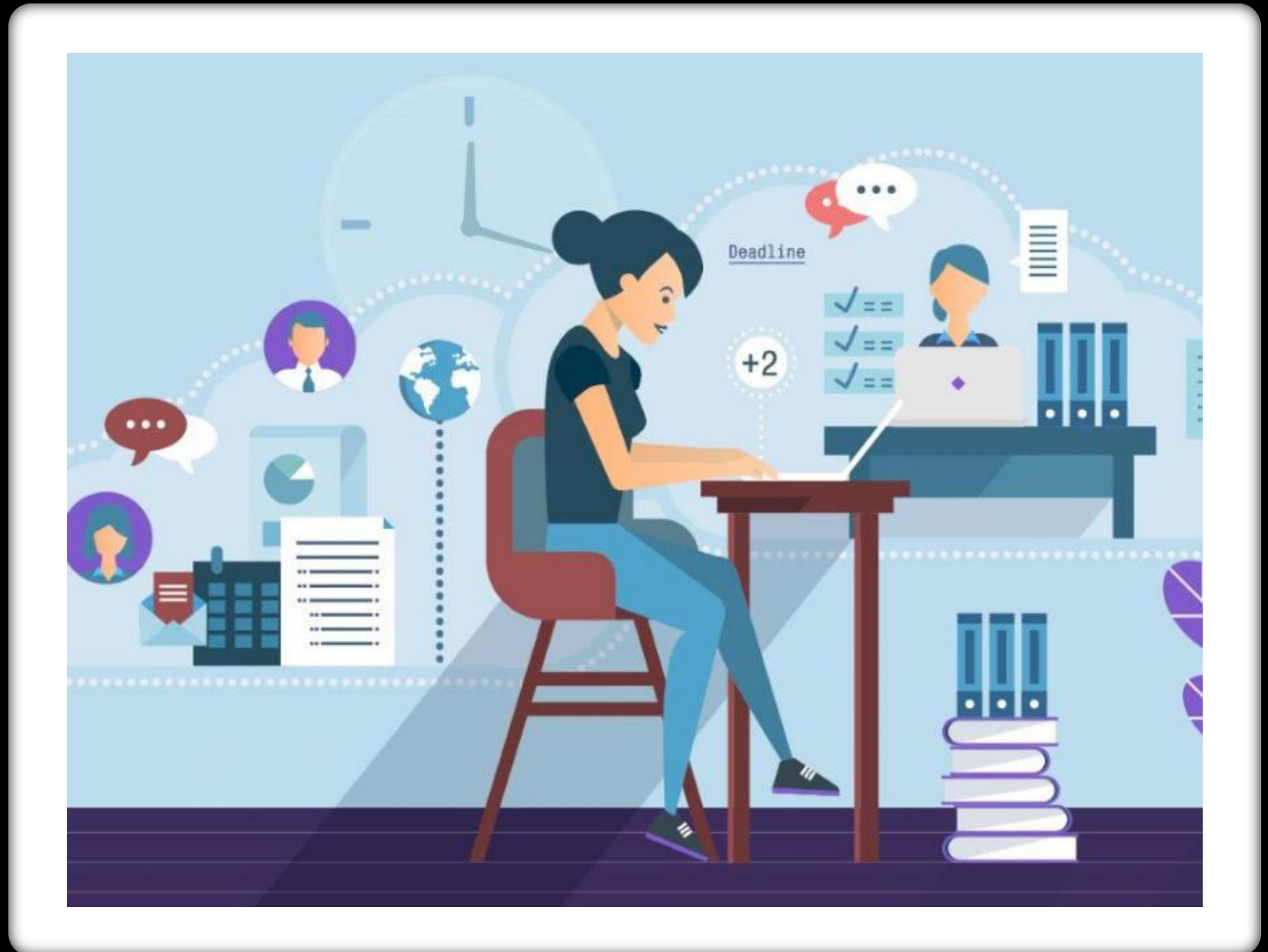
# BERDIKARI

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



# FLEKSIBEL

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



# FLEKSIBEL

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



# KEKUATAN DIRI USAHAWAN



## KEMAHIRAN PEMBANGUNAN KARAKTER DIRI

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



# FOKUS TENAGA DAN TUMPUAN



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

# PERHUBUNGAN BAIK DENGAN PASANGAN

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





# KEUPAYAAN MEMBINA JENAMA



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

## MENYELESAIKAN MASALAH KECIL TERLEBIH DAHULU

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



# KELEBIHAN MENJADI USAHAWAN

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



# DIRI

- **Membentuk diri untuk sentiasa berfikiran positif, berdisiplin, bebas mengeluarkan idea, dan cekap menguruskan masa. Mewujudkan sikap berdikari.**
- **Sumber pendapatan diri dan keluarga.**



# KELUARGA

- Peluang untuk membuka perniagaan baharu.
- Mempunyai kelebihan yang dapat diwarisi dari satu generasi ke generasi yang lain.
- Memupuk minat keusahawanan dalam kalangan ahli keluarga.



# MASYARAKAT

- Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat.
- Memberikan pelbagai produk dan perkhidmatan.
- Membuka peluang pekerjaan. Mewujudkan ketenteraman dengan mengurangkan kadar jenayah.



# NEGARA

- **Dapat memperkenalkan produk tempatan ke luar negara.**
- **Mewujudkan kerjasama serantau.**
- **Mewujudkan pengaliran masuk modal asing.**





# FAKTOR-FAKTOR PENYUMBANG UNTUK MEMULAKAN PERNIAGAAN



## Faktor-faktor penyumbang

```
graph LR; A((Faktor-faktor penyumbang)) --- B[Modal]; A --- C[Kemahiran]; A --- D[Lokasi sesuai]; A --- E[Pemasaran]; A --- F[Bantuan profesional]; A --- G[Latihan]; A --- H[Stok];
```

**Modal**

**Kemahiran**

**Lokasi sesuai**

**Pemasaran**

**Bantuan profesional**

**Latihan**

**Stok**

# MODAL

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



# KEMAHIRAN

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



# KEMAHIRAN

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

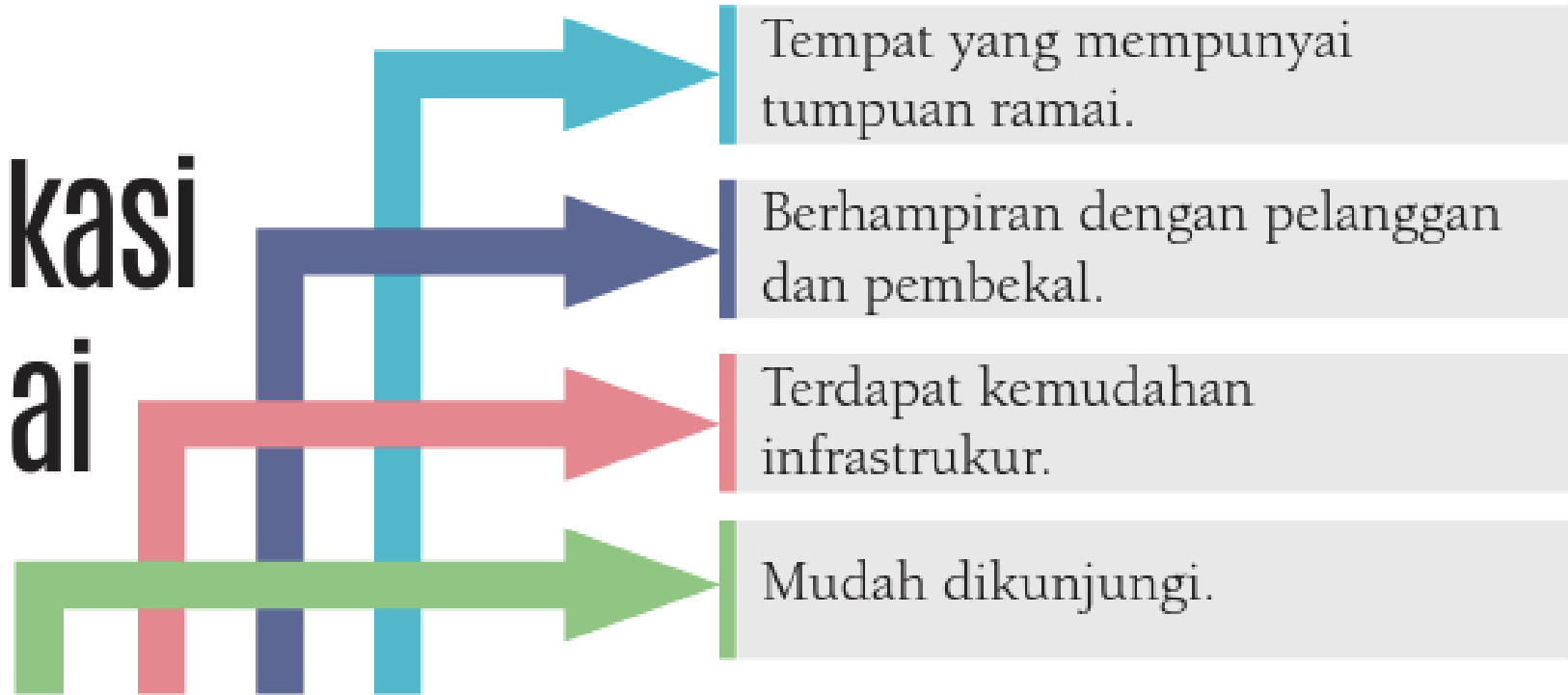


# LOKASI YANG SESUAI

- Pemilihan lokasi yang sesuai merupakan salah satu faktor yang amat penting dalam memulakan perniagaan.
- Perancangan lokasi perlu dititikberatkan untuk menentukan kos yang akan dikeluarkan dan menentukan sama ada lokasi yang dipilih berpotensi untuk meraih keuntungan.
- Lokasi yang dipilih juga berdasarkan jenis perniagaan yang akan dijalankan. Lokasi yang strategik dapat mencapai sasaran jualan yang tinggi



# Ciri-ciri Lokasi yang Sesuai



# STOK

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



# STOK BERGERAK PANTAS

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





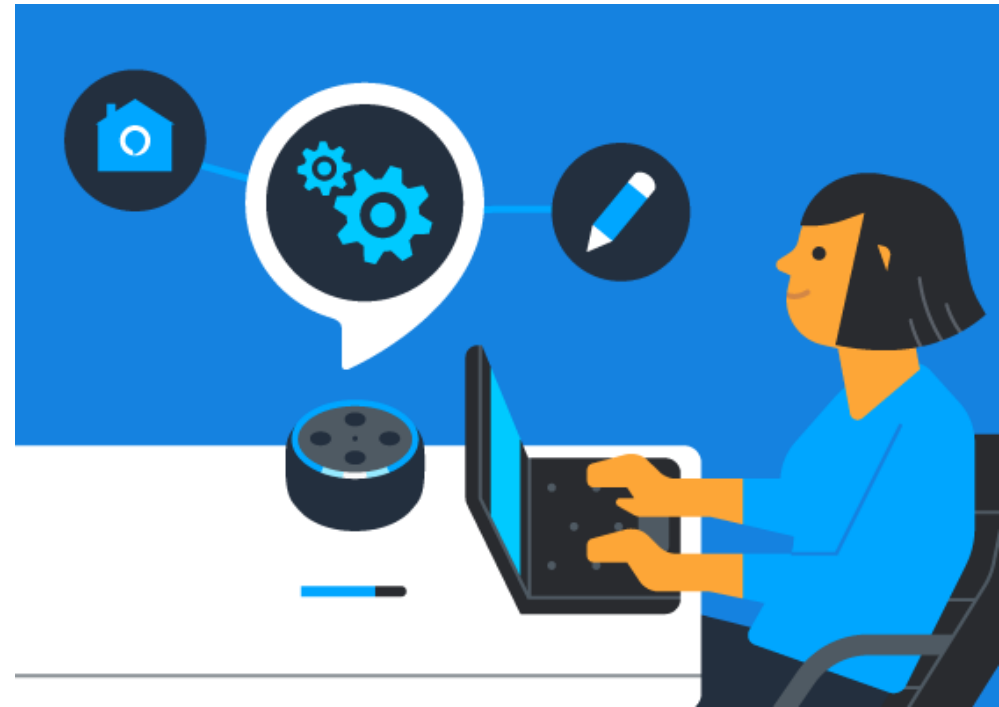
# STOK BERGERAK PELAHAN

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



# LATIHAN

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



# LATIHAN

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



# KEPENTINGAN LATIHAN KEPADA USAHAWAN

- memberi dorongan supaya usahawan dapat mengemukakan rancangan dan tindakan untuk memulakan sesuatu projek, perniagaan dan perusahaan.
- membuat perancangan jangka masa panjang untuk mengembangkan perniagaan sedia ada.



# KEPENTINGAN LATIHAN KEPADA USAHAWAN

- **memberi motivasi kepada usahawan ke arah mencapai matlamat dalam memajukan perniagaannya.**
- **menerapkan etika perniagaan yang progresif dan sikap positif dalam diri usahawan.**



# KEPENTINGAN LATIHAN KEPADA USAHAWAN

- **membolehkan usahawan mengikuti perkembangan teknologi terkini, memperbaiki mutu atau kualiti produk supaya mampu bersaing di pasaran terbuka.**
- **penggunaan kemudahan teknologi terkini boleh meningkatkan produktiviti pengeluaran secara besar-besaran**



# PEMASARAN

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



# TUJUAN PEMASARAN

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





# DUA FAKTOR PENTING DALAM PELAKSANAAN STRATEGI PEMASARAN

- Sasaran pasaran
- Campuran pemasaran



# SASARAN PASARAN

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



# CAMPURAN PEMASARAN

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



# PRODUK

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



## TEMPAT (AGIHAN)

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



# HARGA

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



# PROMOSI

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



# BANTUAN PROFESIONAL

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





# AGENSI KERAJAAN

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



**KPDNKK**

# BADAN BERKANUN

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



## BANTUAN KHIDMAT NASIHAT DAN RUNDINGAN

- **Bantuan khidmat nasihat dan rundingan juga disediakan kepada usahawan untuk memastikan mereka dapat memperlengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan serta kemahiran keusahawanan dalam bidang perniagaan.**



## PIHAK YANG MEMBERI BANTUAN KHIDMAT NASIHAT

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



**MeCD**

**Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi**  
Ministry of Entrepreneur and Cooperative Development



**KELEBIHAN BERNIAGA  
SEBAGAI SATU PELUANG  
KERJAYA**

## KELEBIHAN BERNIAGA SEBAGAI SATU PELUANG KERJAYA

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



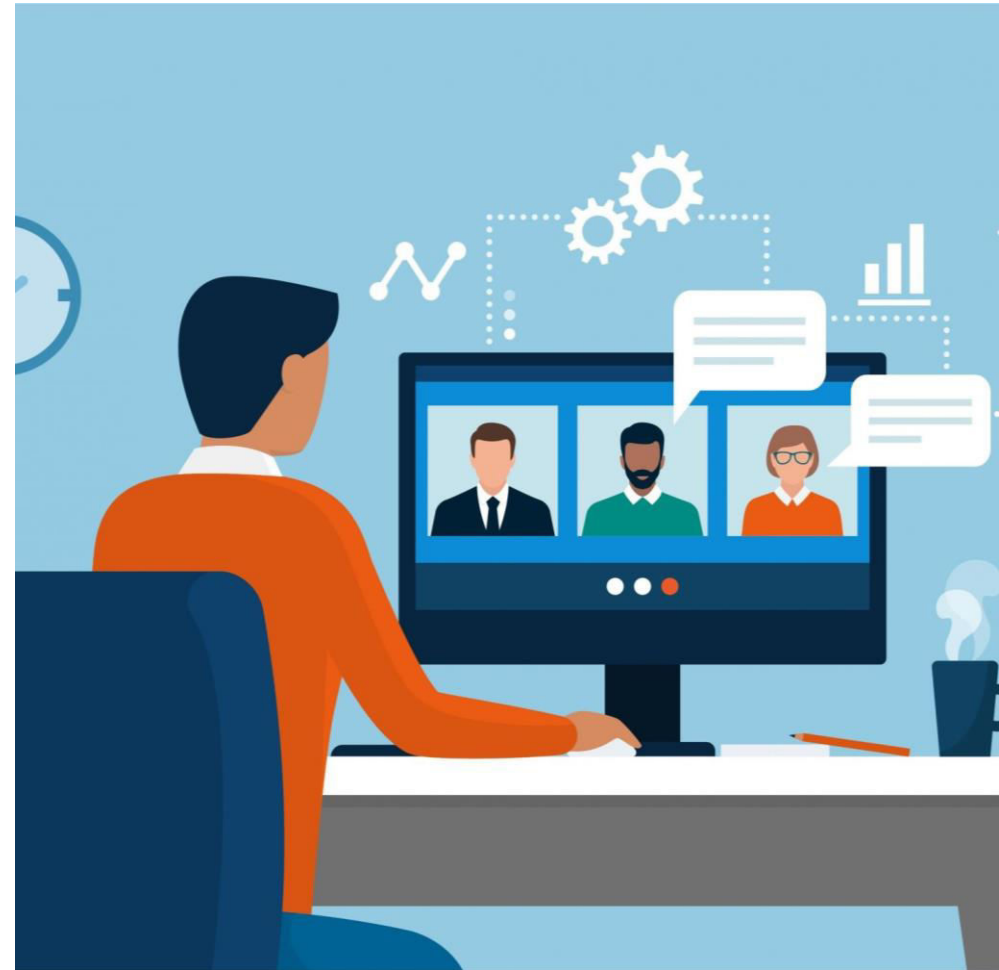
## KELEBIHAN BERNIAGA SEBAGAI SATU PELUANG KERJAYA

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



# KELEBIHAN BERNIAGA SEBAGAI SATU PELUANG KERJAYA

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





# OBJEKTIF PERNIAGAAN

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



# OBJEKTIF PERNIAGAAN

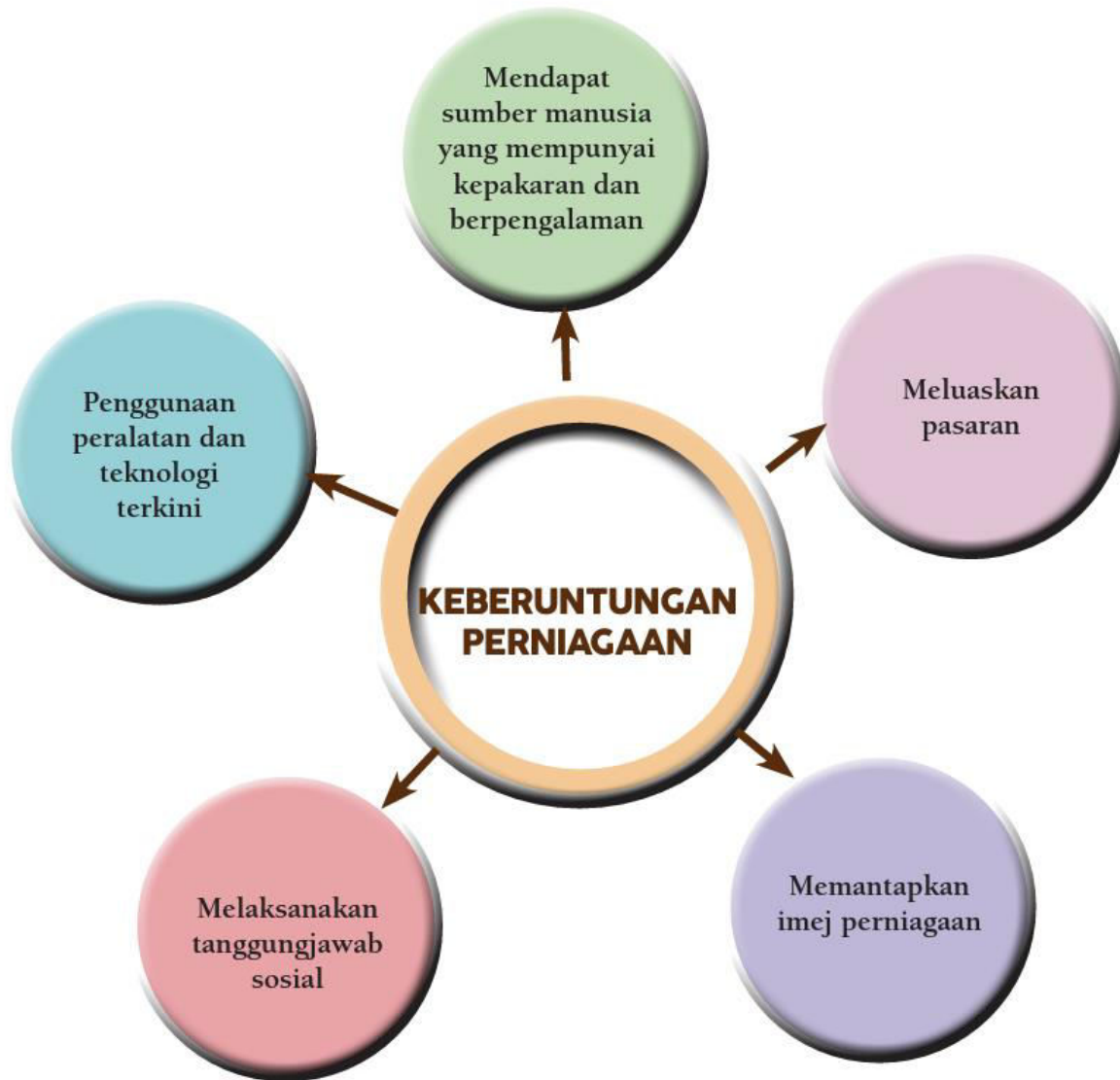
- **Usahawan merupakan seorang yang kreatif serta dinamik dalam menghasilkan pelbagai produk dan perkhidmatan yang berkualiti.**
- **Hal ini untuk memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat melalui kepelbagaian produk atau perkhidmatan baharu.**
- **Kepelbagaian ini akan meluaskan pemilihan dan penawaran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



# OBJEKTIF PERNIAGAAN

- Malah kebergantungan negara terhadap barang import dapat dikurangkan apabila usahawan menghasilkan barang gantian import.
- Keadaan ini secara langsung akan memperbaiki imbalan dagangan negara.
- Manakala pembangunan sesuatu kawasan dapat ditingkatkan hasil daripada pelaburan yang dilakukan oleh usahawan kerana usahawan yang berwawasan tinggi dan berpandangan jauh akan meneroka pelbagai sumber untuk membangunkan ekonomi negara.





# KEBERUNTUNGAN PERNIAGAAN

TAMAT

