



KEMENTERIAN
PENDIDIKAN
MALAYSIA

PROGRAM SPECIAL SOCIAL ENTREPRENEUR @ HIGHER EDUCATION



UPM
UNIVERSITI PUTRA MALAYSIA
BERJAYA BERSEMANGAT



USM
UNIVERSITI SAINS MALAYSIA



UNIVERSITI SAINS ISLAM MALAYSIA
NATIONAL ISLAMIC UNIVERSITY OF MALAYSIA



UniSZA
UNIVERSITI SULTAN ZAINAL ABIDIN



UniMAP
UNIVERSITI
MALAYSIA
PERLIS

PENGENALAN

- ❖ Program ini merupakan program keusahawanan sosial bagi membantu golongan OKU agar mendapat pendedahan mengenai ilmu keusahawanan serta dapat membantu mereka untuk menjana pendapatan sendiri.

- ❖ Program ini akan melibatkan lima buah institusi pengajian tinggi:
 - i. Universiti Putra Malaysia (UPM) – Penyelaras Program
 - ii. Universiti Sains Malaysia (USM)
 - iii. Universiti Sains Islam Malaysia (USIM)
 - iv. Universiti Sultan Zainal Abidin (UniSZA)
 - v. Universiti Malaysia Perlis (UniMAP)



OBJEKTIF



Mentransformasi minda komuniti Orang Kurang Upaya (OKU) untuk menceburi bidang keusahawanan.

Membuka peluang perkerjaan untuk golongan Orang Kurang Upaya (OKU)

- 01 Memberi pendedahan asas mengenai ilmu keusahawanan
- 02 Membantu komuniti di kalangan Orang Kurang Upaya (OKU) untuk memulakan dan mengembangkan perniagaan.
- 03
- 04



FASA PELAKSANAAN

LAWATAN KE PUSAT JAGAAN ORANG KURANG UPAYA (OKU)

Penyertaan :

Urusetia Program

Aktiviti : Lawatan serta perbincangan bersama pengurusan tentang aktiviti program serta golongan OKU yang sesuai untuk mengikuti program SE@HE

Tempoh Masa : 1 hari

BENGKEL TOT INDUK IPTA

Penyertaan :

2 orang wakil setiap IPTA yang terlibat

Pengisian:-

Taklimat pelaksanaan program dan modul

Modul Special SE@HE

- a) Special ++
- b) Asas Memulakan Perniagaan
- c) Pemasaran Kreatif
- d) Kendalian Wang Peniagaan

Tempoh Masa : 2 hari, 1 malam

PELAKSANAAN PROGRAM DI IPTA

Penyertaan setiap IPTA :

- 21 komuniti OKU
- 7 pelajar OKU

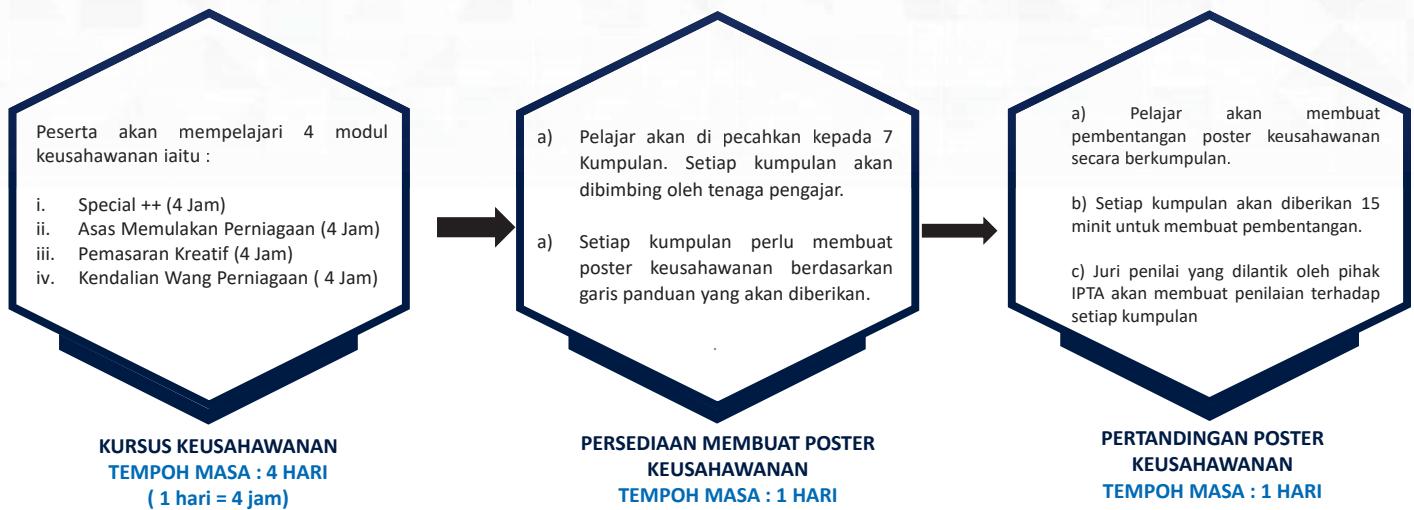
Aktiviti :

- Kursus/ Bengkel Keusahawanan
- Pertandingan idea perniagaan

Tempoh Masa : 2- 4 Bulan
(mengikut kesesuaian IPTA)



PELAKSANAAN PROGRAM DI SETIAP IPTA



** Perjalanan waktu kuliah untuk modul serta selang masa setiap fasa adalah mengikut kesesuaian Universiti yang terlibat
** Tempoh tamat program Bulan April 2019



PERTANDINGAN IDEA PERNIAGAAN



A. PERTANDINGAN IDEA PERNIAGAAN

- Peserta akan dibahagikan kepada 7 kumpulan (3 Komuniti OKU = seorang pelajar OKU)
- Peserta akan membuat sebuah poster keusahawanan yang akan dibantu oleh setiap pelajar dan akan membuat pembentangan secara berkumpulan
- Poster tersebut adalah berdasarkan perniagaan komuniti OKU atau idea produk/perkhidmatan yang ingin mereka ceburi.
- Sesi perjumpaan akan diadakan untuk persediaan pelajar menyediakan poster keusahawanan



PERTANDINGAN IDEA PERNIAGAAN



B. GARIS PANDUAN POSTER KEUSAHAWANAN

- Poster bersaiz A1
- Poster adalah dalam Bahasa Melayu
- Poster perlu mengandungi elemen berikut :
 - i. Produk
 - ii. Gambar produk
 - iii. Jenama
 - iv. Logo
 - v. Nama ahli kumpulan dan gambar kumpulan secara kreatif
 - vi. Keunikan Produk
 - vii. Harga
 - viii. No. telefon untuk dihubungi
 - xi. Tagline



PERTANDINGAN IDEA PERNIAGAAN



C. HADIAH PERTANDINGAN

- Tempat Pertama : RM 150 dan Sijil
- Tempat Kedua : RM 100 dan Sijil
- Tempat ketiga : RM 80 dan Sijil
- Saguhati (4 kumpulan) : RM 50 dan Sijil



PERANAN PELAJAR

- ✓ Mempelajari ilmu keusahawanan berdasarkan modul
- ✓ Membantu komuniti OKU menghasilkan poster pertandingan
- ✓ Membuat pembentangan



KRITERIA PELAJAR

- ✓ Pelajar yang mengambil pengajian di peringkat Ijazah
- ✓ Peserta yang mengalami kecacatan fizikal sahaja
- ✓ Memberi komitmen semasa program berlangsung
- ✓ Tidak mempunyai sebarang masalah pembelajaran



KRITERIA KOMUNITI OKU

- ✓ Peserta yang mengalami kecacatan fizikal sahaja
- ✓ Memberi komitmen semasa program berlangsung
- ✓ Tidak mempunyai sebarang masalah pembelajaran



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION



OBJEKTIF MODUL



1. Membentuk jati diri dikalangan golongan muda kelainan upaya ke arah menjalankan perniagaan secara kecil-kecilan
2. Memupuk semangat keusahawanan agar lebih kreatif dan inovatif dalam menjalankan aktiviti perniagaan bagi golongan muda kelainan upaya
3. Menerangkan kepentingan kerja berpasukan bagi menghasilkan output yang lebih efisien

**Special Social
ENTREPRENEUR**
@HIGHER EDUCATION

JADUAL

MASA	TAJUK
8.30 am - 8.45 am	Nyanyian lagu ‘Gemuruh Jiwa’
8.45 am - 9.15 am	Usahawan Berjaya
9.15 am – 10.00 am	Aktiviti dalam kelas 1
10.00 am - 10.30 am	Rehat
10.30 am - 11.00 am	Hobi & Perniagaan
11.30 am - 12.00 pm	Kerja Berpasukan
12.00 pm – 1.00 pm	Aktiviti dalam kelas 2

**Special Social
ENTREPRENEUR**
@HIGHER EDUCATION

PETA MINDA



Social ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

Lagu ‘Gemuruh Jiwa’ di nyanyikan bersama untuk membangkitkan rasa semangat dalam diri peserta masing-masing

GEMURUH
- Faizal Tahir

USAHAWAN BERJAYA



ILMU



IDEA/ INOVASI



SEMANGAT



MODAL



KEPERCAYAAN



KAWAN/ KENALAN

Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

AKTIVITI 1

Ceritaku

- Peserta akan diberikan kertas A4 seorang
- Peserta dikehendaki melakarkan sesuatu yang dapat menggambarkan diri mereka. Masa diberikan selama 15 minit.
Contoh: bola, bintang, lilin, lampu, pokok dan sebagainya.
- Peserta akan menceritakan mengenai lakaran tersebut secara ringkas selama 1-4 minit.



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

HOBI DAN PERNIAGAAN

1) HOBI : MENJAHIT

- *Hobi saya menjahit*
- *Menjahit adalah menyeronokkan*
- *Saya pernah tidak tidur kerana menjahit*
- *Saya seronok dan berminat terhadap apa yang saya pelajari*
- *Saya yakin yang dapat sediakan pakaian dengan kualiti yang baik*
- *Saya suka lihat orang lain cantik*
- *Saya teliti dan cermat semasa menjahit*
- *Saya seorang yang berdikari dan sedia menerima teguran*
- *Sekiranya tersalah ukur, saya sedia membuatnya semula sehingga pelanggan berpuas hati*
- *Walaupun pandai menjahit saya sentiasa mencari peluang untuk menambah kemahiran*
- *Membuat kedai jahitan adalah impian saya*
- *Saya yakin kemahiran ini boleh membuat hidup saya lebih senang*



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

2) HOBI : MENANGKAP GAMBAR/PHOTO

- Di framekan mengikut kehendak pelanggan
- Frame boleh di ilhamkan menggunakan barang terpakai



3) HOBI : MENDAKI GUNUNG

- Pakej mendaki gunung
 - Penerangan sepanjang pendakian
 - Photo kenangan sepanjang pendakian



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

KERJA BERPASUKAN



AKTIVITI 2

Cabaran 'WOW Kelabu'



- Menggunakan barang terpakai, peserta dikehendaki berbincang dan membangunkan struktur **gajah** yang tegap dan paling tinggi
- Bahan-bahan yang diberikan: surat khabar lama, straw, botol minuman kosong/baru. Peserta juga boleh memilih dua benda disekeliling mereka sebagai bahan tambahan.



OBJEKTIF MODUL



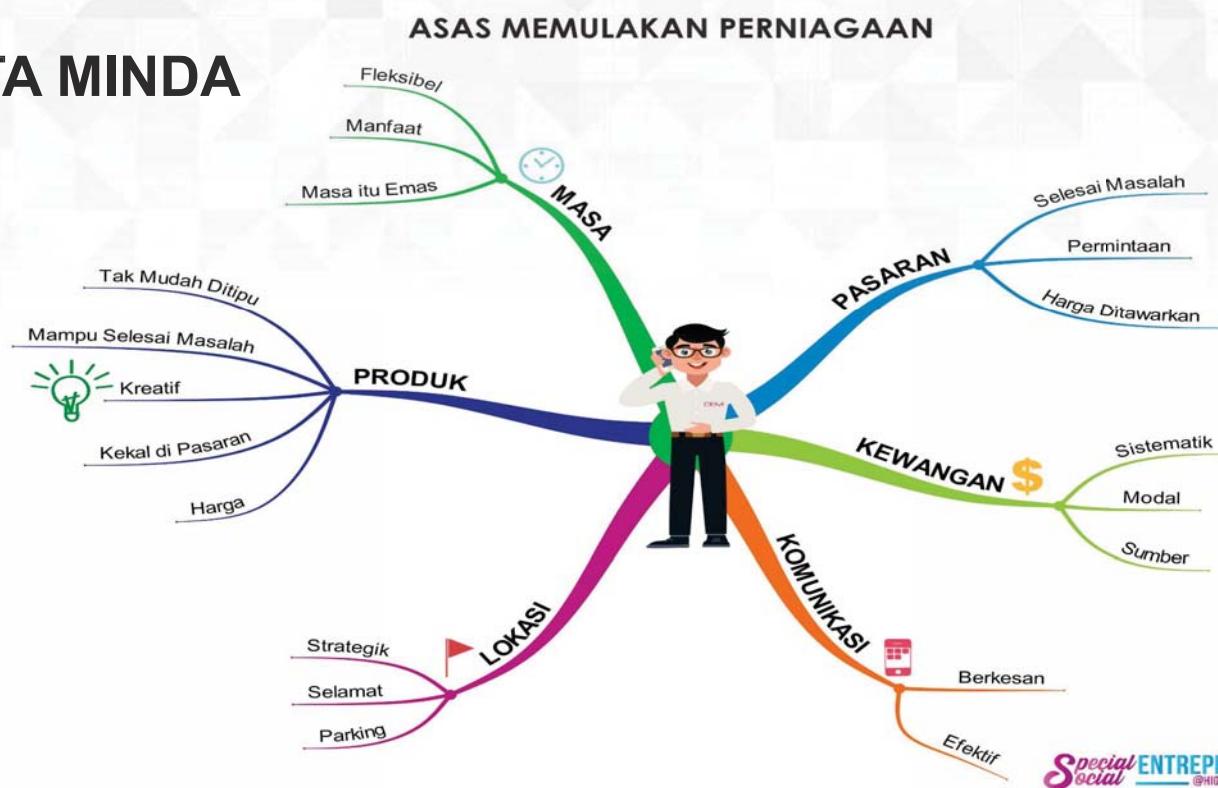
1. Memperkenalkan perkara asas yang penting sebelum memulakan perniagaan
2. Menerangkan tentang kepentingan pemilihan lokasi serta kepentingan setiap keunikan produk atau perkhidmatan
3. Menerangkan kepentingan komunikasi berkesan dalam perniagaan bagi menghasilkan output yang lebih efisien

JADUAL

MASA	TAJUK
8.30 am - 9.30 am	Asas memulakan perniagaan
9.30 am - 10.00 am	Aktiviti dalam kelas 1
10.00 am - 10.30 am	Rehat
10.30 am - 11.30am	Kreativiti dan inovasi
11.30 am - 12.00 pm	Pemilihan lokasi perniagaan
12.00 pm – 1.00 pm	Aktiviti dalam kelas 2

Special Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

PETA MINDA



Special Social ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

4 PERKARA ASAS SEBELUM MEMULAKAN PERNIAGAAN



Special Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

AKTIVITI 1

- Video bertajuk '*Mother, a daughter and a pineapple*' digunakan sebagai perkongsian dalam mencetus dan membuka minda usahawan muda kelainan upaya
- Ketam dan Arnab

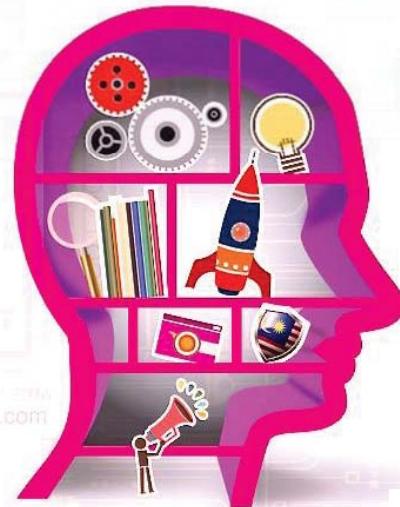


Special Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

KREATIVITI & INOVASI

➤ Tingkatkan kreativiti

- *brainstorming*
- Produk gandingan (*Attribute listing*)
- Keterbalikkan Masalah (*Problem reversal*)



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

Kata-kata yang menghalang idea untuk berkembang

- Ahh... kita sudah cuba buat dahulu...tak berjaya
- Tak perlulah Banyak orang tak suka nanti
- Rasanya... inilah idea yang paling tak bernas saya dengar

Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

PERIBAHASA MELAYU USAHAWAN MESTI SENTIASA INGAT :

1. Jika Tidak Dipecahkan Ruyung, Dimana Boleh Mendapat Sagunya

Maksudnya : Tiada jalan mudah untuk berjaya

2. Hendak Seribu Daya, Tak Hendak Seribu Dalih

Maksudnya : Tiada “tapi....” dan terus berusaha jika benar-benar mahu

3. Alah Bisa, Tegal Biasa

Maksudnya : ulang dan ulang sesuatu hingga yang susah menjadi mudah

4. Berakit-rakit Ke Hulu, Berenang –Renang Ketepian, Bersakit-sakit Dahulu Bersenang-senang Kemudian

Maksudnya : menghadapi kesusahan terlebih dahulu sebelum datangnya kejayaan



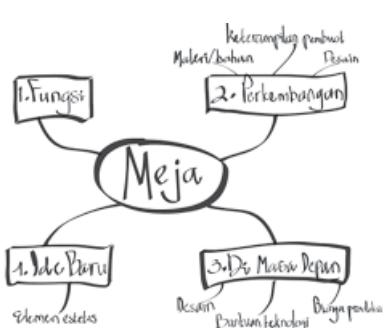
PEMILIHAN LOKASI PERNIAGAAN

- AKSES
- PESAING
- PARKIR
- KOS



AKTIVITI 2

- Peta minda : YES... My Future (Young Entrepreneur Special)
- Peserta menghasilkan peta minda yang kreatif tentang diri sendiri dan masa hadapan sebagai usahawan dengan idea yang mantap



Special Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION



Special Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

VIDEO



Lagu : Hall of Fame
<http://youtube.com/watch?v=NH7I79fLiSw>



OBJEKTIF MODUL



- Memperkenalkan beberapa konsep asas dalam pemasaran: sasaran pelanggan, permintaan pengguna, promosi dan penjualan
- Mendedahkan beberapa taktik popular dalam pemasaran untuk perniagaan kecil: promosi jualan, pembungkusan, iklan



JADUAL

MASA	TAJUK
8.30am - 9.30 am	Konsep Asas Pemasaran
9.30am - 10.00am	Aktiviti dalam kelas 1
10.00am – 10.30am	Rehat
11.00-12.00pm	Taktik pemasaran popular
12.00-1.00pm	Aktiviti dalam kelas 2



PETA MINDA

MODULE 3 : PEMASARAN KREATIF



KONSEP ASAS PEMASARAN



APA ITU PEMASARAN?

Mempengaruhi
keputusan
pembelian pengguna

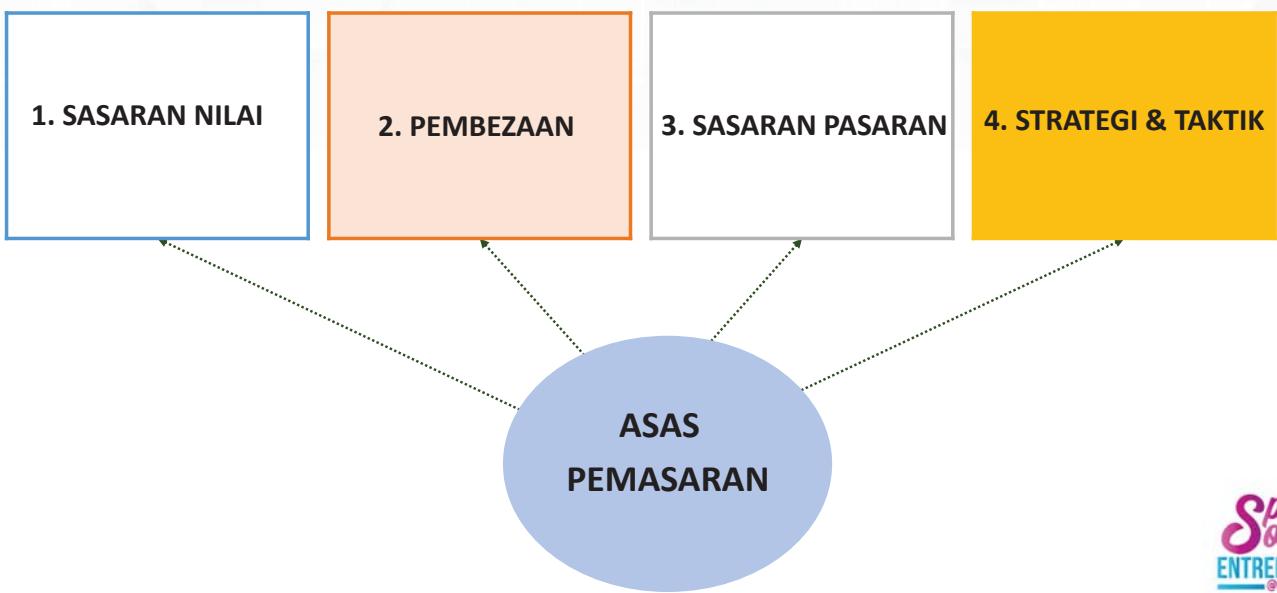
Menjual

Melayan sasaran
pasaran anda



40

ASAS PEMASARAN



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

1. SARANAN NILAI

- MANFAAT/NILAI KEPADA SASARAN PASARAN

Contoh: Gunakan tanpa Was-was

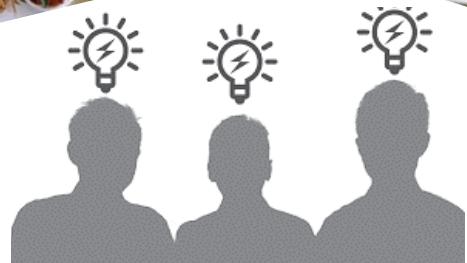


- KEPERLUAN **vs.** KEHENDAK

Contoh:

Lapar? Nak makan apa?

Nasi/Roti canai/Mee goreng/Roti?



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

Produk Baharu?



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

Nilai Tambah: Pembungkusan



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

2. PEMBEZAAN

- ✓ APA DITAWARKAN OLEH PESAING TERDEKAT?
- ✓ BAGAIMANA ANDA BERBEZA DARI PESAING TERDEKAT?
- ✓ PEMBEZAAN DARI SEGI:
 - a) Ciri produk – kualiti, pembungkusan, prestasi, fungsi, rekabentuk, stail, dll.
 - b) Harga produk
 - c) Tempat
 - d) Servis
 - e) Personel



Pembezaan



Unique Selling Proposition: Apple-be Different

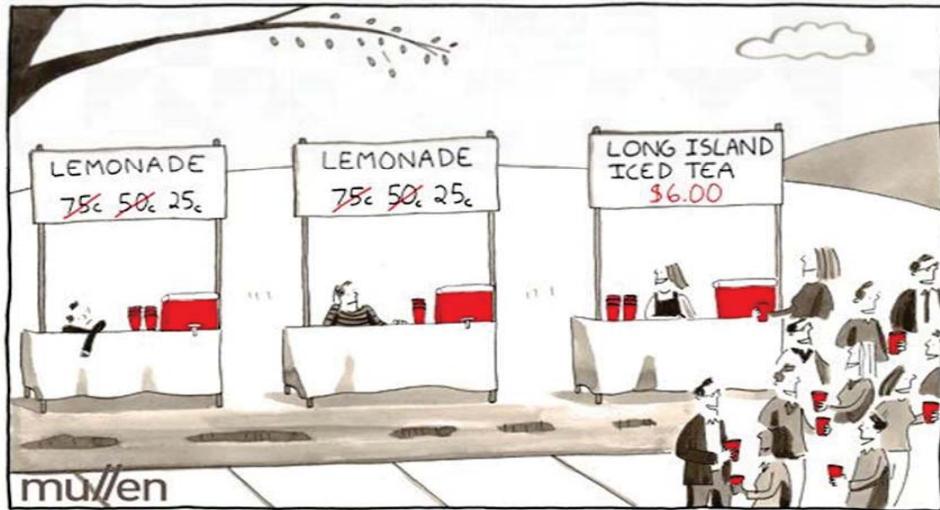


Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

Kelebihan Bersaingan: Domino's



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION



CREATED BY marketoon studios

Special Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

3. SASARAN PASARAN

- Siapa?
- Ciri/latarbelakang: demografi
- Gelagat pengguna:
 1. Faktor mempengaruhi pembelian
 2. Mengapa beli?
 3. Bagaimana beli?
 4. Di mana beli?

Special Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

...kerana pelanggan adalah berbeza

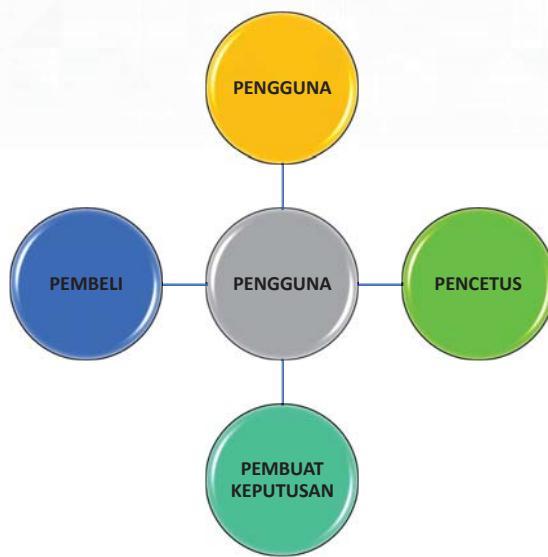


Some birds like it horizontal, some like it vertical



**Special Social
ENTREPRENEUR**
@HIGHER EDUCATION

SIAPA YANG MEMPENGARUHI PEMBELIAN?



**Special Social
ENTREPRENEUR**
@HIGHER EDUCATION

4. STRATEGI PEMASARAN



CAMPURAN PEMASARAN 4Ps

1. Produk
2. Promosi
3. Harga
4. Tempat

AKTIVITI 1

- Pilih satu produk, kenalpasti dan bincangkan dalam kumpulan:
- permintaan dan keutamaan pelanggan
- komponen produk
- saranan penjualan unik (unique selling proposition)

TAKTIK PEMASARAN

01 PRODUK



- Jenama, logo, tagline
- Pembungkusan
- Kualiti

02 PROMOSI



- Objektif : memberitahu, mengingatkan, memujuk
- Sasaran audien: pengguna baharu, pengguna sedia ada, pengguna setia, bukan pengguna
- Campuran promosi: iklan, promosi jualan, publisiti, penjualan perorangan dan lain-lain

03 HARGA



- Titik pulang modal
- Harga jualan, pendapatan, keuntungan

04 TEMPAT



- Akses
- Penghantaran



CONTOH PELAKSANAAN

- OBJEKTIF PEMASARAN: jualan \$250 sehari
- Sasaran pasaran: wanita umur >30 tahun
- Strategi: menawarkan produk sedia ada kepada pengguna baharu
- TAKTIK:
 - Produk – kuantiti, kualiti, jenama, pembungkusan
 - Harga
 - Promosi
 - Tempat



CONTOH PENGIRAAAN

Item	Harga jualan seunit (per 500g)	Kuantiti dijual(pack)	Hasil	Kos per unit	Kos jualan	Keuntungan
cendawan grade A	5	20	100	2.5	50	50
cendawan grade B	7	20	140	2.5	50	90



CONTOH PELAN PROMOSI



AKTIVITI 2

- Adakan aktiviti promosi untuk produk anda melalui iklan bercetak:
 - Jenama
 - Logo
 - Pembungkusan
 - Mesej
 - Sasaran audien



VIDEO

Be the greatest!



Lagu : The Greatest

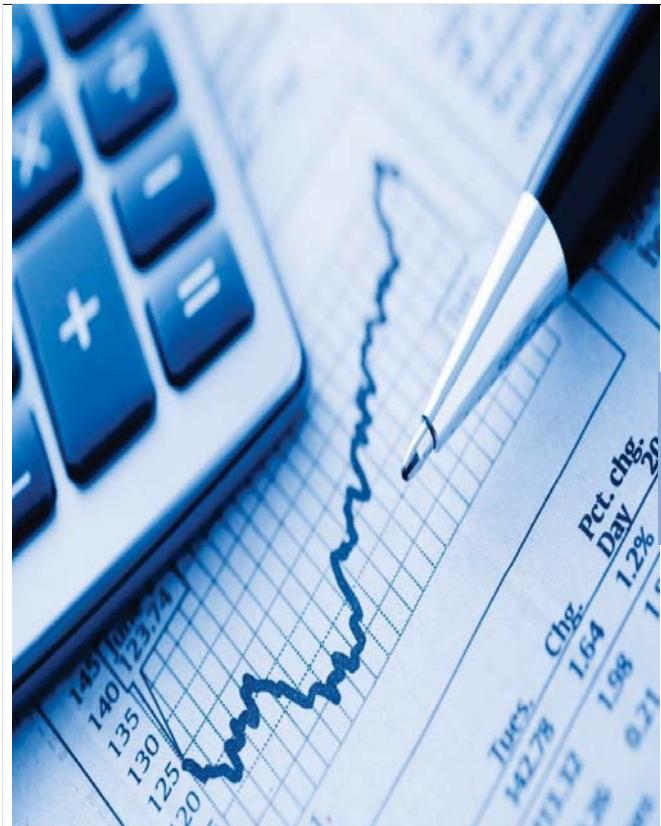
<http://youtube.com/watch?v=JwDO7VUZ8Fc>

VIDEO



Lagu : Try Everything
<http://youtube.com/watch?v=nX5gd4GXcv0>

61



A graphic overlay featuring three interlocking gears in the background. In the center, there is a blue rectangular box containing the text "KENDALIAN WANG PERNIAGAAN". In the top right corner of the slide, there is a logo for "Special Social ENTREPRENEUR @HIGHER EDUCATION".

OBJEKTIF MODUL



- Memperkenalkan beberapa konsep asas dalam kewangan: modal perolehan, pembelian aset, kos perbelanjaan dalam perniagaan dan untung-rugi dalam perniagaan.
- Mendedahkan beberapa teknik pengiraan wang dalam belian dan jualan untuk perniagaan kecil: mengenalpasti kos daam jualan dan mengira untung dan rugi dalam perniagaan



JADUAL

MASA	TAJUK
8.30am - 9.30 am	Konsep Asas Kewangan
9.30am - 10.00am	Aktiviti dalam kelas 1
10.00am – 10.30 am	Rehat
11.00am - 12.00 pm	Pengiraan Untung dan Rugi
12.00am - 1.00pm	Aktiviti dalam kelas 2



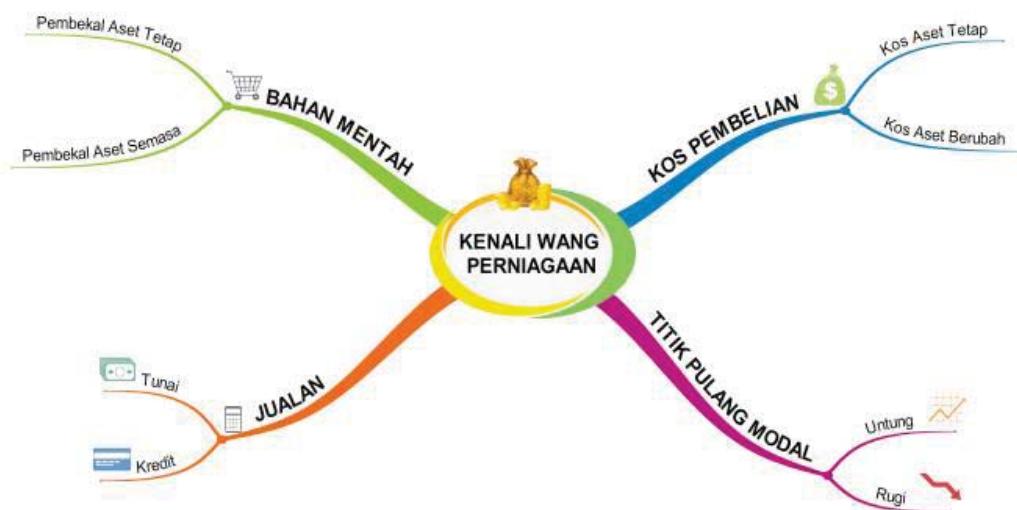
VIDEO



The Real Reason Toys "R" Us Is Going Under
<http://youtube.com/watch?v=0r1wzBMkkVk&t=22s>

Special Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

PETA MINDA



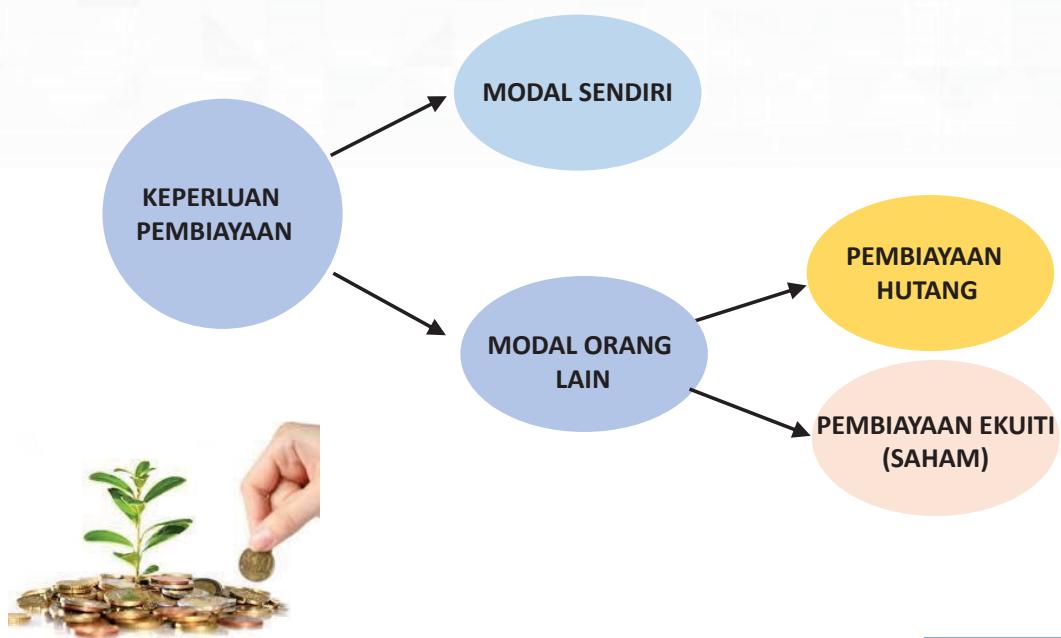
Special Social ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

AKTIVITI BERKUMPULAN

- Bayangkan anda menang wang berjumlah RM 1000 (Ringgit Malaysia : Seribu)
- Senaraikan apa yang anda mahu belanjakan dengan wang tersebut dalam sekeping kertas A4



MODAL PERNIAGAAN



PERBEZAAN ANTARA KEPERLUAN DAN KEMAHUAN

KEPERLUAN	KEHENDAK
<ul style="list-style-type: none">Mesti dipenuhi untuk terus hidup (makanan, pakaian, rumah)Sama untuk semua orang	<ul style="list-style-type: none">Untuk hidup dengan lebih selesa (kereta, tilam, TV)Berbeza ikut taraf hidup
<ul style="list-style-type: none">Tuntutan semulajadi	<ul style="list-style-type: none">Dari pengalaman
<ul style="list-style-type: none">Mudah dipuaskan	<ul style="list-style-type: none">Tidak terhad
<ul style="list-style-type: none">Mengikut peringkat - Maslow	<ul style="list-style-type: none">Tiada keutamaan



JENIS PENDAPATAN INDIVIDU

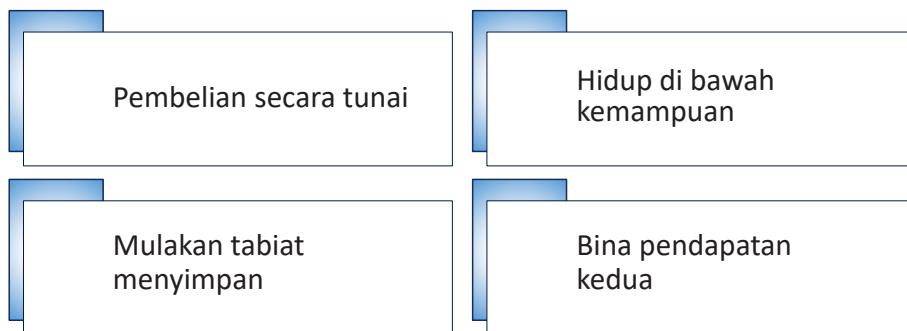
- Pendapatan individu ialah jumlah pendapatan yang diterima oleh seseorang individu dalam suatu tempoh masa tertentu.
- Pendapatan individu perlu diambil kira upah, sewa, faedah dan segala bayaran yang diperlukan
- Pendapatan individu perlu diambil kira upah

RUMUSAN

$$\text{Pendapatan individu} = \text{Hasil} - \text{Kos barang dijual} - \text{belanja operasi}$$



PRINSIP ASAS KEWANGAN PERIBADI



LANGKAH-LANGKAH MENGURUS KEWANGAN

Menulis rancangan perbelanjaan anda.



Menetapkan matlamat kewangan anda.



Menilai tabiat berbelanja anda



Menjejaki ke mana perginya wang anda.



LANGKAH-LANGKAH MENGURUS KEWANGAN



1. MENETAPKAN MATLAMAT:

- Matlamat kewangan anda seharusnya menggambarkan perkara yang anda ingin kecapi dengan wang anda dalam jangka masa tertentu.
- Penetapan matlamat ini akan membantu anda memahami nilai sebenar wang dan menggalakkan anda untuk berbelanja dengan lebih bijak



2. MENJEJAKI KEMANA PERGINYA WANG ANDA:

- Membuat perancangan untuk berbelanja dengan baik agar matlamat mudah dicapai
- Rancang kewangan dalam masa yang terdekat untuk mengenal pasti tabiat berbelanja
 - i. Kemana dan bagaimana anda membelanjakan wang anda.
 - ii. Berapa banyak hutang anda setiap bulan.
 - iii. Berapa baki wang yang masih tinggal dipenghujung bulan.





3. MEMANTAU TABIAT BERBELANJA:

- Bajet akan membantu anda merancang kewangan. Anda boleh mengesan ke mana duit anda dibelanjakan seterusnya mengelakkan kebanyakan perbelanjaan tersebut dan mula merancang simpanan anda dan tabiat belanja.



4. SEDIAKAN BAJET BULANAN ANDA.

- Pelan perbelanjaan atau bajet akan membantu anda merancang kewangan. Anda boleh mengesan ke mana duit anda dibelanjakan seterusnya mengelakkan banyak berbelanja dan mula merancang simpanan anda.

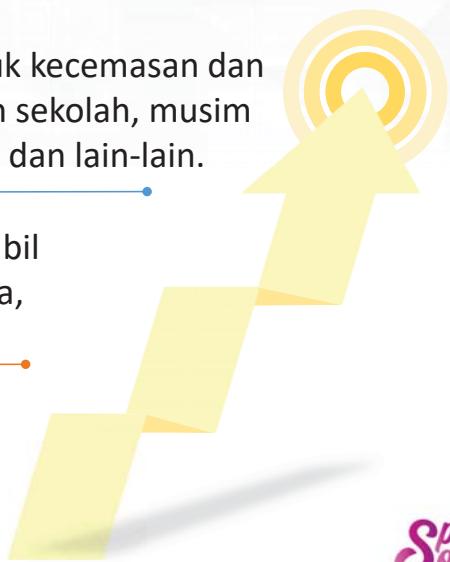


Mulakan Pelan Perbelanjaan Anda Dengan Panduan Mudah Berikut

1 Tentukan jumlah pendapatan bulanan anda.

2 Jumlahkan perbelanjaan termasuklah bil bulanan, bayaran balik pinjaman, sewa, perbelanjaan bulanan dan lain-lain.

3 Ketepikan sejumlah wang untuk kecemasan dan perbelanjaan bermusim (yuran sekolah, musim perayaan, cukai jalan, insurans dan lain-lain).



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

TIP-TIP KAWALAN HUTANG



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

CARA BERHUTANG

Bayaran pinjaman mesti dibayar balik dalam tempoh yang ditetapkan

Jika terlalu bergantung dengan hutang, akan hadapi masalah membayar balik

Terlalu banyak hutang akan menyukarkan untuk membuat pinjaman pada masa hadapan

Pembentangan secara berhutang akan menggugat perniagaan semasa kesukaran atau prestasi perniagaan merosot

Hutang akan menghalang perniagaan untuk berkembang

Aset perniagaan boleh dibuat cagaran kepada peminjam

KOS PELAKSANAAN PROJEK



1. PEMBELIAN ASET

- ✓ Bangunan Pejabat/Kilang
- ✓ Mesin dan peralatan
- ✓ Alat pejabat
- ✓ Kenderaan



Special Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

2. MODAL KERJA

- Wang yang diperlukan untuk menampung segala perbelanjaan bagi menghasilkan jualan/perkhidmatan
- Sebagai ukuran kepada syarikat bagi menentukan kemampuan untuk meneruskan perniagaan atau tidak

Special Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

3. KEPERLUAN TUNAI LAIN

DEPOSIT

- Wang Pendahuluan yang perlu dibayar untuk mendapatkan kemudahan awam seperti;
 - bekalan air,
 - letrik,
 - Telefon
 - sewa bangunan / tapak/ ruang niaga

PERBELANJAAN PRA-OPERASI

- Pendaftaran lesen perniagaan,
- Belanja guaman, perkhidmatan profesional,
- Bayaran mengikut latihan dan kursus yang berkaitan dengan perniagaan yang bakal diceburi dan
- Duti setem.



4. PERBELANJAAN LUAR JANGKA

- Wang yang diperuntukan untuk menampung perkara-perkara yang tidak diduga akan berlaku semasa perniagaan mula beroperasi
- Peruntukan perbelanjaan luar jangka adalah antara 5% hingga 10% daripada ketiga-tiga elemen didalam KPP: pelaburan aset tetap, modal pusingan dan perbelanjaan-perbelanjaan lain.
- Biasanya usahawan menggunakan budi bicara dalam menentukan jumlah peruntukan ini.



AKTIVITI 1

- Bincang dalam kumpulan perniagaan yang akan dijalankan (pilih produk)
- Catitkan bahan-bahan yang diperlukan di dalam perniagaan
- Asingkan kos semasa dan kos tetap yang menjadi tanggungan



LANGKAH LANGKAH PERMULAAN DALAM PERNIAGAAN

ASET TETAP

- Semua aset yang diperoleh bukan untuk dijual tetapi digunakan untuk menghasilkan pendapatan.



LANGKAH LANGKAH PERMULAAN DALAM PERNIAGAAN

ASET SEMASA

- Aset yang mudah cair, iaitu aset yang mudah ditukar kepada wang tunai dalam masa yang singkat.



**Special Social
ENTREPRENEUR**
@HIGHER EDUCATION

ALIRAN TUNAI

Aliran tunai yang masuk dan aliran tunai keluar dalam sesuatu perniagaan/ organisasi

Aliran Masuk

- 1) Pinjaman Bank (modal)
- 2) Jualan
- 3) Simpanan
- 4) Overdraf

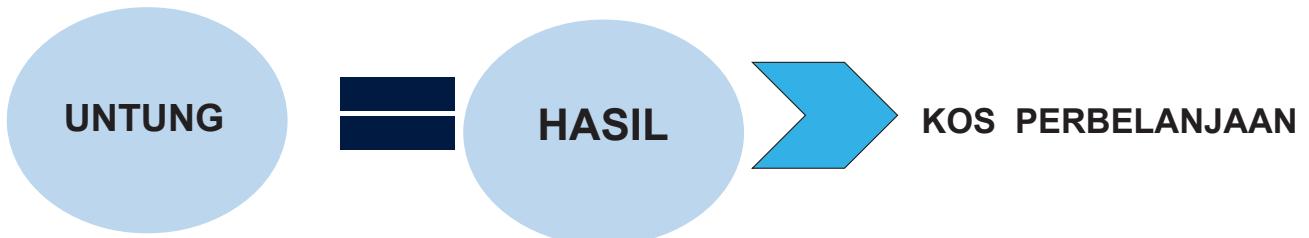
Aliran Keluar

- 1) Kos Jualan (bayar supplier belian barang)
- 2) Gaji / Elaun
- 3) Bil Utiliti / Sewa Pejabat
- 4) Bayar Loan / Interest Bank / Caj Bank
- 5) Beli peralatan pejabat / aset

**Special Social
ENTREPRENEUR**
@HIGHER EDUCATION

APA ITU UNTUNG?

Untung adalah kos dan faedah atau hasil atas nilai wang ringgit di mana hasil yang diperoleh dari sesuatu usaha melebihi dari kos yang dikeluarkan.



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

APA ITU RUGI?

Kerugian akan terjadi apabila faedah atau hasil dari jualan yang diperoleh rendah dari kos yang dikeluarkan.



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

KONSEP ASAS PENYATA ALIRAN TUNAI



Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

APA ITU KOS/BELANJA

Kos atau belanja ialah segala perbelanjaan yang dikeluarkan dalam menjalankan sesuatu kegiatan berbentuk ekonomi seperti pertanian, perniagaan dan perusahaan

Special
Social
ENTREPRENEUR
@HIGHER EDUCATION

KOS YANG TERLIBAT DALAM BIDANG PERNIAGAAN

KOS TETAP

Kos yang tidak berubah dengan perubahan unit yang dikeluarkan

Seperti sewa, gaji, susut nilai dan lain-lain.

KOS BERUBAH

Kos yang berubah mengikut bilangan unit yang dikeluarkan

Seperti bahan mentah barang jualan (cost of goods sold) dan lain-lain



PERBELANJAAN DALAM BIDANG PERNIAGAAN

Belanja Operasi

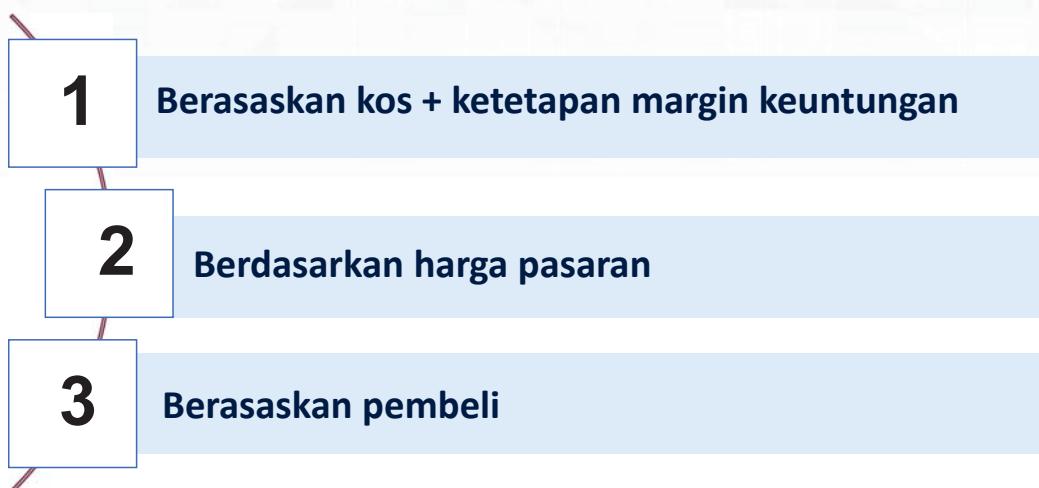
Segala belanja yang terlibat dalam proses mendapatkan hasil seperti upah, gaji, sewa, pengangkutan, penyelenggaraan, insuran, iklan, bil utiliti dan lain-lain

Belanja Bukan Operasi

Belanja yang dibuat selain dari aktiviti utama seperti derma, zakat, sumbangan, kerugian dan penjualan harta tetap dan lain-lain



PENENTUAN HARGA



TITIK PULANG MODAL

- a) Mengenal pasti kos berubah (per kg) – Bahan Mentah/kos langsung
- b) Mengenal pasti kos kos tetap(setiap bulan)
- c) Kos barang dijual (per kg)
- d) Harga Jualan (per kg)
- e) Margin Keuntungan Kasar
- f) Titik Pulang Modal



AKTIVITI 2

1. Mengenalpasti kos semasa dan kos tetap dalam membeli bahan mentah
2. Tentukan harga jualan
3. Kirakan Titik Pulang Modal.

TERIMA KASIH