

PERSEDIAAN MENJADI USAHAWAN

Perniagaan Tingkatan 5
Bab 5



Pada akhir topik, Murid dapat:

- ☐ Menjelaskan ciri-ciri keperibadian, kekuatan diri dan kelebihan menjadi usahawan
- ☐ Menghuraikan faktor-faktor penyumbang untuk memulakan perniagaan
- ☐ Menerangkan kelebihan berniaga sebagai satu peluang kerjaya

Usahawan merujuk kepada individu yang menjalankan perniagaan secara profesional dan meneraju perniagaan.

♦
Usahawan merupakan individu atau kumpulan individu yang berterusan menubuhkan atau meneraju perniagaannya sendiri serta mengembangkannya

5.1 CIRI-CIRI KEPERIBADIAN, KEKUATAN DIRI DAN KELEBIHAN MENJADI USAHAWAN

1. ciri-ciri Usahawan

1. Berani mengambil risiko	8. Berfikir secara positif hingga berjaya
2. Kreatif (cipta yg baru) & inovatif (ubah suai)	9. kebolehan menentukan visi & misi
3. Tabah	10. Berani untuk gagal
4. Yakin dan Optimistik (terbuka & sentiasa berfikir utk cari jalan)	11. Berdikari
5. Berinisiatif (seseorang yg melakukan Sesuatau secara proaktif) & bertanggungjawab	12. Semangat berpasukan
6. Komitmen yg tinggi (berusaha sehingga berjaya)	13. Fleksibel (berkebolehan tukar cara ikut situasi)
7. Pandai mengambil peluang	

2. Kekuatan Diri Usahawan

2. Fokus tenaga dan tumpuan

- Memberi tumpuan bg merialisasikan sesebuah perniagaan
- Bijak menetapkan VM serta focus kpd perkara yg menjayakan perniagaan

1. Kemahiran pembangunan karekter diri

- Kemahiran diperoleh dari pengalaman & cabaran dlm perniagaan
- Cth: Kebolehan membuat keputusan, berkomunikasi dan membuat perancangan

3. Perhubungan baik dengan pasangan

- Berkomunikasi dgn baik dan berkesan agar pengurusan perniagaan dapat dijalankan dgn sistematik

4. Keupayaan membina jenama

- Penting dlm membina rangkaian perniagaan
- Dapat meyakinkan lebih ramai pengguna
- Berusaha memastikan kualiti brg dan perkhidmatan

5. Menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu

- Perlu peka kpd masalah kecil & sebaik mungkin
- Bagi mengalkkan situasi yg merugikan

KEKUATAN



3 Kelebihan Menjadi Usahawan

Diri	Keluarga	Masyarakat	Negara
<ul style="list-style-type: none">▪ Wujudkan sikap berdikari▪ Bentuk diri berfikiran positif, berdisiplin, bebas mengeluarkan idea, cekap uruskan masa▪ Sumber pendapatan diri dan keluarga	<ul style="list-style-type: none">▪ Peluang utk membuka perniagaan baharu▪ Dapat diwarisi dari 1 generasi ke generasi yang lain▪ Pupuk minat keusahawanan dlm kalangan ahli keluarga	<ul style="list-style-type: none">▪ Penuhi keperluan dan kehendak masyarakat▪ Pelbagaikan produk dan perkhidmatan▪ Buka peluang pekerjaan▪ Wujudkan ketenteraman dgn kurangkan kadar jenayah	<ul style="list-style-type: none">▪ Perkenalkan produk tempatan ke luar negara▪ Wujudkan Kerjasama serantau▪ Wujudkan pengaliran masuk modal asing

5.2 FAKTOR-FAKTOR PENYUMBANG UNTUK MEMULAKAN PERNIAGAAN

1. Modal

2. Kemahiran

3. Lokasi yg sesuai

4. Stok

5. Latihan

6. Pemasaran

7. Bantuan Profesional

5.2 FAKTOR-FAKTOR PENYUMBANG UNTUK MEMULAKAN PERNIAGAAN

1. Modal	2. Kemahiran	3. Lokasi yang sesuai
<ul style="list-style-type: none">▪ Perlu sentiasa mencukupi▪ Diperolehi daripada sumber pembiayaan dalaman dan luaran	<ul style="list-style-type: none">▪ Perlu lengkap dengan pengetahuan & kemahiran Cth: Pengurusan kewangan,, pemasaran produk, penggunaan sosial media secara berkesan▪ Kemahiran ICT- dapat memanfaatkan teknologi terkini, luaskan rangkaian perniagaan, kukuhkan kedudukan kewangan dan luaskan perniagaan ke peringkat antarabangsa	<ul style="list-style-type: none">▪ Penting dalam menentukan kos yg dikeluarkan & samada berpotensi utk raih untung▪ Ciri – lokasi yg mempunyai tumpuan ramai, hamper dgn pelanggan dan pembekal, ada kemudahan infrastruktur dan mudah dikunjungi

5.2 FAKTOR-FAKTOR PENYUMBANG UNTUK MEMULAKAN PERNIAGAAN

4. Stok

- ialah barang simpanan utk dijual. Terdiri drpd:
 - a. Stok Bergerak Pantas**
 - Dijual dgn cepat
 - Cth, brg keperluan harian- sayur ikan
 - Risiko rendah- dapat elakkan masalah stok luput, busuk atau using
 - b. Stok Bergerak Perlahan**
 - Ambil masa utk dijual
 - Cth: perabot, kereta mewah
 - Risiko tinggi
 - Cth: mudah rosak, ketinggalan zaman krn disimpan lama.

5. Latihan

- Melengkapkan diri dgn imu & kemahiran supaya berdaya maju&berdaya saing
- Mengikuti kursus sprt pengurusan aliran tunai, perakuanan dan pengurusan kewangan dll.

6. Pemasaran

- Melibatkan urusan-urusan sblm jualan seperti kajian, pembangunan produk, kualiti, penetapan harga, pengagihan produk, pembungkusan dll.
- Tujuan:
- Meningkatkan jualan, membuat penjenamaan produk, perkenal produk sedia ada dan memastikan produk sampai ke tangan pengguna

7. Bantuan profesioanal

- Merupakan sokongan berbentuk kewangan dan bukan kewangan
- Agensi Kerajaan dan badan berkanun
 - bantuan dalam bentuk pinjaman modal dan subsidi seperti:
 - A) agensi kerajaan
 - Kementerian pertanian dan Asas Tani (MOA)
 - B) Badan Berkanun
 - Majlis Amanah rakyat (MARA)

STRATEGI PEMASARAN

a) Sasaran Pasaran

Perlu mengetahui ciri-ciri dan kehendak kumpulan pengguna tertentu utk memasarkan produk dan perkhidmatan dengan lebih berkesan

b) Campuran Pemasaran (4 p')

Produk

- ❑ Terdiri daripada barang atau perkhidmatan

Tempat (place)

- ❑ Strategi tempat dan saluran pengedaran untuk menyalurkan produk/perkhidmatan kpd rakyat

Harga (price)

- ❑ Penetapan harga melibatkan semua kos yang terlibat spt. Kos operasi, pengeluaran, pentadbiran, pengiklanan dll

Promosi

- ❑ Merupakan bentuk komunikasi utk memberitahu, memujuk pengguna membeli produk/perkhidmatan yg dikelurakan.

5.3 KELEBIHAN BERNIAGA SEBAGAI SATU PELUANG KERJAYA

Matlamat Peribadi

1

Objektif Perniagaan

2

Keberuntungan
Perniagaan

3



5.3 KELEBIHAN BERNIAGA SEBAGAI SATU PELUANG KERJAYA

1. Matlamat Peribadi

- Untuk mencari rezeki menyara hidup diri & keluarga
- Dapat membentuk personality – sikap yakin diri, optimistic, tabah, berani mengambil risiko
- Pengurusan masa lebih fleksibel – bebas urus jadual kerjaya & kehidupan harian

2. Objektif Perniagaan

- Sediakan banyak peluang pekerjaan
- Hasilkan pelbagai produk & perkhidmatan berkualiti
- Kurangkan kebergantungan terhadap barang import
- Tingkatkan pembangunan sesuatu Kawasan

3. Keberuntungan Perniagaan

- Meluaskan pasaran
- Memantapkan imej perniagaan
- Melaksanakan tanggungjawab sosial
- Penggunaan peralatan dan teknologi terkini



Tamat

cg Siti Aishah@smkrp