



الجامعة الإسلامية العالمية ماليزيا
INTERNATIONAL ISLAMIC UNIVERSITY MALAYSIA
وَبَشِّرِ الصَّالِحِينَ الَّذِينَ إِذَا أُتُوا بِالْحَسَنَاتِ قَالُوا هَٰؤُلَاءِ مِنْ عَمَلِنَا
Garden of Knowledge and Virtue

LEADING THE WAY
KHALIFAH • AMĀNAH • IQRA' • RAHMATAN LIL-ĀLĀMĪN
LEADING THE WORLD



AN INTERNATIONAL AWARD-WINNING INSTITUTION FOR SUSTAINABILITY



Modul

PERMOHONAN GERAN PERNIAGAAN USAHAWAN MIKRO

**KHAIRIL AZWAR RAZALI
RAFIDAH SAHAR
MOHAMAD SUHAIZI SUHAIMI**

**FARAH AIDA AHMAD NADZRI
ANIS JAZILAH AZMIN
AL AMIRUL EIMER RAMDZAN ALI**

Modul

**PERMOHONAN
GERAN PERNIAGAAN
USAHAWAN MIKRO**

KHAIRIL AZWAR RAZALI
FARAH AIDA AHMAD NADZRI
RAFIDAH SAHAR
ANIS JAZILAH AZMIN
MOHAMAD SUHAIZI SUHAIMI
AL AMIRUL EIMER RAMDZAN ALI

©Kulliyyah of Languages and Management 2023

Diterbit oleh:

Kulliyyah of Languages and Management

KM1, Jalan Panchor

Universiti Islam Antarabangssa Malaysia

84600 Muar, Johor

Hak cipta terpelihara. Sebarang bahagian penerbitan ini tidak boleh dihasilkan semula, disimpan dalam simpanan kekal atau dipindahkan dalam pelbagai bentuk atau kaedah elektronik, mekanik, penggambaran semula dan sebagainya tanpa terlebih dahulu mendapat izin daripada Kulliyyah of Languages and Management.

Perpustakaan Negara Malaysia

Data Pengkatalogan-dalam-Penerbitan

Khairil Azwar Razali, 1984-

MODUL PERMOHONAN GERAN PERNIAGAAN USAHAWAN MIKRO /

Khairil Azwar Razali.

Cara capaian: Internet

e-ISBN 978-967-2771-16-6

1. Bahasa Malaysia - Modul Keusahawanan

2. Bahasa Malaysia - Pelan Perniagaan

3. Bahasa Malaysia - Usahawan Mikro

4. Penerbitan kerajaan--Malaysia. I. Khairil Azwar Razali.

Modul Permohonan Geran Perniagaan Usahawan Mikro

e ISBN 978-967-2771-16-6



Kulliyyah of Languages and Management

(online)

KANDUNGAN

PENGENALAN

BAHAGIAN I: MERANCANG PERNIAGAAN

- MENJANA IDEA PERNIAGAAN 3
- MATRIK PENILAIAN & PELAN STRATEGIK 8
- MEWUJUDKAN RANCANGAN PERNIAGAAN 13

BAHAGIAN II: MEMULAKAN PERNIAGAAN

- PERMOHONAN SKIM AGIHAN PENINGKATAN EKONOMI ASNAF MAIPS 35

BAHAGIAN III: MENGEMBANGKAN PERNIAGAAN

- PERMOHONAN GERAN PERNIAGAAN MARA 38
- PERMOHONAN GERAN PERNIAGAAN AMANAH IKHTIAR MALAYSIA 43
- PERMOHONAN GERAN PERNIAGAAN TEKUN NASIONAL 45

BAHAGIAN IV: MENGEMBANGKAN PERNIAGAAN LEBIH JAUH

- PERMOHONAN PINJAMAN PERNIAGAAN SME BANK 49
- PERMOHONAN PINJAMAN PERNIAGAAN BANK RAKYAT 53
- PERMOHONAN PINJAMAN PERNIAGAAN BANK SIMPANAN NASIONAL 54
- PERMOHONAN PINJAMAN PERNIAGAAN MAYBANK 55
- PERMOHONAN PINJAMAN PERNIAGAAN BANK ISLAM 56

BAHAGIAN V: MENGURUSKAN PERNIAGAAN

- KOMUNIKASI PERNIAGAAN YANG BERKESAN 58
- TIPS KOMUNIKASI MENYELESAIKAN KONFLIK 64
- PENGURUSAN KEWANGAN 66
- RISIKO PERNIAGAAN 77
- CUKAI & ZAKAT PERNIAGAAN 82

PENGHARGAAN 84

PENGENALAN

Modul Permohonan Geran Perniagaan Usahawan Mikro di Perlis adalah panduan penting bagi sesiapa yang ingin memulakan perniagaan mikro atau memperluaskan perniagaan yang sedia ada di negeri Perlis. Buku ini menyediakan maklumat terperinci mengenai prosedur dan keperluan yang perlu dipatuhi bagi memohon Geran Perniagaan Usahawan Mikro yang ditawarkan oleh institusi kewangan seperti Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Perlis (MAIPs), Majlis Amanah Rakyat (MARA), SME Bank dan sebagainya.

Modul ini direka khas untuk membantu usahawan mikro dan memudahkan mereka dalam memahami prosedur permohonan geran kewangan untuk memulakan dan mengembangkan perniagaan. Buku ini mengandungi maklumat yang jelas dan mudah difahami, seperti syarat-syarat permohonan, dokumen yang perlu disediakan, cara membuat permohonan dan sebagainya.

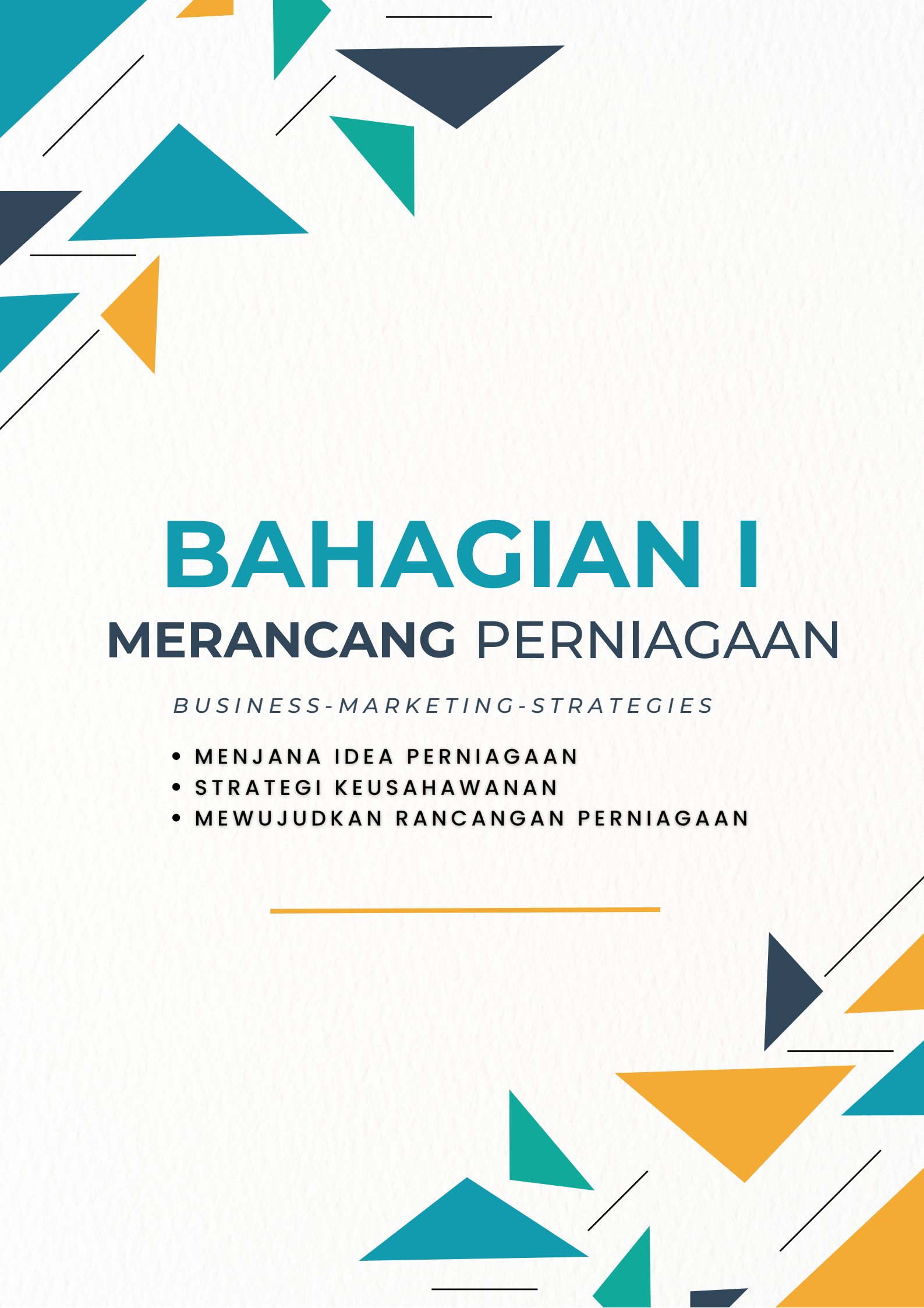
Buku ini juga menyediakan maklumat mengenai faedah-faedah yang boleh diperolehi daripada Geran Perniagaan Usahawan Mikro. Terdapat banyak kelebihan yang boleh diperolehi oleh usahawan mikro yang memohon geran ini, seperti bantuan kewangan, pendedahan dan penyertaan dalam program-program pembangunan perniagaan, serta bantuan teknikal dan konsultasi perniagaan.

Modul ini juga membincangkan tentang pelbagai isu penting yang perlu diambil perhatian oleh usahawan mikro, seperti perancangan perniagaan, perakaunan dan laporan kewangan, komunikasi perniagaan dan menangani konflik dalam perniagaan. Ini membantu usahawan memahami pentingnya mengendalikan perniagaan dengan baik dan memastikan kesinambungan perniagaan.

Di dalam buku ini, terdapat juga bahan rujukan yang berguna bagi usahawan, seperti senarai agensi-agensi kerajaan dan organisasi bukan kerajaan yang boleh memberikan bantuan dan khidmat nasihat kepada usahawan mikro.

Modul Permohonan Geran Perniagaan Usahawan Mikro di Perlis adalah bahan yang sangat berguna bagi sesiapa yang berminat untuk memulakan atau memperluaskan perniagaan mikro di negeri Perlis.

Modul ini dibangunkan hasil daripada Geran Penyelidikan di bawah Kursi Jamalullail di Universiti Islam Antarabangsa Malaysia.



BAHAGIAN I

MERANCANG PERNIAGAAN

BUSINESS-MARKETING-STRATEGIES

- MENJANA IDEA PERNIAGAAN
- STRATEGI KEUSAHAWANAN
- MEWUJUDKAN RANCANGAN PERNIAGAAN

MENJANA **IDEA** PERNIAGAAN

Perniagaan adalah aktiviti ekonomi yang penting bagi membantu memperkayakan negara dan memastikan kelangsungan hidup seseorang. Menjana idea perniagaan adalah proses memikirkan dan mencari peluang untuk memulakan perniagaan baru.

Menjana idea perniagaan memerlukan kreativiti dan inovasi serta memahami pasaran dan keperluan pelanggan. Seseorang perlu memikirkan idea yang berbeza dan unik serta mampu memenuhi keperluan pelanggan.

Bagaimanapun, proses menjana idea perniagaan boleh menjadi sukar dan memerlukan komitmen dan usaha. Seseorang perlu memikirkan idea yang unik dan mampu memenuhi keperluan pelanggan, dan melakukan analisis pasaran dan membuat plan perniagaan yang terperinci. Dengan melakukan langkah-langkah ini, seseorang akan dapat menjana idea perniagaan yang berjaya.

MENJANA IDEA PERNIAGAAN 1:

ANALISIS KEPERLUAN PASARAN

Langkah-langkah dalam menganalisis keperluan pasaran:



Apakah sejarah pasaran di kawasan anda? Pertimbangkan faktor-faktor seperti trend, pemain pasaran, dan sejarah permintaan produk atau perkhidmatan



Tinjau pasaran: Lakukan tinjauan pasaran secara terperinci untuk mengetahui keperluan pelanggan dan apa yang mereka perlukan



Siapakah pelanggan anda? Kaji profil pelanggan potensial seperti usia, jantina, pendapatan dan lokasi



Siapakah pesaing anda? Kaji apa yang dilakukan pesaing dan bagaimana mereka memenuhi keperluan pelanggan



Adakah produk anda mempunyai permintaan? Pertimbangkan tahap permintaan untuk produk atau perkhidmatan yang anda ingin tawarkan



Apakah trend terkini dalam pasaran? Pertimbangkan trend terkini dan bagaimana ia boleh mempengaruhi keperluan pasaran



Berkongsi dengan orang lain: Berkongsi idea dan pendapat dengan ahli industri dan orang lain boleh membantu memperkaya analisis anda

MENJANA IDEA PERNIAGAAN 2: MENILAI KELEBIHAN DAN KEKURANGAN PRODUK ATAU PERKHIDMATAN YANG SEDIA ADA

Cari cara untuk memperbaiki produk atau perkhidmatan yang sedia ada dan memanfaatkan kelebihan mereka.

Pengguna, pengeluar dan pembekal juga boleh memberi maklumat untuk mengenali peluang-peluang perniagaan. Pengguna boleh menyumbangkan cadangan tentang keperluan-keperluan mereka dan seterusnya maklum balas daripada penggunaan ini boleh dijadikan asas untuk mengkaji peluang yang baru. Pengeluar dan pembekal pula boleh memberikan pandangan tentang peluang-peluang perniagaan berdasarkan barang-barang yang mereka keluarkan ataupun yang diedarkan.

Berikut adalah beberapa langkah untuk menilai kelebihan dan kekurangan produk atau perkhidmatan yang sedia ada:

- **Pertimbangan produk atau perkhidmatan:** Langkah pertama adalah mempertimbangkan produk atau perkhidmatan yang sedia ada dan memastikan anda memahami apa yang ditawarkan.
- **Analisis pesaing:** Langkah kedua adalah melakukan analisis pesaing. Ini termasuk mempelajari produk atau perkhidmatan yang serupa yang ditawarkan oleh pesaing dan membandingkan mereka dengan produk atau perkhidmatan anda.
- **Ujian produk atau perkhidmatan:** Langkah ketiga adalah melakukan ujian produk atau perkhidmatan. Ini termasuk menguji produk atau perkhidmatan yang sedia ada untuk mengetahui kelebihan dan kekurangannya.
- **Tinjauan pelanggan:** Langkah keempat adalah melakukan kaji selidik pelanggan. Ini termasuk mengumpulkan maklumat dari pelanggan yang menggunakan produk atau perkhidmatan yang sedia ada untuk mengetahui pandangan mereka mengenai kelebihan dan kekurangan produk atau perkhidmatan tersebut.
- **Analisis data pasaran:** Langkah kelima adalah melakukan analisis data pasaran. Ini termasuk mempelajari data pasaran seperti trend, permintaan dan sebagainya untuk memahami pandangan pelanggan dan pasaran mengenai produk atau perkhidmatan yang sedia ada.

Dengan melakukan langkah-langkah ini, anda boleh memahami kelebihan dan kekurangan produk atau perkhidmatan yang sedia ada dan membuat keputusan yang tepat untuk meningkatkan atau memperbaiki produk atau perkhidmatan anda. Ini juga membantu anda memahami apa yang dicari oleh pelanggan dan memastikan produk atau perkhidmatan anda memenuhi keperluan dan selera pelanggan.

MENJANA IDEA PERNIAGAAN 3: MENGGABUNGKAN PRODUK ATAU PERKHIDMATAN YANG BERBEZA.

Kombinasi produk atau perkhidmatan yang ada boleh membawa kepada penciptaan produk atau perkhidmatan baru yang menarik dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan. Sebagai contoh, perniagaan kafe dobi. Terdapat beberapa cara untuk menggabungkan produk dan perkhidmatan yang ada untuk mencipta pengalaman yang lebih lengkap dan menyenangkan bagi pelanggan. Berikut adalah beberapa cara yang boleh anda cuba:

- **Menawarkan Perkhidmatan Makanan & Minuman:** Selain daripada perkhidmatan dobi, anda juga boleh menyediakan hidangan ringan seperti kuih atau minuman seperti kopi, teh atau jus untuk pelanggan yang menunggu cucian mereka.
- **Menyediakan Ruang Bermain Kanak-kanak:** Sekiranya kafe anda mempunyai ruang yang mencukupi, anda boleh menyediakan ruang bermain untuk kanak-kanak untuk memberikan pengalaman yang lebih menyenangkan kepada keluarga yang datang ke kafe anda.
- **Menyediakan Perkhidmatan Penghantaran:** Anda boleh menyediakan perkhidmatan penghantaran untuk memudahkan pelanggan dalam menghantar cucian mereka ke dobi. Ini akan memberikan nilai tambah kepada perkhidmatan dobi anda.
- **Menyediakan Ruang Kerja:** Anda juga boleh menyediakan ruang kerja atau ruang pertemuan untuk pelanggan yang memerlukan tempat untuk bekerja atau berbincang.

Contoh kombinasi yang baik adalah kafe dobi yang menyediakan perkhidmatan makanan dan minuman, ruang bermain kanak-kanak, serta perkhidmatan penghantaran. Pelanggan akan merasa selesa dan nyaman berada di kafe anda dan boleh menyelesaikan banyak perkara di satu tempat. Ini juga akan membantu meningkatkan keuntungan perniagaan anda.

Melalui kombinasi yang kreatif dan inovatif, anda boleh mencipta produk atau perkhidmatan baru yang dapat memberikan nilai tambah kepada pelanggan anda. Pastikan kombinasi yang dipilih adalah selaras dengan visi dan misi perniagaan anda serta memberikan nilai tambah yang sebenar untuk pelanggan

MENJANA IDEA PERNIAGAAN 4: MENJALANKAN KAJIAN PASARAN UNTUK PRODUK ATAU PERKHIDMATAN BARU

Kajian pasaran produk atau perkhidmatan baru untuk memastikan idea perniagaan sesuai dengan keperluan pasaran.

Berikut adalah beberapa langkah untuk menjalankan kajian pasaran untuk produk atau perkhidmatan baru:

- **Definisikan sasaran pasaran:** Langkah pertama adalah menentukan sasaran pasaran bagi produk atau perkhidmatan baru anda. Ini termasuk mempelajari profil demografi, gaya hidup dan keperluan pelanggan.
- **Analisis pesaing:** Langkah kedua adalah melakukan analisis pesaing. Ini termasuk mempelajari produk atau perkhidmatan yang serupa yang ditawarkan oleh pesaing anda, serta strategi pemasaran yang digunakan.
- **Tinjauan pelanggan:** Langkah ketiga adalah melakukan kaji selidik pelanggan. Ini termasuk mengumpulkan maklumat dari pelanggan tentang keperluan, selera dan pandangan mereka tentang produk atau perkhidmatan baru anda.
- **Analisis harga:** Langkah keempat adalah melakukan analisis harga. Ini termasuk mempelajari harga produk atau perkhidmatan yang serupa yang ditawarkan oleh pesaing anda, serta membandingkan dengan harga produk atau perkhidmatan baru anda.
- **Ujian pasaran:** Langkah kelima adalah melakukan ujian pasaran. Ini termasuk melakukan percubaan produk atau perkhidmatan baru anda di kalangan pelanggan untuk mengetahui reaksi dan maklumbalas mereka.

Dengan melakukan langkah-langkah ini, anda boleh memahami keperluan dan selera pelanggan dan membuat keputusan yang tepat untuk memperkenalkan produk atau perkhidmatan baru anda ke pasaran. Ini juga membantu anda memahami apa yang dicari oleh pelanggan dan memastikan produk atau perkhidmatan baru anda sesuai dengan keperluan dan selera pelanggan.



STRATEGI KEUSAHAWANAN

MATRIK PENILAIAN & PELAN STRATEGIK



Menilai kekuatan & kelemahan

Menganalisa faktor **Kekuatan, Kelemahan, Peluang** dan **Ancaman** pada sesebuah perniagaan, produk atau perkhidmatan yang diusahakan

Tetapkan Arah

- Visi - apa yang anda bercita-cita untuk menjadi pada masa akan datang
- Misi - apa yang perlu anda lakukan untuk mencapai visi

Tetapkan Matlamat

Matlamat yang **spesifik, boleh diukur, boleh dicapai, relevan, tepat** pada masanya

Merancang Strategi

- Strategi pemasaran - **produk, harga, tempat, promosi**

Pelan Tindakan

- Cadangan nilai dan manfaat, segmen pelanggan, saluran, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, rakan kongsi utama, aktiviti utama, sumber utama, dan struktur kos
- **Pelan Rancangan Perniagaan**

CONTOH STRATEGI KEUSAHAWANAN

Izati mempunyai impian untuk menjadi pengusaha kerepek terbesar di Perlis. Beliau bercita-cita untuk membekalkan kerepek pelbagai jenis bukan sahaja di Perlis, tetapi ke seluruh Malaysia, dan ke peringkat antarabangsa. Izati tahu bahawa kerepek sentiasa mendapat permintaan yang tinggi bukan sahaja di kalangan penduduk setempat, malahan pelancong yang mengunjungi Perlis juga amat menyukai produk kerepek keluaran penduduk Perlis. Kerepek hasil pengeluaran penduduk Perlis mendapat sambutan sepanjang tahun, dan bukan hanya ketika musim perayaan. Untuk mencapai impiannya itu, Izati bercadang untuk membuka perusahaan kerepek di Kuala Perlis.

Walau bagaimanapun, Izati tidak mempunyai pengalaman mahupun kepakaran untuk menghasilkan kerepek dalam kuantiti yang besar. Malahan Izati hanya tahu menggoreng kerepek pisang, dan beliau tidak mempunyai pengetahuan bagaimana untuk menghasilkan kerepek jenis yang lain. Izati tahu bahawa Majlis Agama dan Istiadat Perlis (MAIPs) mempunyai program untuk membantu penduduk setempat seperti Izati untuk memulakan perniagaan mikro.

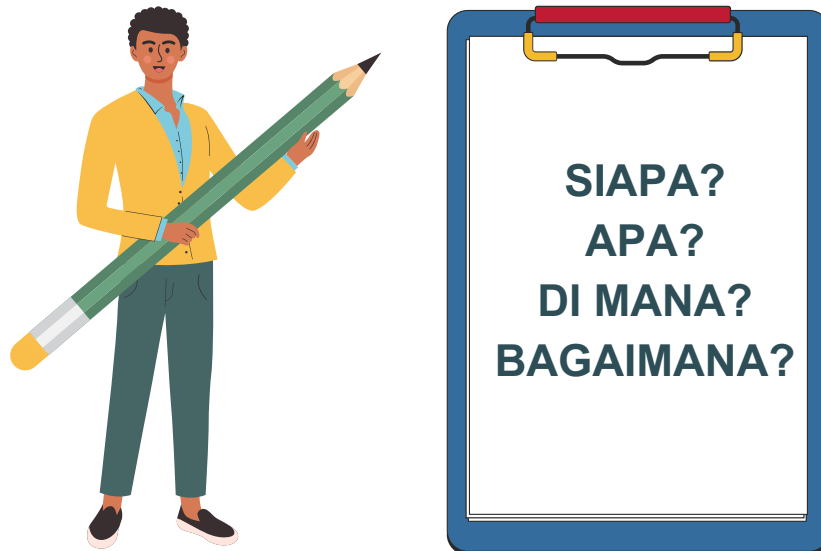
Matrik Penilaian				
Jenis Perniagaan: Perusahaan Kerepek Izati				
Analisis SWOT				PELAN STRATEGIK
Kekuatan (S)	Kelemahan (W)	Peluang (O)	Ancaman (T)	
Minat yang tinggi.	Tiada pengetahuan perniagaan.	Permintaan terhadap kerepek yang tinggi.	Persaingan dalam industri	<i>Visi:</i> Menjadi pengusaha kerepek terbesar di Perlis
	Hanya tahu menggoreng kerepek pisang.			<i>Misi:</i> Membuka perusahaan kerepek di Kuala Perlis
				<i>Matlamat:</i> Mendapatkan bantuan kewangan, khidmat nasihat dan ilmu untuk menjadi usahawan kerepek
				<i>Strategi:</i> Rancang kaedah pemasaran, mengira kos pengeluaran, menentukan harga produk, merancang kaedah jualan dll.

LATIHAN STRATEGI KEUSAHAWANAN

Menggunakan Matrik Penilaian dan Pelan Strategik di bawah, rancang strategi keusahawanan anda.

MATRIK PENILAIAN				
Jenis Perniagaan: _____				
Analisis SWOT				PELAN STRATEGIK
Kekuatan (S)	Kelemahan (W)	Peluang (O)	Ancaman (T)	
				<i>Visi:</i>
				<i>Misi:</i>
				<i>Matlamat:</i>
				<i>Strategi:</i>

REFLEKSI: ANDA SUDAH MEMILIKI IDEA PERNIAGAAN?



BERIKUT ADALAH 30 SOALAN PENTING YANG PERLU DIJAWAB BAGI MEMASTIKAN IDEA ANDA ADALAH BERBALOI UNTUK MEMULAKAN PERNIAGAAN:

1. Adakah anda akan menggunakan **produk** anda sendiri?
2. Bolehkah anda mengenal pasti **sekurang-kurangnya 10 orang** yang **sanggup membeli produk anda**?
3. Apa yang anda **suka**? Adakah ia **berbeza** dengan **idea** perniagaan anda?
4. Bagaimanakah tahap kesukaran **masalah** yang ingin anda selesaikan?
5. Adakah **sasaran pasaran anda cukup besar** untuk mewujudkan **perniagaan yang sebenar**?
6. Apakah **model pendapatan** anda dan sejauh mana ia **realistik**?
7. Bagaimana **pengasas boleh menjalankan** idea tersebut?
8. Bagaimana pengasas boleh **mengenal pasti apa yang perlu mereka lakukan**, selain daripada perkara yang sedia ada?
9. Bagaimana **pelanggan menangani masalah** hari ini?
10. Apakah trend terkini yang membolehkan penyelesaian anda mampu dilaksanakan?

11. Apakah versi **ringkas** tentang idea ini?
12. Berapa cepat **idea** ini akan boleh **menembusi pasaran**?
13. Berapa lamakah **masa yang diperlukan** untuk anda menyiapkan prototaip **pertama** daripada idea perniagaan anda?
14. Apakah yang membuatkan produk anda **berbeza dengan yang lain**?
15. Berapa banyak **wang** yang diperlukan untuk membina **prototaip pertama**?
16. Pelanggan hanya akan membeli **produk yang ringkas**. Sila **jelaskan** produk anda dalam **satu ayat**.
17. Adakah anda mempunyai **kelebihan** dari segi **persaingan**?
18. Adakah anda **bersungguh-sungguh** tentang idea tersebut dan mendedikasikan masa selama **1-2 tahun** untuknya?
19. Adakah anda mudah mendapat **akses** kepada **2-3 individu berprofil tinggi** yang boleh membantu anda membawa ke arah **kejayaan** dalam pasaran?
20. Adakah anda boleh **meyakinkan 1-2 individu hebat** untuk **bekerja** dengan anda sekarang?
21. Berapa lama **masa** diambil untuk **penghasilan berskala besar**?
22. Bagaimana **idea** ini menjadikan **dunia lebih baik**?
23. Bagaimana **idea** ini menjadi **kreatif, inovatif dan unik**?
24. Apakah **peluang** dan **risiko** yang anda hadapi?
25. Bagaimana dengan **paten**?
26. Apakah **matlamat jangka panjang** yang anda telah tetapkan?
27. Bagaimana industri ini **berkembang** (pertumbuhan pasaran)?
28. Apakah faktor utama **kunci kejayaan**?
29. Kenapa seseorang perlu memberikan anda **duit**?
30. Bagaimana perniagaan anda akan **terus bertahan dan berkembang** dalam tempoh **lima tahun** yang akan datang?



MEWUJUDKAN RANCANGAN PERNIAGAAN

Menulis rancangan perniagaan boleh kelihatan seperti tugas besar, terutamanya jika anda memulakan perniagaan buat kali pertama dan tidak mempunyai latar belakang kewangan.

MEWUJUDKAN RANCANGAN PERNIAGAAN

Menulis rancangan perniagaan boleh kelihatan seperti tugas besar, terutamanya jika anda memulakan perniagaan buat kali pertama dan tidak mempunyai latar belakang kewangan. Walaupun anda mempunyai pengalaman, mendapatkan penyegaran mengenai apa yang kelihatan seperti rancangan perniagaan moden selalu menjadi idea yang baik. Lagipun, rancangan perniagaan telah berubah selama bertahun-tahun, dan apa yang diharapkan oleh pemberi pinjaman dan pelabur sekarang berbeza daripada hanya 10 tahun yang lalu. Pelan perniagaan anda akan membantu anda:

- Membangunkan strategi untuk berjaya
- Mengurangkan risiko memulakan perniagaan
- Terokai idea perniagaan baharu
- Menarik pelabur dan mendapatkan pembiayaan