

KERTAS KERJA

Siap Berniaga

Dalam 10 Hari

Nota penting: Kertas Kerja tersedia bagi sesetengah modul tertentu sahaja.



MODULE 1**Sediakah anda menjadi seorang Usahawan? Ujian Keusahawanan anda.....**

Kajian terhadap usahawan usahawan berjaya telah membuktikan banyak persamaan ciri-ciri – latar belakang keluarga, pengalaman, motivasi, keyakinan diri, tabiat diri, kepercayaan serta minda.

Adakah anda juga mempunyai persamaan seperti mereka? Apakah tahap persediaan anda dalam menjadi seorang usahawan berjaya?

Ujian yang anda akan lakukan ini tidak akan memastikan kejayaan seseorang – tetapi ia akan memberikan anda satu gambaran di mana terletaknya tahap persediaan anda untuk menjadi seorang usahawan. Ke semua kemahiran-kemahiran keusahawanan ini boleh dipelajari.

Ujian ini adalah untuk melihat perbezaan di antara usahawan-usahawan yang berjaya berbanding diri anda.

Campur atau Tolak markah anda ketika menjawab soalan di bawah:

1. Kajian menunjukkan peratusan yang tinggi usahawan – usahawan adalah anak kepada pendatang yang berhijrah ke Singapura/Malaysia. Adakah ibubapa atau datuk dan nenek anda berhijrah ke Singapura/Malaysia?

Ya Tidak

2. Usahawan – usahawan berjaya kebanyakannya bukan antara pelajar terbaik di sekolah mereka. Adakah anda antara pelajar terbaik di sekolah anda?

Ya Tidak

3. Usahawan – usahawan tidak mempunyai minat dalam aktiviti kumpulan di sekolah mereka. Adakah anda berminat dalam aktiviti kumpulan seperti kelab – kelab ?

Ya Tidak

4. Kajian menunjukkan ramai usahawan, ketika di zaman remaja mereka, suka untuk bersendirian. Adakah anda suka bersendirian ketika remaja?

Ya Tidak



5. Sesiapa yang ketika kecil pernah menjalankan aktiviti jualan di rumah mahupun di sekolah, kerana nilai nilai keusahawanan seseorang boleh ditemui di waktu kecil. Pernahkah anda menjalankan aktiviti jualan di waktu kecil?

Ya Tidak

6. Kedegilan sewaktu kecil selalu menjadi sesuatu sifat yang menjadi seorang usahawan itu mempunyai tekad untuk melakukan sesuatu, ini adalah sifat semulajadi yang penting untuk berjaya dalam bidang keusahawanan. Adakah anda bersifat degil ketika kecil?

Ya Tidak

7. Sikap selalu berhati – hati menyebabkan takut untuk mengambil risiko. Ini juga adalah sesuatu kecacatan dalam menjadi seorang usahawan kerana, usahawan perlu sentiasa mengambil risiko dalam melakukan sesuatu yang baru. Adakah anda seorang yang bersikap terlalu berhati – hati dalam melakukan sesuatu?

Ya Tidak

8. Adakah anda seorang yang berani dan suka mengambil risiko tinggi?

Ya Tidak

9. Usahawan mempunyai kepercayaan dalam mencuba sesuatu yang berisiko walaupun orang lain berpendapat ianya tidak akan berjaya. Adakah pendapat orang lain penting bagi anda?

Ya Tidak

10. Usahawan juga tidak suka dengan routine harian, dan ini adalah satu factor utama mereka memulakan perniagaan sendiri. Adakah mengubah routine harian anda motivasi penting dalam anda memulakan perniagaan anda?

Ya Tidak



11. Anda suka untuk berkerja , tetapi bolehkah anda berkerja sehingga ke larut malam?
Ya Tidak
12. Adakah anda sanggup untuk berkerja tanpa tidur yang cukup dalam menghabiskan sesuatu tugas?
Ya Tidak
13. Usahawan selalu suka akan tugas mereka dan selalu melakukan pelbagai projek tanpa henti. Sekiranya satu projek anda telah lengkap, adakah anda akan mulakan projek baru dengan segera?
Ya Tidak
14. Usahawan usahawan yang berjaya sanggup menggunakan wang simpanan mereka dalam memulakan sesuatu projek. Adakah anda sanggup mengeluarkan simpanan anda dalam memulakan perniagaan anda?
Ya Tidak
15. Inginkah anda pinjam dari orang lain?
Ya Tidak
16. Sekiranya perniagaan pertama anda gagal, adakah anda akan memulakan satu lagi dengan segera?
Ya Tidak
17. Atau, anda akan mendapatkan satu pekerjaan yang akan memberikan satu pendapatan yang tetap?
Ya Tidak
18. Adakah anda setuju menjadi usahawan mempunyai risiko yang tinggi?
Ya Tidak



19. Ramai usahawan akan menulis matlamat jangka panjang serta pendek ?
Adakah anda menulis matlamat anda?

Ya Tidak

20. Pengurusan kewangan adalah sesuatu yang kritikal dalam kejayaan seseorang usahawan. Adakah anda yakin anda mempunyai kepakaran dalam menguruskan kewangan secara professional?

Ya Tidak

21. Personaliti sebagai seorang usahawan adalah sesuatu yang menjemukan? Adakah anda berpendapat begitu?

Ya Tidak

22. Optimistik boleh menjadikan seorang usahawan untuk terus bertekad untuk berjaya dalam perjalanan sebagai seorang usahawan. Adakah anda seorang yang optimistik?

Ya Tidak

1	Y=	+1	N=	-1		10	Y=	+2	N=	-2		19	Y=	+1	N=	-1
2	Y=	-4	N=	+4		11	Y=	+2	N=	-2		20	Y=	+2	N=	-2
3	Y=	-1	N=	+1		12	Y=	+4	N=	0		21	Y=	+2	N=	-2
4	Y=	+1	N=	-1		13	Y=	+2	N=	-2		22	Y=	+2	N=	-2
5	Y=	+2	N=	-2		14	Y=	+2	N=	-2						
6	Y=	+1	N=	-1		15	Y=	+2	N=	-2						
7	Y=	-4	N=	+4		16	Y=	+4	N=	-4						
8	Y=	+4	N=	0		17	Y=	-1	N=	0						
9	Y=	-1	N=	+1		18	Y=	-2	N=	+2						



Apakah tahap kesediaan keusahawanan anda?

Jika markah anda +35 keatas, anda mempunyai segala-galanya berjalan untuk anda. Anda mempunyai kemungkinan kejayaan dalam bidang keusahawanan (melainkan kehendak Tuhan serta perkara-perkara yang diluar kuasa kita)

Jika markah anda +15 ke +34, latar belakang anda, kemahiran, kepakaran memberikan kemungkinan yang tinggi untuk berjaya dalam perniagaan anda. Anda boleh pergi jauh dalam perjalanan keusahawanan.

Jika markah anda 0 ke +15, anda mempunyai permulaan serta pengalaman baik dalam menjalankan perniagaan dan anda mempunyai peluang yang baik untuk berjaya dalam perniagaan sekiranya anda mengamalkan serta pelajari kemahiran-kemahiran keusahawanan yang penting untuk berjaya.

Jika markah anda 0 ke -15, anda masih boleh mulakan perniagaan anda dengan sendiri, tetapi anda harus berkerja keras untuk mengimbangi kekurangan kemahiran-kemahiran yang ada pada usahawan-usahawan lain ketika memulakan perniagaan.

Jika markah anda -15 ke -43, kemungkinan minat serta kepakaran anda berada di tempat lain. Anda perlu memikirkan samada betulkah anda mahu memulakan perniagaan . Ini adalah kerana anda akan mendapati bidang ini amat sukar untuk anda lalui. Berkerja dengan firma atau syarikat lain, atau membina kareer di bidang professional yang lain adalah sesuatu yang lebih baik serta bersesuaian dengan gaya hidup serta kepakaran dan minat anda.



BRAINSTORMING

Teknik ini adalah amat penting dalam perjalanan seorang usahawan. Teknik ini akan membolehkan anda mengatasi segala hambatan yang mungkin akan timbul dalam perjalanan anda. **Langkah – langkah memulakan teknik ini:**

- Mulakan dengan satu kertas atau carta dengan tajuk akan hambatan yang ditemui.
- Tuliskan semua idea-idea yang mungkin berligar di otak semua orang. Jangan kritik ataupun membuat sebarang kenyataan terhadap idea-idea tersebut. Tuliskan sahaja.
- Kuantiti adalah lebih penting dari kualiti pada saat ini
- Tiada batas bagi sebarang idea.
- Boleh mendapatkan idea baru dari idea sebelumnya
- Jangan berhenti dengan satu idea sahaja .
- Jangan mula pertahankan sesuatu idea sahaja

Setelah proses ini telah dijalankan, barulah anda mula memilih idea yang terbaik

Contoh ;

Hambatan: - Tiada wang untuk memulakan perniagaan

Terdapat 80 idea yang didapati dari perbincangan (brainstorming).

Tetapi kita memilih 5 sahaja idea yang terbaik:

- 1) Dapatkan kerja part time sementara
- 2) Dapatkan loan dari simpanan insurance
- 3) Jual semua benda-benda yang tidak digunakan lagi, (seperti baju, kasut dll)
- 4) Pinjam dari saudara dekat
- 5) Mencari rakan kongsi.

Sentiasa gunakan teknik BRAINSTORMING dalam menyelesaikan sebarang masalah.

HAMBATAN dan RISIKO

	HAMBATAN/ RISIKO/ ISU	TEKANAN 1 2 3 4 5	CARA – CARA UNTUK MENGATASINYA (BRAINSTORMING)
1	Kekurangan modal kewangan: Tidak cukup wang juga kemampuan untuk meminjam		
2	Kemungkinan kerugian modal : Wang permulaan perniagaan.		
3	Kehilangan Kareer ; Kemungkinan kehilangan pekerjaan dan pendapatan yang sedang dinikmati		
4	Emosi diri: Tidak berasa yakin dan merasakan perniagaan akan rugi.		
5	Tekanan keluarga: Tidak mempunyai masa keluarga dan juga kewangan yang kukuh.		
6	Kesihatan: Stress, jangka waktu yang panjang		
7	Tiada mempunyai idea:		
8	Masih tidak yakin akan boleh menjadi usahawan.		
9			
10			

Isikan isu isu anda yang lain jika ada di no 9 dan 10

MODULE 3



IDEA FUNNEL

Kategori	Soalan – soalan	Komen
Personaliti	<ul style="list-style-type: none"> - Adakah idea perniagaan anda bersesuaian dengan kemahiran anda, risiko serta matlamat anda. 	
Produk dan servis anda	<ul style="list-style-type: none"> - Adakah produk atau servis anda akan menyelesaikan masalah pelanggan anda? - Adakah ianya inovatif, kreatif serta berlainan - Bagaimana produk dan servis anda akan menambah nilai pelanggan anda. 	
Pasaran	<ul style="list-style-type: none"> - Bagaimana dengan pasaran bagi produk/servis anda - Bagaimana dengan saingan anda, pelanggan , produk/servis yang boleh digantikan . 	
Keuntungan	<ul style="list-style-type: none"> - adakah produk/servis mempunyai permintaan dari pengguna, - Adakah produk/service akan digunakan berulang kali yang boleh memberikan keuntungan yang berpanjangan. - Apakah saingan dari segi harga untuk produk atau servis anda di pasaran. - Bolehkan anda mencapai keuntungan yang besar dengan cepat - Adakah servis anda mempunyai potensi untuk berkembang pesat 	
Isu Modal	<ul style="list-style-type: none"> - Adakah perniagaan anda memerlukan modal permulaan yang besar - Dapatkah perniagaan anda menunjukkan pulangan yang besar kepada anda serta bakal pelabur anda. 	



Pasukan pengurusan	<ul style="list-style-type: none"> - Adakah anda serta pasukan pengurusan anda mempunyai pengetahuan, kemahiran, pengalaman dalam bidang yang anda ceburi . - 	
Kelebihan perniagaan anda	<ul style="list-style-type: none"> - Adakah perniagaan anda mempunyai kelebihan tertentu seperti pelanggan tetap yang besar, jenama yang mashur, teknologi yang unik, dan sebagainya - Adakah perniagaan anda pengeluar produk yang berkos rendah - Perlukah perniagaan anda mendapatkan patent seperti copyright dan sebagainya. - Adakah anda mempunyai sumber kewangan untuk memperkembangkan perniagaan anda. - Adakah produk/servis boleh mendapat tempat dipasaran antarabangsa. 	
Kekurangan	<ul style="list-style-type: none"> - Adakah sesuatu perkara yang boleh menjadikan produk anda atau perniagaan anda menemui kegagalan, seperti permintaan yang kurang, saingan dari ramai, tidak menjadi keperluan dan sebagainya. - 	
Isu perkembangan	<ul style="list-style-type: none"> - bolehkah perniagaan anda boleh mendapat harga yang baik jika ingin dijual, atau untuk diseneraikan dalam pasaran saham. 	



MODULE 3

Keunikan perniagaan anda

	Keunikan	Implementasi	Aksi anda
1	Menjadi pembekal produk kos rendah	Membina sistem yang boleh membantu dalam menjadikan kos yang lebih rendah	
2	Menggunakan inovasi dan menjadikan produk anda berlainan.	Memastikan produk anda tidak boleh didapati dari pembekal yang lain	
3	Dapatkan pasaran yang “niche”Tumpukan hanya pada pelanggan sasaran sahaja.	Menjadi pakar atau trend setter pada pasaran sasaran anda.	
4	Membina jenama yang unik	Lihat kelebihan yang diperolehi oleh jenama jenama yang terkenal di dunia. Coke, Nike, M&M, Mula mencari keunikan jenama anda.	
5	Memberikan servis yang terbaik kepada pelanggan anda; membina sistem perhubungan dengan pelanggan yang baik	Pelanggan selalu akan mendapatkan keperluan mereka dari syarikat yang boleh memberikan kepuasan kepada mereka.	
6	Membentuk syarikat dan pekerja yang mempunyai semangat keusahwaan yang tinggi.	Memberikan peluang-peluang kepada pekerja memberikan idea-idea baru dalam memberikan kepuasan kepada pelanggan.	



7	Membina kelebihan dan kelainan produk atau servis anda.	Keberkesanan serta kelebihan memberikan perniagaan anda keunikan.	
8	Patent produk anda	Jadikan produk dan servis yang anda tawarkan kepunyaan dengan patent. Ini akan membolehkan anda dilihat sebagai yang terbaik dan juga anda boleh memberikan lesen kepada yang berminat.	
9	Sentiasa buat pembaruan	Ini akan menjadikan nama anda diingatan pelanggan, Ini juga menjadikan saingan anda sukar untuk menandingi anda.	
10	Sentiasa berusaha dan pantas	Dunia semakin pantas dan perniagaan serta jenama anda juga harus pantas dalam memberikan perkhimatan dan sentiasa berusaha meningkatkan mutu produk dan servis.	



MODULE 4

KEPERLUAN KEWANGAN PERMULAAN PERNIAGAAN ANDA

Katogeri Keperluan Wang	Minima	Maksima
Permulaan Idea 1. Pencarian idea dan peluang perniagaan 2. Konsep atau prototype 3. Keperluan teknologi 4. Kajian pasaran dalam memahami keperluan 5. Kajian pesaing 6. Kos membuat pelan perniagaan 7. Pengangkutan, konsultan dan sebagainya Jumlah yang di perlukan----->		
Ingin anda teruskan : YA atau TIDAK		
Rancangan Awal / Produksi 1. Membuat persediaan untuk pasaran 2. Inventory 3. Alat perkakas yang perlu 4. Tempat perniagaan 5. Pekerja atau bantuan tenaga 6. Budget pemasaran 7. Infrastruktur – permulaan 8. Perbelanjaan perjalanan, pemborong,pendaftaran, PUB, Jumlah yang di perlukan----->		



<p>Tahap permulaan awal</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Modal perniagaan 2. Membina organisasi 3. Keperluan tambahan bajet pemasaran 4. Tempat 5. Inventori 6. Keperluan infrastuktur – computer, talipon sistem ,dll 7. Perbelanjaan tetap operasi perniagaan 8. Guaman, audit, insuran, bil-bil PUB, 9. Perbelanjaan pengangkutan, dll <p>Jumlah yang diperlukan-----></p>		
<p>Tahap perkembangan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menambahkan modal perniagaan 2. Membina organisasi 3. Menambahkan bajet pemasaran dan jualan 4. Tempat 5. Inventori 6. Infrastuktur ; komputer , talipon, internet, sistem dll 7. Perbelanjaan tetap dan tidak tetap perniagaan 8. Guaman, lesen dan dll 9. Perbelanjaan pengangkutan, entertainment, dll. <p>Jumlah yang diperlukan -----></p>		



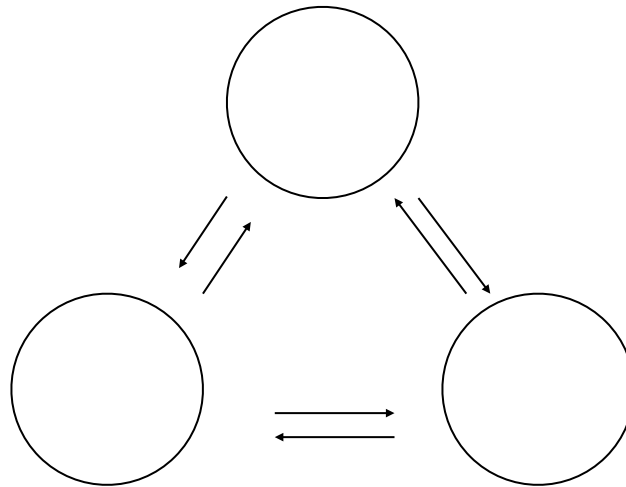
Cash Flow Analysis

	January \$	February \$	March \$
Baki permulaan bulanan			
CASH INFLOWS/TUNAI MASUK			
Tunai yang diterima dari jualan			
Tunai yang diterima dari jualan asset anda			
Tunai yang diterima dari pinjaman bank			
Tunai yang dipinjam dari simpanan, rakan, saudara atau pelabur			
Tunai yang diterima sebagai faedah pelaburan			
Tunai yang diterima sebagai penjualan saham perniagaan anda.			
Tunai yang diterima dari sumber sumber lain			
JUMLAH TUNAI MASUK			
CASH OUTFLOW/ TUNAI KELUAR			
Kos bayaran untuk operasi perniagaan (sewa, gaji, iklan, elektrik dll.)			
Bayaran untuk membeli stok			
Bayaran cukai			
Kos membeli asset (kerusi, meja)			



--	--	--	--

MODEL PERNIAGAAN



STRATEGI + OPERASI + ALIRAN REVENUE = MODEL BISNES YANG BAIK

Apakah Strategi perniagaan anda?

Bagaimana perniagaan anda akan beroperasi?

Apakah revenue model dalam perniagaan anda?

