



ISSN: 1823-6421

Edisi 11, Jan - Jun 2018

Info

USAHAWAN

USAHAWAN PEMACU EKONOMI MAPAN



MASMED
Malaysian Academy of SME and
Entrepreneurship Development



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

HAK DAN TUGAS PENYEWA DI DALAM KONTRAK SEWA BELI

Oleh: Alizah Ali (UiTM Cawangan Johor)

Perjanjian sewa beli merupakan satu perjanjian di mana pemilik bersetuju untuk menyewakan barang miliknya kepada penyewa untuk satu tempoh yang tertentu dan penyewa diberi pilihan untuk memiliki barang yang tersebut di akhir perjanjian. Perjanjian untuk membeli barang secara ansuran juga boleh dimaksudkan sebagai sewa beli. Tidak semua barang boleh disewa mengikut perjanjian sewa beli. Mengikut Jadual Pertama Akta Sewa Beli 1967, barang yang boleh disewa belikan ialah motosikal, kereta (termasuk teksi dan kereta sewa), kenderaan ringan dibawah 2540 kilogram dan bas.

Di dalam tempoh perjanjian ini, hak pemilikan barang masih lagi dipegang oleh pemilik barang. Walaubagaimanapun penyewa masih memiliki beberapa hak yang telah dijamin oleh Akta Sewa Beli 1967. Hak – hak ini telah dinyatakan secara terperinci di dalam Seksyen 9 sehingga Seksyen 16. Antara hak ini ialah hak untuk mendapatkan maklumat terkini berhubung dengan status barang sewaan (Seksyen 9), hak untuk menyusun kaedah pembayaran sewa (Seksyen 10), hak untuk membawa pindah barang sewaan (seksyen 11), hak untuk memindahkan hak sebagai penyewa kepada penyewa yang baru (Seksyen 12), hak di bawah operasi undang-undang, sekiranya berlaku kematian atau kebangkrapan (Seksyen 13), hak untuk menghabiskan tempoh sewaan lebih awal daripada perjanjian (Seksyen 14), hak untuk menentukan tempoh sewaan (Seksyen 15) dan hak untuk mendapatkan Notis Jadual ke Empat sekiranya barang sewaan tadi hendak ditarik balik oleh pemilik (Seksyen 16).

Apabila perjanjian sewa beli termeterai antara penyewa dan pembeli, penyewa dimestikan untuk membayar sewaan barang tersebut walaupun dia tidak mendapat faedah daripada barang sewaan tersebut. Di dalam kes **Ka Yim Credit & Leasing Sdn Bhd vs Pang Kim Cha (1988) 2 MLJ 61**, mahkamah telah memutuskan bahawa, defendan yang menyewa jentera daripada pihak plaintif melalui kontrak sewa beli, mestilah meneruskan bayaran sewaan jentera tersebut walaupun jentera tersebut rosak dan tidak dapat digunakan. Di dalam kes ini, pihak plaintif telah menyaman pihak defendan kerana gagal membuat bayaran sewaan sewa belinya apabila jentera yang disewa melalui kontrak sewa beli telah rosak akibat terbakar. Pihak defendan tidak membuat bayaran sewa belinya kerana menunggu tuntutan daripada syarikat insuran. Selain daripada itu, penyewa wajib memaklumkan kepada pihak



pemilik barang sekiranya pemilik barang memerlukan maklumat barang sewaannya daripada penyewa. Kegagalan berbuat sedemikian boleh menyebabkan penyewa disabit kesalahan di bawah Seksyen 37 dan didenda tidak melebihi RM30,000 atau penjara tidak lebih 3 tahun atau kedua-duanya sekali. Secara kesimpulannya, kaedah pinjaman kenderaan secara sewa beli ini adalah kaedah yang praktikal dan lebih mudah. Segala tugas dan hak penyewa telah pun dijamin melalui Akta Sewa Beli 1967.

Alhamdulillah, Info Usahawan bagi Edisi ke 11 iaitu keluaran Jan - Jun 2018 telahpun berjaya disempurnakan. Dalam kesibukan menjalankan tugas hakiki dan tugas-tugas tambahan lain, editor-editor Unit Info Usahawan sentiasa memberikan komitmen yang tinggi bagi memastikan Info Usahawan Edisi ke 11 dapat dikeluarkan pada masa yang ditetapkan. Setinggi-tinggi terima kasih kepada kesemua rakan editor Info Usahawan dan para penyumbang artikel yang tidak jemu-jemu memberikan sokongan. Semoga sokongan padu dari anda kepada Info Usahawan akan terus kekal di masa akan datang. Bertemu semula pada Edisi ke 12 nanti, InshaAllah.

Thank you

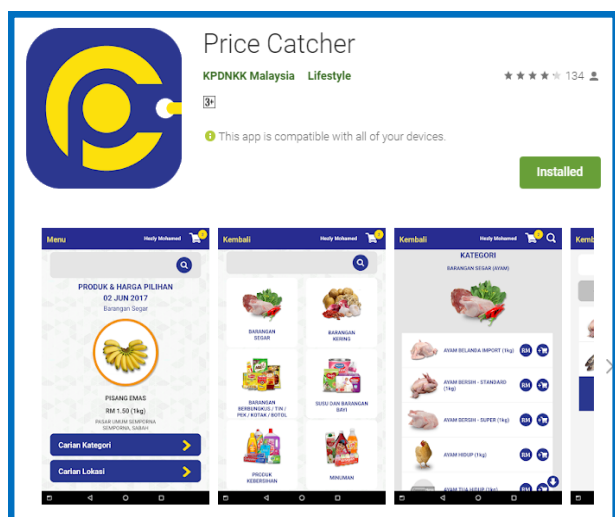
Noorazlina binti Ahmad
Ketua Editor, Majalah Infousahawan



PRICE CATCHER

Oleh : Md Shukri Abdullah, Pegawai Agama, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK)

Kenaikan kos sara hidup di Malaysia, menjadikan rakyat Malaysia lebih berhati-hati dalam membuat perbelanjaan. Penjimatan dalam barang keperluan yang dibeli setiap bulan, walaupun sekecil-kecil nilai tentunya memberi kesan yang berbeza bagi setiap individu. Bagi membantu pengguna membuat pilihan bijak dan penjimatan, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK) membangunkan aplikasi 'Price Catcher' bagi memudahkan pengguna membuat perbandingan harga barangan. Urusan menyemak harga barangan di pasaran lebih mudah dengan aplikasi yang dibangunkan oleh KPDNKK. Menggunakan aplikasi yang di'install' dari telefon bimbit, pengguna dapat menyemak harga barangan terendah mengikut lokasi masing-masing.



Semoga info yang menarik dan terkini ini yang melibatkan kepenggunaan dapat memberi manfaat kepada seluruh rakyat Malaysia seterusnya membantu dalam merancang perbelanjaan dengan lebih berhemah!

Berikut cara memuat turun aplikasi 'Price Catcher' Anda boleh memilih lokasi serta harga barangan.

<<Price Catcher>>

Android: Google Play Store

iOS: Apps Store

Setelah memuat turun:

Sign in user sebagai friends of KPDNKK.

Hanya dihujung jari untuk mengetahui harga barangan keperluan. Untuk maklumat lanjut, pengguna juga boleh merujuk beberapa laman sesawang seperti di bawah. Layari portal:

IG: mykpdnkk

FB: KPDNKK-Laman Rasmi

Tweeter: mykpdnkk

DARI MAKAN GAJI KE BISNES

Diana' Mazan & Mahasin Saja Mearaj (UiTM Cawangan Johor)
Faeizah Mazan (Kementerian Pendidikan Malaysia)

Semangat dan minat untuk berniaga membuatkan wanita muda ini kini bergelar usahawan industri kecil sederhana (IKS). Bermula sebagai agen *dropship* sahaja kini telah mempunyai butik sendiri. Mempunyai kelulusan Diploma Perancang Bandar dan Wilayah, UiTM mampu menempatkan wanita muda ini dikedudukan yang selesa disyarikat swasta tempatnya berkerja. Namun, minat untuk berniaga tidak membataskan pergerakannya. Bermula sebagai agen dropship dan menjual secara langsung tudung-tudung yang diambil dari jenama terkenal membuahkan idea untuk membuka butik sendiri. Hanya dengan modal yang kecil dan usaha yang gigih serta pengorbanan yang besar, wanita ini berusaha mendapatkan stok jualan Menjual secara *Offline* dan *Online*. Berkat kesabaran, usaha gigih dan pengorbanan akhirnya wanita ini mampu membuka butik sendiri.



Minat berniaga ditambah pula dengan kemahiran menjahit yang dimiliki mampu membuatkan wanita ini mengeluarkan tudung jenamanya sendiri dan berpegang kepada prinsip patuh syariah. Perniagaannya bermula hanya dengan menumpang ruang kecil disyarikat suaminya dan menjahit sendiri tanpa pembantu tidak mematahkan semangatnya. Usaha gigih membuahkan hasil dengan bantuan pihak Majlis Amanah Rakyat, beliau berjaya mendapatkan lot kedai sendiri. Dari sinilah bermulanya wanita muda ini mengembangkan perniagaannya, dari tudung kini beliau mampu mengeluarkan baju wanita jenamanya sendiri. Hasil tangan beliau bukan sahaja menambat hati penduduk tempatan malah mendapat tempat dihati rakyat negara jiran, Singapura. Dari bergerak sendiri kini mempunyai beberapa orang pekerja yang membantunya dan yang paling penting dari makan gaji mampu menggajikan pekerja.

PENAUNG

YBhg. Prof Madya Dr Abdol Samad Nawi

PENASIHAT

Dr Rosman Mahmood

KETUA EDITOR

Noorazlina Ahmad

SIDANG EDITOR

Suzila Mat Salleh
Nooradzianie Muhd Zin

REKABENTUK & GRAFIK

Norizan Ahmed



Naik pedati pergi bertapa

Meredah hutan jalan beriringan

Nukilan tuan takkan dilupa

Seribu tahun dalam kenangan

Sampan sakat di Tanjung Pekan

Tingkap papan kayu bersegi

Terima kasih kami ucapkan

Lain edisi ketemu lagi



7 PESANAN TAN SRI SYED MOKHTAR AL-BUKHARI KEPADA USAHAWAN

Oleh: SHAHIRA ABD JABAR (UiTM Cawangan Johor) & MASHITA ABD JABAR (UiTM Cawangan Melaka)

1 Fokus Satu Perniagaan Sebelum Pelbagaikan Perniagaan

Tan Sri Syed Mokhtar Al-Bukhari merupakan usahawan yang berjaya dan fokus dalam perniagaannya. Sebagaimana beliau, usahawan dinasihatkan fokus kepada satu perniagaan terlebih dahulu sehingga stabil, kukuh dan menguntungkan sebelum mempelbagaikan perniagaan dalam bidang yang lain. Hindarkan diri daripada tamak dan gopoh dalam membuat sesuatu keputusan. Ini bertujuan jika perniagaan yang baru diceburi tidak maju, maka bolehlah kembali kepada perniagaan pertama yang diusahakan dahulu. Perniagaan pertama beliau adalah Bukhary Rice Sdn. Bhd.

Beliau berkata:

"Saya sendiri kalau apa-apa terjadi terhadap perniagaan saya sekarang, saya akan balik buat perniagaan yang mula-mula saya usahakan dulu. Perniagaan pertama saya masih beroperasi, lori dan kedai masih ada lagi di Kedah" tambah beliau dengan nada yang merendah diri.

2 Kejayaan Memerlukan Masa

Setiap usaha dalam menggapai kejayaan sememangnya diuji dengan kesusahan dan cabaran. Oleh itu, beliau menasihati usahawan muda supaya tidak terlalu mengikut perasaan untuk cepat kaya dan berjaya. Segalanya perlu bermula daripada bawah agar dapat mematangkan diri sendiri. Mengambil contoh diri beliau sendiri yang bermula dari bawah dengan membantu ayahnya menjual lembu dan kerbau di kampung sebelum mencapai tahap sekarang.

Beliau berkata:

"Biasanya apabila memperolehi kejayaan yang singkat, mudah jugalah untuk perniagaan yang kita usahakan itu jatuh. Kalau kita melalui jalan yang susah, barulah kita akan menghargai dan menemui jalan senang" jelas beliau ringkas.

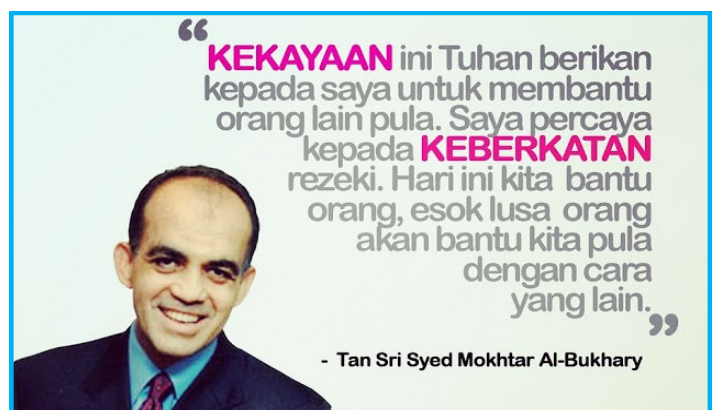
Jangan Berputus Asa

3

"Jangan mudah berputus asa". Inilah ungkapan yang sering diucapkan oleh beliau. Diterangkan lagi bahawa setiap perniagaan akan menghadapi masalah, cabaran dan kareh yang tersendiri. Oleh itu, usahawan-usahawan tidak boleh semudahnya berputus asa. Berkongsi kisah hidup jerih mengenai perniagaan pertama beliau bersama rakan kongsi bukan bumiputera yang menekan beliau sehingga terpaksa menggadaikan dua lot tanah milik keluarga untuk dijadikan modal tambahan bagi mengekalkan penguasaan saham majoriti di dalam syarikat Bukhary Rice Sdn. Bhd.

Beliau berkata lagi:

"Saya ni tiada apa-apa, tiada apa yang istimewa tentang diri saya. Tetapi apa yang membezakan saya ialah bagaimana saya menghadapi setiap cabaran dan masalah di dalam perniagaan" jelas beliau sekali lagi dengan nada rendah diri.



Jangan Sekadar Mengharap Bantuan

4

Dalam belanjawan tahunan, kerajaan sentiasa memperuntukkan bajet kepada usahawan. Namun begitu, Tan Sri Syed Mokhtar Al-Bukhari menasihatkan usahawan agar tidak terlalu mengharapkan bantuan kerajaan semata-mata. Tetapi jika diberi peluang, gunakanlah bantuan tersebut sebaik-baiknya dan bersungguh-sungguh. Usahawan perlulah bersiap-siaga dari segi mental dan fizikal. Peluang yang diberikan perlu digunakan dengan jujur dan amanah.

Beliau menyatakan lagi:

“Saya diberikan 3 permit lori untuk membawa beras dan saya memohon pinjaman MARA untuk membeli lori. MARA memberikan saya cukup-cukup RM110,000 untuk membeli sebuah lori. Ada usahawan Cina datang nak beli atau sewa dua lagi permit saya, tetapi saya tak bagi. Tak mengapa biar saya usaha sendiri untuk beli lori tambahan bila dah untung nanti”.

5

Yakin Dengan Diri Sendiri

Beliau menyatakan, ramai usahawan bumiputera tidak boleh berjaya bukan kerana idea mereka tidak bagus, tetapi kerana tidak yakin dengan diri mereka. Oleh itu, beliau mengharapkan agar para usahawan yakin dengan diri sendiri dan perniagaan yang sedang diusahakan.

Beliau berkata:

“Allah kata kalau nak kenal Dia, maka kena kenal diri sendiri dulu. Yakin dengan diri sendiri adalah salah satu tanda orang itu kenal dirinya sendiri. Insyallah bila kita yakin, Allah akan permudahkan urusan kita” jelas beliau.

Berniaga Bukan Untuk Diri Sendiri

6

Sesuatu yang menarik tentang Tan Sri adalah sikap dermawan dan prihatin di mana beliau banyak memberi kembali kepada masyarakat sekeliling terutamanya bumiputera. 80% daripada pekerja beliau adalah Melayu dan niat beliau adalah membantu semua bangsa terutama bangsanya sendiri. Keperihatinan beliau dilihat apabila, beliau tidak menjual perniagaan beliau kerana memikirkan nasib golongan yang bergantung kepada syarikat beliau untuk mendapatkan sumber rezeki.

Beliau berkata:

“Kedai dan lori-lori untuk perniagaan pertama saya masih lagi ada di Kedah. Perniagaan itu masih berjalan seperti biasa. Setiap lori akan ada tiga orang pemandu, jika saya jual satu lori maka secara tidak langsung tiga keluarga Islam Melayu telah hilang sumber pendapatan” jelas beliau.

7

Usahawan Islam Ada Akhirat

Beliau juga berpesan bahawa setiap usahawan Islam adalah lebih baik dan tidak sama dengan usahawan bukan Islam. Usahawan Islam berniaga untuk mendapat keredhaan dan kebaikan di dunia dan di akhirat tetapi usahawan bukan Islam bagi mereka, manfaat diperolehi adalah untuk dunia sahaja. Oleh sebab itu, beliau tidak pernah melihat dirinya seorang yang kaya kerana prinsip beliau ialah manusia ini hamba Allah dan Allah Yang Maha Kaya.

Beliau berkata:

“Jadi jangan risau kalau kita melihat bangsa lain yang bukan Islam lebih berjaya di dalam perniagaan, kerana Allah telah janjikan dunia buat mereka. Sebagai usahawan islam yang berjaya, kita seharusnya bersyukur dan kalau tidak berjaya pun kita perlu bersyukur. Paling penting kita terus berusaha” jelas beliau.

CONSUMER AND CONSUMERISM: IN THE PURVIEW OF ISLAMIC PROTECTION

By: Mohd AB Malek Md Shah & Sulaiman Mahzan (UiTM Cawangan Melaka)

Legally speaking, the institution of hisbah has proved its significances, as well as the implications as a medium of the enforcement units in Islam. The genuine concept of hisbah is aimed at enjoining good and forbidding evil which refers to the administrative affairs of the Islamic organizational system accordingly. This institution has been evolved progressively in terms of the organizational structures or even to the basic scope of the duties of the appointed officers. It has been recorded that during the Islamic medieval era, the institution of hisbah has developed excellently and recognized as a blessing to the Muslim Ummah.

Thus, this paper is aimed at discussing the elements of hisbah and its scope with regards to the contemporaneous atmosphere; namely ombudsman within the ambit of the modern world. Generally, it can be understood that the main concept and nature of hisbah is pertaining to the religious obligation which is aimed at striving towards righteousness and fighting against the evilness in accordance with the Islamic faith. Hence, in respect with these duties, there are numerous verses in the Holy Quran, as well narrated Hadith which vehemently emphasized its significances, inner alia, by virtue of Surah Al-Maidah verse 87 – 88, Allah said:

“O ye who believe! Make not unlawful the good things which God hath made lawful for you, but commit no excess; for God loveth not those given to excess”.

“Eat of the things which God hath provided for you, lawful and good; but fear God, in Whom ye believe.”

Islam as a complete religion covers many aspects of consumer protection. In fact, Islam provides detailed rules of commercial conduct. The Holy Quran stresses the need for integrity and honesty in commerce; for example:

“O my people give full measure and weight justly, and defraud not men of their things, and act not corruptly”.

(Al-Baqarah: 85 – 86)

“Surely, whoever deceives in business transactions is not (or does not behave like) one of us”

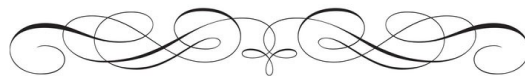
(Hadith)

Likewise, Allah has enjoined Muslims to urge people towards upholding the principles of righteousness and in the meantime, to refrain ourselves from committing wrongful deeds, as what has been affirmed in the gist of Surah Ali-Imran: 104:

“Let there arise out of you a band of people inviting to all that is good, enjoining what is right, and forbidding what is wrong: They are the ones to attain felicity.”

In the history of Islam, consumer protection can be traced to the function of hisbah system. Rasulullah himself has been described as the first muhtasib in Muslim history. This institution was set up to ensure that individual, government official and traders honoured the moral and legal injunctions of Islam. This institution was initially introduced under the concept of *‘Al-amr bil ma’ruf wa nahi an al-munkar (to enjoin the right and forbid the evil)*. In relation to this matter, hisbah system was concerned with social, religious and economic morality. Under the system, al-Muhtasib (market controller) appointed by the caliph. His function is to supervise trading and the market place. He investigates shops and streets, tests weights and measures, control prices, cleanliness and quality. He will also investigate complaints against (cont)

unscrupulous traders. Apart from that, the concept of halal and haram in Islam provides a clear guideline of what can and cannot be done in business transactions. In fact, the principles of prohibition of riba' (usury) and gharar (uncertainty) in business transactions verily protect consumers from being victimized by traders. In conjunction with this, such honest and upright traders in Islam will not place material progress and profit making above his duty to Allah. Hence, by analyzing critically these aforesaid arguments, it can be concluded that the concept of hisbah is meticulously being materialized, as well as to be institutionalized for the purpose of the Muslim Ummah as a whole. Moreover, as it is well-regarded as fardhu kifayah (collective responsibility) however, to a certain extent, this kind of obligation could also turn to be as individual responsibility for particular situations, by considering to its necessity and circumstances accordingly.



SURAH FATIR: PELABURAN YANG TIDAK AKAN RUGI

*Mahasin Mearaj, Emie Sylviana Mohd Zahid, Mohd Zainodin Mustaffa, Mohamad Zaki Razaly
(UiTM Cawangan Johor)*

Adakah seorang usahawan yang berniaga bermatlamatkan kerugian? Pasti jawapannya tidak. Seorang usahawan mesti mempunyai impian untuk memperoleh semaksimum mungkin keuntungan dalam perniagaan atau pelaburan. Usahawan berjaya mempunyai motivasi, perancangan pengurusan dan pemasaran untuk mencapai matlamat tersebut. Oleh itu, dengan daya usaha yang dilakukan, usahawan mampu melonjakkan jualan mereka di pasaran dunia. Namun tidak dinafikan kadang kala usahawan akan mengalami kerugian dan ujian dalam perniagaan atau pelaburan yang mereka ceburi. Begitulah perumpamaan putaran hidup manusia di atas muka bumi ini berbanding pelaburan yang ditawarkan oleh Allah SWT tidak akan memperolehi sebarang kerugian. Sebagaimana yang terkandung dalam firman Allah SWT di bawah:

Sesungguhnya orang yang selalu membaca Kitab Allah dan tetap mendirikan sembahyang serta mendermakan dari apa yang Kami kurniakan kepada mereka, secara bersembunyi atau secara terbuka, mereka (dengan amalan yang demikian) mengharapkan sejenis perniagaan yang tidak akan mengalami kerugian. (Fatir:29)

Dalam ayat ini, Allah SWT menggunakan perkataan tijaarah iaitu pelaburan. Sebagai seorang manusia mereka boleh meningkatkan keuntungan pelaburan untuk kesenangan dunia dan akhirat. Pelaburan ini dijamin akan mendapat keuntungan berlipat kali ganda dengan menjaga 3 amalan berikut:

1. **Membaiki dan membanyakkan membaca al-Quran serta menghayati maksud hingga dapat melaksanakan syariah atau semua perkara yang diperintahkan oleh Allah SWT di dalamnya.**
2. **Melaksana dan membaiki kualiti solat fardu serta menambah amalan solat sunat.**
3. **Mengeluarkan zakat dan banyakkkan sedekah dari hasil usaha yang diperolehi sama ada dengan cara tersembunyi atau terang-terangan. Allah SWT menjamin akan menggantikan harta yang disedekahkan.**

Dengan amalan tersebut Allah SWT akan meninggikan darjat seorang manusia dengan apa jua gelaran sama ada usahawan, jutawan dan hartawan di dunia dan akhirat.



'WOW FACTOR' DALAM PERNIAGAAN

Noorazlina Ahmad dan Nik Fakhulhazri Nik Hassan
(UiTM Cawangan Terengganu)



Woowwwww...

Pernah atau tidak anda melihat situasi perniagaan yang sangat maju atau luar biasa? Seinggakan anda terfikir, bagaimana ianya bisa terjadi. Atau apa sebenarnya yang menyebabkan perniagaan itu menjadi begitu hebat sedangkan ianya melanggar beberapa konsep penting dalam perniagaan iaitu konsep 4P : *Product, Price, Place* dan *Promotion* (*produk, harga, lokasi dan promosi*). **Konsep produk** dalam perniagaan adalah penting dalam menghasilkan barangan yang berkualiti atau luar biasa dalam menarik minat pelanggan untuk datang ke kedai. Namun begitu, bagi sesetengah kedai, mereka hanya menjual produk yang biasa, namun sambutan daripada pelanggan amat luar biasa. Di sinilah dikatakan wujudnya faktor WOW. Contohnya Kedai Mee Sup Mak Wan di Dungun, Terengganu yang mana kedai ini hanya menjual pelbagai jenis mee sup, tetapi sambutan sangat luar biasa seinggakan mee sup ini dimakan tidak mengira masa. Seawal pagi sudah ada pelanggan menunggu untuk menjamu selera. Manakala semasa bulan Ramadhan, pelanggan sanggup datang ke kedai untuk bersahur dengan mee sup ini. Sangat WOW bukan?, bila ditanya.. rasa macam mana?, rata – rata pelanggan akan tunjuk tangan “*cam gini..*”, atau menjawab.. “*sedap arr..*”

Konsep harga, merujuk penetapan harga produk yang dijual amat penting dalam perniagaan. Strategi perletakan harga jika terlalu rendah, akan memakan diri peniaga sehingga sukar menampung kos pengeluaran. Manakala jika terlalu tinggi, pelanggan akan lari. Namun begitu, ada sesetengah kedai yang meletakkan harga agak tinggi, tetapi masih mampu mendapatkan bilangan pelanggan yang ramai, inilah dikatakan faktor WOW. Pelanggan masa kini, kebanyakannya mempunyai pengetahuan yang sempurna (*perfect knowledge*). Mereka sanggup membayar lebih untuk keunikan, kualiti dan nilai barangan. Kewujudan faktor WOW ini akan menjadikan pelanggan *willing to pay* berapa pun harga yang diletakkan oleh pengusaha. Contohnya Kedai Makan Nasi Bamboo Sungai Klah, Perak, dengan keunikan nasi yang dimasak dalam batang buluh, menjadikan pelanggan bersedia untuk membayar berapa sahaja harga makanan yang dipesan walaupun harga nasi dan lauk pauk berasingan. **Konsep lokasi** yang strategik amat membantu dalam perniagaan. Namun, ada juga sesetengah kedai yang lokasinya tidak strategik atau boleh dikatakan tersorok / pelusuk, tetapi masih mampu menarik pelanggan yang ramai untuk datang ke kedai mereka. (samb)

Contohnya Kedai Kambing Bakar Sahara di Meru sebelum ini dan kini berada di Taipan Setia Alam, walaupun jalan untuk ke kedai agak kecil (jalan kampung) atau tidak siap dan lokasi yang jauh ke pedalaman, namun pelanggan tetap juga mencari dan mahu menikmati masakan kedai ini kerana apa? Kerana adanya faktor WOW tadi.

Akhir sekali adalah **konsep promosi** yang tidak kurang pentingnya. Dalam dunia serba moden sekarang, iklan promosi perniagaan tidak semestinya memerlukan kos yang tinggi. Peniaga boleh meminimumkan kos pengiklanan dengan mengadakan promosi menggunakan saluran media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp dan email. Faktor WOW akan dicipta secara tidak langsung menerusi media sosial sekiranya ramai pelanggan berkongsi maklumbalas berkaitan barangan atau perkhidmatan yang diniagakan. Manakala, jika kualiti perkhidmatan atau barangan adalah sebaliknya, maka amat cepat jugalah berita itu disebar (viral). Jadi peniaga perlu lebih berhati-hati terutamanya dari segi kualiti dan perkhidmatan perniagaan mereka, supaya tidak membuka ruang untuk pengguna menyebarkan sesuatu yang kurang baik tentang perniagaan mereka. Akhir sekali, *food seekers* juga perlu ada dompet duit yang WOW kerana faktor WOW selalunya seiring dengan WOW harga.

Tepuk dompet tanya selera!

SKATERpreneur 2017

Oleh: Asmahani Abdullah (UiTM Cawangan Terengganu)

Dalam usaha meningkatkan kemahiran pelajar mengendalikan aktiviti keusahawanan yang boleh menjana pendapatan, Kelab Students' Knowledge and Technology Resources (SKATER) di bawah seliaan Bahagian Perpustakaan Cendekiawan telah menganjurkan program SKATERpreneur pada 10 dan 11 Disember 2017. Program yang bertempat di Padang Kawad UiTM Terengganu Kampus Dungun ini telah dihadiri oleh 12 peniaga gerai luar dan 1 kelab pelajar. Penjanaan pendapatan yang diperolehi dari sewaan tapak kepada semua yang terlibat ini telah mendapat khidmat nasihat daripada Penasihat, Timbalan Rektor PJIA dan Timbalan Rektor HEP, dengan kerjasama dari Jawatankuasa Ruang Niaga UiTM Terengganu. Ianya disambut baik oleh seluruh warga UiTM Terengganu dengan kehadiran lebih dari 200 orang pengunjung sehari. Syabas kepada yang terlibat!



PENGURUSAN KEWANGAN DI KALANGAN EKSEKUTIF MUDA

Oleh: Wan Muhd Faez Wan Ibrahim, Shahira Abd Jabar & Irwan Ismail
(UiTM Cawangan Johor)

Pengurusan kewangan menjadi keperluan dalam kehidupan seharian kita. Setiap hari kita akan membuat transaksi menggunakan wang dan di situlah bermulanya kepentingan dalam menguruskan perbelanjaan kita. Seringkali kita mendengar kadar kebangkrapan di Malaysia kebanyakannya berpunca dari kumpulan eksekutif muda iaitu mereka yang berada dalam peringkat umur 20 hingga 40 tahun. Kumpulan ini dikatakan mempunyai tabiat berbelanja yang mengikut hawa nafsu tanpa membuat perancangan kewangan yang efektif. Lebih menyedihkan lagi apabila ada di antara mereka langsung tidak ada simpanan untuk masa hadapan. Pengurusan kewangan yang baik haruslah mengambil kira beberapa perkara yang penting. Perkara pertama adalah pengurusan aliran wang. Proses ini memerlukan kita mengenalpasti aliran wang kita agar dapat dikategorikan dengan betul. Pendapatan atau aliran wang masuk boleh di bahagikan kepada dua iaitu pendapatan aktif dan pendapatan pasif.


Pendapatan aktif bermaksud pendapatan yang kita akan dapat apabila kita bekerja atau berniaga. Andai kita berhenti, maka pendapatan aktif turut berhenti. Contohnya gaji yang kita dapat setiap bulan dan juga hasil keuntungan perniagaan. Manakala pendapatan pasif adalah pendapatan sampingan yang diperolehi tanpa melakukan kerja. Contohnya dividen yang kita dapat hasil dari pelaburan dalam unit amanah seperti ASB. Sebagai panduan, 10% dari jumlah




pendapatan kasar ini perlulah di kira sebagai simpanan, 30% pula digunakan untuk tanggungan kredit dan baki 60% digunakan bagi menampung keperluan sara hidup. Contoh mudah jika pendapatan bulanan kita adalah sebanyak RM2,800 sebulan. Maka RM280 perlulah disimpan, RM1680 pula untuk sara hidup dan selebihnya bolehlah digunakan untuk pembayaran kredit. Mudah bukan?

Kedua, bijak dalam berhutang. Perkara utama yang perlu dititikberatkan dalam membuat pinjaman adalah tujuan pinjaman dan kenalpasti sama ada ia adalah untuk memenuhi keperluan atau kemahuan. Seharusnya keperluan adalah diutamakan berbanding kemahuan. Pinjaman boleh dibahagikan kepada dua iaitu pinjaman bercagar (pinjaman perumahan, pembiayaan sewa-beli, overdraf) dan pinjaman tanpa cagaran (kad kredit, mikrokredit dan pinjaman peribadi). Kita juga perlu tahu kebolehan untuk membuat bayaran balik, kedudukan aliran wang, jenis pinjaman yang diperlukan dan akhir sekali sejarah pinjaman yang direkodkan di dalam CCRIS. Ingatlah, pinjaman adalah satu 'kemudahan' yang harus diuruskan dengan bijak! Ketiga, penggunaan kad kredit secara efektif. Kad kredit merupakan 'dompet' yang mudah dan senang dibawa ke mana-mana. Ia boleh memberikan manfaat jika digunakan dengan cara yang berhemah dan juga mampu memudaratkan jika gagal menguruskannya dengan baik. (samb)


Antara perkara penting yang perlu diambil kira berkaitan kad kredit adalah seperti berikut:



Sebelum melanggan mana-mana kad kredit, dapatkan maklumat berkaitan kad kredit bank yang berkenaan, tujuan melanggan, kadar faedah dan juga kelebihan yang ditawarkan.




Awas dengan kadar faedah yang dikenakan oleh pihak bank jika berlaku tunggakan.



Pastikan bayaran dibuat secara penuh dan segera.



Elakkan bayaran tertunggak kerana ia akan menjejaskan rekod di CCRIS.



Jangan sesekali membuat 'cash advance' kerana kadar faedah yang dikenakan adalah terlalu tinggi!

Secara kesimpulannya, perancangan kewangan adalah untuk persediaan masa hadapan. Ia adalah langkah yang terbaik bagi mengurangkan risiko kebangkrutan di masa akan datang. Amalkan tabiat menabung dari usia muda dan latih diri dalam membuat pelaburan yang sah. Kita harus ingat, jika kita gagal merancang maka kita juga merancang untuk gagal.

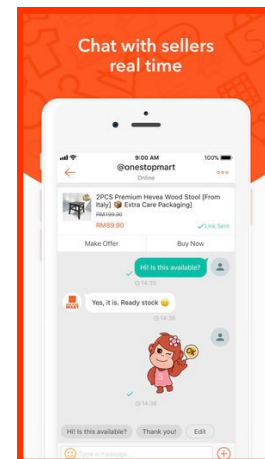
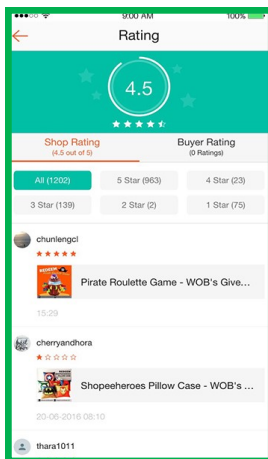
KEDAI MAYA BERSAMA Shopee

Oleh: Wan Nazriah Wan Nawawi (UiTM Cawangan Terengganu)

Kajian mengenai perkembangan perniagaan dalam talian telah dijalankan oleh SME Corporation Malaysia (SME Corp) sejak 2005 dan mendapati peningkatan perniagaan tersebut begitu pesat. Peratusan meningkat sehingga 85.4 peratus, peniaga memasarkan perniagaan mereka sama ada produk atau servis melalui dalam talian seperti Facebook dan Twitter. Sementara itu, 11.8 peratus daripadanya menyediakan kemudahan sistem pembayaran elektronik (e-Payment). Peningkatan atau perkembangan perniagaan online sebenarnya secara tidak langsung menunjukkan kepercayaan orang ramai terhadap peniaga serta jaminan barangan yang dibeli itu sampai kepada pembeli. Tindakan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) yang mewajibkan pendaftaran perniagaan dalam talian merancakkan lagi urusan jual beli menggunakan e-payment. Setakat 10 Julai 2017, sebanyak 53,285 perniagaan dalam talian telah pun berdaftar. Perkembangan ini diteruskan lagi dengan kewujudan aplikasi dalam telefon bimbit seperti Shopee bagi memudahkan urusan perniagaan secara maya.

Shopee adalah salah satu aplikasi pembelian dan jualan dalam talian yang membolehkan setiap individu ataupun syarikat untuk berniaga dengan hanya mendaftar. Dengan beberapa langkah mudah, kita boleh memasarkan barang baru atau terpakai kepada pengguna Shopee yang lain. Setelah mendaftar untuk membeli barangan yang dipasarkan melalui Shopee, kita juga boleh menambahkan barangan yang hendak dipasarkan dengan mengisi maklumat yang tepat dan mudah difahami. Strategi pemasaran seperti produk yang bagus, gambar yang cantik, maklumat yang tepat dan kemudahan pos perlulah menarik minat pembeli. Selain itu juga, kedai dalam talian kita boleh dikongsi ke media sosial untuk tujuan promosi. Tiada yuran yang dikenakan untuk memasarkan barangan di kedai maya ini, malah Shopee berkongsi untuk membiaya kos pos dan membolehkan kita menawarkan harga dengan lebih murah.

Pembeli dapat membuat perbandingan penjual dengan membaca komen daripada pembeli lain. Jadi, peniaga perlu mendapatkan kepercayaan daripada pembeli dengan menyediakan servis yang baik dan memastikan gambar yang dipamerkan adalah barangan sebenar. Pembeli akan memaklumkan peniaga setelah barangan diterima dan bayaran yang Shopee pegang akan dibayar secara terus ke peniaga. Shopee ni adalah medium jual beli yang boleh dikatakan 100 peratus selamat sebab peniaga perlu jujur dan pembeli dapat berinteraksi secara terus melalui chat yang disediakan. Shopee akan memastikan penjual mengepos barangan dalam tempoh 3 hari setelah tempahan dibuat. Sebarang makluman tunda dan sebagainya boleh dimaklumkan secara terus oleh penjual kepada pembeli melalui ruangan chat. Apabila penjual telah mengepos barangan, mereka perlu memaklukkannya kepada pihak Shopee untuk kemaskini nombor tracking. Perkhidmatan Shopee kepada penjual sangat bagus kerana sekiranya kedai maya ini tidak dikemaskini, peringatan akan dihantarkan supaya barangan jualan kita sentiasa dilihat oleh pembeli. Sekiranya pelanggan berpuashati dengan servis dan layanan penjual di Shopee, rating akan dipamerkan di kedai maya dan melambangkan kepercayaan kepada bakal-bakal pelanggan nanti. (samb)



KE ARAH MERASIONALISASIKAN SUBSIDI KEPADA GOLONGAN BERPENDAPATAN SEDERHANA DAN RENDAH DI MALAYSIA: SUATU TINJAUAN

Oleh : Mohd AB Malek Md Shah
(UiTM Cawangan Melaka)

Secara dasarnya, jika ditinjau dari secara keseluruhan, subsidi boleh difahami sebagai segala wang yang dibayar oleh pihak kerajaan kepada perbadanan tertentu bagi memastikan agar harga berada pada paras yang terkawal atau mengalami penurunan berbanding dengan harga pasaran yang faedah seterusnya; samada dalam bentuk barangan yang diperlukan atau perkhidmatan yang ditawarkan dapat dinikmati oleh warga masyarakat secara holistik. Adalah suatu kenyataan yang tidak dapat disangkal lagi bahawa perbelanjaan subsidi yang telah diberikan oleh pihak kerajaan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yang berikutnya sehingga mencatatkan peningkatan yang agak ketara kepada RM27.3 bilion pada tahun 2016.

Di Malaysia, sebagai seorang warganegara yang bertanggungjawab dan mampu berfikir secara rasional, kita tidak boleh menafikan sama sekali bahawa sejak zaman merdeka lagi, terdapat pelbagai jenis subsidi yang telah dianugerahkan oleh pihak pemerintah kepada semua lapisan masyarakat tanpa sempadan sehingga kini tanpa gagal. Ini termasuklah subsidi petroleum, barangan makanan, perkhidmatan kesihatan, khidmat nasihat dan bantuan dalam bidang pertanian dan perikanan, utiliti, tol, elaun kebajikan dan sebagainya. Jika dibandingkan dengan nasib rakyat negara lain di dunia ini, saya amat bersetuju sama sekali dan juga bersyukur menjadi rakyat negara ini jika dibandingkan dengan situasi di negara lain secara tuntas. Mengikut rekod, Malaysia diiktiraf sebagai salah sebuah negara di dunia yang memberikan kadar subsidi yang tinggi kepada rakyatnya dengan jumlah keseluruhan subsidi sebanyak RM74 bilion pada tahun 2009 yang mana ia termasuklah dalam bentuk subsidi sosial (RM24.8 bilion), subsidi minyak sebanyak RM23.5 bilion, makanan (RM3.1 bilion) serta banyak lagi yang lain. Hakikatnya, rasionalisasi subsidi yang disalurkan daripada sumber peruntukan pembangunan negara kepada rakyat merupakan antara usaha kerajaan ke arah merealisasikan hasrat kerajaan bagi melahirkan masyarakat yang sejahtera lagi seimbang. Ini seterusnya diharapkan agar setiap warga lapisan masyarakat Malaysia dapat menikmati hasil kemakmuran dan kesejahteraan hidup yang lebih (samb)

Produktif dan berkualiti secara keseluruhan. Ini secara tidak langsung akan merangsang ke arah peningkatan taraf hidup masyarakat sivil dalam menelusuri lonjakan ekonomi negara bagi mencapai status negara membangun kelak.

Dalam pada masa yang sama, penstrukturan semula ekonomi negara yang turut merangkumi dasar rasionalisasi subsidi merupakan antara inisiatif pihak kerajaan ke arah memastikan agar kedudukan kewangan berada pada tahap yang stabil dan mapan menerusi pelaksanaan Program Transformasi Fiskal (FTP). Program ini turut dirangka dan dizahirkan secara khusus bagi mengurangkan defisit fiskal dan hutang negara terkawal agar tidak melebihi 55 peratus daripada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) dan seterusnya memastikan agar bajet berimbang pada tahun 2020 tercapai dengan jayanya.

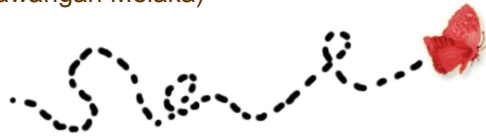
Menerusi konteks ini, dasar rasionalisasi subsidi ini turut bertujuan agar negara ini tidak akan mengalami nasib buruk seperti beberapa negara lain yang diisytiharkan sebagai sebuah negara muflis menjelang 2020 sekiranya kadar perbelanjaan negara tidak dikurangkan dengan berhemah. Ini turut berkait rapat dengan pengurangan subsidi yang sedang dilaksanakan oleh pihak kerajaan secara berperingkat – peringkat tanpa membebankan rakyat negara ini; khususnya golongan yang berpendapatan sederhana atau rendah tanpa sebarang diskriminasi.

Justeru, dalam usaha ke arah merasionalkan pengurangan pemberian subsidi, terdapat beberapa langkah yang boleh dipertimbangkan sebelum dilaksanakan oleh pihak kerajaan bagi kebaikan bersama, khususnya kepada golongan yang berpendapatan rendah dan sederhana. Ini termasuklah dengan memikirkan sebarang kaedah atau mekanisme ke arah meningkatkan peluang pekerjaan mahupun hasil pendapatan rakyat. Ini kerana apabila hasil pendapatan rakyat semakin bertambah, saya berpendapat bahawa rakyat tidak akan mengalami masalah dan berlapang dada sekiranya pihak kerajaan ingin mengurangkan pemberian subsidi tersebut. Tahap kebergantungan rakyat kepada kantung dan dana kerajaan juga dapat dikurangkan dan tidak terlalu mengharap kepada segala bantuan yang ditawarkan kepada mereka.

Kesimpulannya, apa yang boleh saya nyatakan di sini adalah subsidi merupakan sebahagian daripada ekonomi negara. Ini bermaksud ia merupakan nadi utama kepada kelangsungan kehidupan rakyat marhaen secara total. Selain daripada fungsi dan peranan subsidi sebagai wadah pertumbuhan pendapatan menerusi peningkatan daya pengeluaran, menambah kuasa membeli serta turut merupakan antara mekanisme yang dianggap “mujarab” ke arah pengurangan inflasi. Subsidi merupakan salah satu usaha kerajaan dalam menjaga kebajikan dan kemaslahatan warganya demi meningkatkan survival kualiti kehidupan yang lebih baik dan produktif. Oleh yang demikian, usaha ke arah mentransformasikan pelan tindakan ekonomi negara bagi mencapai pembaharuan di sebalik pengurangan pemberian subsidi perlu digerakkan dan seterusnya dilaksanakan dengan lebih sistematik dan terancang bagi memastikan agar tindakan pengurangan pemberian subsidi tersebut adalah wajar demi kelestarian semua lapisan.

KEUSAHAWANAN HIJAU

Oleh: Siti Norashikin Bashirun, Siti Nurul Akma Ahmad dan Farah Shazrin Johari
(UiTM Cawangan Melaka)



Kebelakangan ini konsep pembangunan mampan dan kelestarian telah berkembang di dalam pelbagai bidang penyelidikan termasuklah keusahawanan. Hal ini bertujuan memenuhi keperluan semasa tanpa menjejaskan keperluan generasi akan datang. Kini, isu alam sekitar dan amalan hijau telah mula menjadi sebahagian penting di dalam sektor perniagaan. Keusahawanan hijau merupakan salah satu pemacu utama di dalam pembangunan negara serta dapat mengurangkan kos operasi, meningkatkan produktiviti serta menyediakan peluang pekerjaan bagi mengoptimumkan taraf ekonomi negara. Seperti yang kita maklum, salah satu strategi di dalam Rancangan Malaysia Ke-11 (RMK-11) ialah menuju ke arah pertumbuhan hijau bagi meningkatkan kemampanan dan daya tahan yang akan menjadi gaya hidup masyarakat yang dapat memperkukuh jaminan bekalan makanan, air dan tenaga, serta mengurangkan risiko terhadap alam sekitar, dan seterusnya meningkatkan kesejahteraan dan kualiti hidup. Bagi merealisasikan strategi ini para usahawan perlulah menyahut seruan kerajaan dan perlulah bertindak mempraktikkan amalan hijau di dalam penghasilan produk mereka. Dengan mempraktikkan amalan hijau ini para usahawan dapat membantu mempromosi kecekapan tenaga di samping mengurangkan kebergantungan terhadap sumber asli serta membantu memulihara dan meminimumkan kesan buruk terhadap alam sekitar.

Menurut statistik dari Kementerian Tenaga, Teknologi Hijau dan Air (KeTTHA), bilangan produk yang telah mendapat pelabelan MyHijau sehingga Jun 2017 adalah sebanyak 5,261 produk yang meliputi barangan elektrik, barangan pembinaan serta barangan pengguna seperti bahan pencuci, alat tulis dan tekstil. Jumlah ini perlu ditingkatkan lagi pada masa hadapan bagi mencapai seruan kerajaan. Oleh itu, pelbagai langkah kesedaran tentang kepentingan dan kebaikan amalan hijau ini perlu di perluaskan lagi di kalangan para usahawan. Justeru itu, antara langkah awal yang boleh diambil dalam menjayakan strategi pembangunan ini adalah dengan mempraktikkan “gaya hidup hijau” di kalangan masyarakat serta mengadakan lebih banyak program kesedaran hijau. Program seperti ini bolehlah diterapkan di kalangan pelajar sekolah di mana generasi muda ini yang akan menjadi ejen mengubah gaya hidup masyarakat pada masa akan datang. Kesedaran hijau mesti ditekankan bermula dari sekolah bagi meningkatkan pemahaman isu-isu aktiviti hijau di kalangan masyarakat (Rezai et.al, 2013). Kualiti alam sekitar bergantung kepada generasi muda pada masa ini kerana merekalah yang akan menerajui kehidupan masa akan datang. Bukti menunjukkan bahawapendidikan memainkan peranan penting dalam meningkatkan kesedaran kemampanan dan kelestarian (Fiksel, 2013). Penyelidik universiti bertanggungjawab yang mendalam dalam meningkatkan kesedaran, pengetahuan, kemahiran dan nilai-nilai kemampanan awam, dan memimpin transformasi masyarakat kepada kemampanan (Cortese, A.D., 2003). Selain itu, peranan seperti sekolah, ibu bapa dan masyarakat adalah agen pengubah dalam menggalakkan amalan dan tingkah laku hijau terutamanya dalam konteks penjimatan tenaga, penjimatan air dan amalan 3R yang betul (Recycle, Reuse, Reduce).

MUDAHNYA MENJADI USAHAWAN ATAS TALIAN

Oleh: Siti Rapidah Omar Ali (UiTM Cawangan Terengganu)

Internet dan dunia perniagaan atas talian adalah trend biasa masa kini. Revolusi penggunaan internet seluruh dunia telah memberi impak yang besar terhadap kehidupan seharian khususnya bidang keusahawanan. Media sosial kini seperti Facebook atau Instagram bukan sahaja dilihat sebagai tempat untuk berkenalan, beramah mesra atau medium perbincangan tetapi juga tempat untuk membeli-belah. Kedai-kedai atas talian seperti Lazada, Shopee, Zalora, FahionValet, Mudah.my dan lain-lain adalah tidak asing lagi bagi 'kaki shopping online'. Memetik berita dalam sinarharian.com, iPrice Group dalam kajian mereka melaporkan, nilai industri e-dagang di Malaysia bernilai RM24.6 bilion sehingga Ogos 2017. Selain itu, sebanyak 53,285 perniagaan dalam talian berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) setakat 10 Julai 2017. Selain daripada menjana pendapatan sampingan, peningkatan kos sara hidup juga menyebabkan semakin ramai yang menceburi bidang perniagaan atas talian. Sesiapa sahaja boleh memulakan perniagaan ini kerana ianya tidak memerlukan modal yang besar di samping risiko kerugian sangat minimum atau sifar. Memulakan perniagaan secara sambilan dan akhirnya ramai yang menjadikan perniagaan atas talian sebagai sumber pendapatan utama bahkan ada yang meninggalkan pekerjaan tetap mereka.

Kementerian Perdagangan dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK), di bawah seliaan SSM telah menyediakan inisiatif dengan mewujudkan program 'Young Entrepreneur Go' bertujuan menggalakkan golongan pelajar menceburi bidang perniagaan di samping mempertingkatkan kesedaran tentang kewajipan mendaftar perniagaan serta pengurusan perniagaan yang betul. Menurut menteri KPDNKK, Datuk Henry Sum Agong, kerajaan telah menyalurkan geran sebanyak RM10 juta dengan penawaran pendaftaran perniagaan secara percuma kepada pelajar insitituti pengajian tinggi (IPT) yang berminat menceburi bidang perniagaan. Melalui skim 1 pelajar 1 perniagaan, SSM mensasarkan lebih 100,000 pelajar IPT seluruh negara akan merebut peluang keemasan pendaftaran percuma ini. Diharapkan dengan kewujudan inisiatif seperti ini dapat menggalakkan lebih ramai individu terutamanya golongan remaja dan mahasiswa menceburkan diri dalam bidang perniagaan kelak.

AliExpress

Shopee

mudah.my
Malaysia's Largest Marketplace

ZALORA
ASIA'S LEADING ONLINE FASHION DESTINATION



LAZADA
Effortless Shopping

FIND WHAT YOU LOVE at
1ST
www.11street.my
Malaysia's latest e-mall

Lelongmy

FASHIONVALET

AKTA SYARIKAT 2016

Oleh: Noor Hidayah Ab Aziz, Nurul Azlin Azmi, Fazrul Hanim Abd Sata dan Norhidayah Abdullah
(UiTM cawangan Johor)

PENGENALAN

Akta syarikat 2016 telah diluluskan di parlimen pada bulan April 2016 bagi menggantikan Akta Syarikat 1965. Kemudian ianya telah digazetkan dan akan dilaksanakan secara berperingkat. Semua syarikat yang ditubuhkan di Malaysia adalah termaktub di bawah Akta Syarikat 2016. Pengarah Eksekutif Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) mewajibkan pelaksanaan Akta ini yang telah berkuatkuasa mulai 31 Januari 2017.

PERUBAHAN PENTING AKTA SYARIKAT 2016 DAN PERBANDINGAN DENGAN AKTA SYARIKAT 1965

Bil.	AKTA SYARIKAT 1965	AKTA SYARIKAT 2016
1. Bilangan Pemegang Saham	Syarikat awam: bilangan ahli minimum adalah 2 orang. Syarikat persendirian: bilangan ahli minimum adalah 2 orang.	Syarikat awam: bilangan ahli minimum adalah 1 orang. Syarikat persendirian: bilangan ahli minimum adalah 2 orang.
2. Bilangan Pengarah Syarikat	Syarikat awam: bilangan pengarah syarikat adalah 2 orang. Syarikat persendirian: bilangan pengarah syarikat adalah 2 orang.	Syarikat awam: bilangan pengarah syarikat adalah 1 orang. Syarikat persendirian: bilangan pengarah syarikat adalah 1 orang.
3. Memorandum dan Artikel Syarikat (MOA & AOA)	Setiap syarikat yang ingin ditubuhkan WAJIB menyediakan MOA & AOA.	MOA & AOA telah digantikan dengan perlembagaan syarikat. Semua jenis syarikat TIDAK WAJIB menyediakan perlembagaan kecuali bagi syarikat berhad menurut jaminan. Namun begitu, mana-mana syarikat yang telah didaftarkan sebelum Akta Syarikat 2016 boleh meneruskan MOA & AOA yang telah dibuat sebelum ini sehingga syarikat dibubarkan.
4. Bilangan saham yang dibenarkan	Syarikat perlu menyatakan bilangan saham yang dibenarkan di dalam MOA syarikat.	Syarikat tidak perlu lagi menyatakan bilangan saham yang dibenarkan malah syarikat diberi kebebasan untuk saham yang dikeluarkan.
5. Harga nominal saham biasa	Syarikat perlu menyatakan nilai nominal bagi setiap jenis saham syarikat.	Tiada nilai nominal pada semua saham yang dikeluarkan oleh syarikat

Pada kesimpulannya, Akta Syarikat 2016 menunjukkan usaha pihak Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) untuk memudahkan orang ramai mendaftarkan syarikat dengan memudahkan syarat-syarat penubuhan syarikat. Malahan, syarikat kini lebih bebas untuk menentukan harga dan bilangan saham yang dikeluarkan mengikut faktor semasa seperti reputasi dan kedudukan kewangan syarikat.

KEUNTUNGAN VS TANGGUNGJAWAB KEPADA MASYARAKAT

Oleh: Sharifah Nurafizah Binti Syed Annuar (UiTM Cawangan Sabah)

Melihatkan kepentingan berniaga dalam menjana pendapatan individu dan keluarga, kita dapat lihat bahawasanya usahawan tumbuh bagaikan cendawan selepas hujan. Ini adalah suatu perkembangan yang positif yang sememangnya bagus untuk ekonomi negara. Namun demikian, dek kerana rakus dalam mengaut keuntungan, segelintir usahawan-usahawan masa kini bagaikan alpa atau bersikap sambil lewa terhadap tanggungjawab mereka kepada masyarakat. Kita dapat lihat masa kini, di dada-dada akhbar tempatan, terdapat pelbagai laporan dan berita yang mengaitkan produk-produk tempatan dengan bahan-bahan terlarang. Sebagai contoh, produk-produk kosmetik yang memberikan janji dapat membantu dalam mengatasi pelbagai masalah kulit muka dan mencerahkan kulit. Hakikatnya, produk-produk ini sebenarnya mengandungi bahan-bahan terlarang seperti merkuri, hidrokuinon dan tetrinoin. Seperti juga pil-pil atau produk yang kononnya boleh membantu mengurangkan berat badan tetapi sebenarnya boleh membahayakan kesihatan pengguna.

Selain itu, terdapat juga produk-produk kesihatan yang mendakwa dapat merawat 1001 penyakit termasuklah penyakit kronik seperti kanser, sakit jantung dan sebagainya. Merujuk kepada Akta Ubat (Iklan Penjualan) 1956, terdapat 20 jenis penyakit yang tidak boleh diiklankan seperti penyakit kerosakkan buah pinggang, sakit jantung, kencing manis, sawan, lumpuh, kemandulan dan tekanan darah tinggi. Jika disabit kesalahan, syarikat boleh didenda sehingga RM3,000 atau penjara tidak melebihi 1 tahun atau kedua-duanya sekali. Produk-produk sebegini bukan sahaja melanggar kod-kod etika pengiklanan, malahan boleh memudaratkan kesihatan dan menyebabkan kematian. Produk – produk suplemen masa kini bukan sahaja menyasarkan pesakit-pesakit kronik, orang yang sihat malahan kanak-kanak seawal umur bayi dengan macam-macam dakwaan boleh membantu menyelesaikan pelbagai masalah dan penyakit. Tindakan pengguna membeli dan mengamalkan produk-produk suplemen terutamanya di kalangan pesakit kronik dan kanak-kanak boleh menyebabkan kerosakan hati dan buah pinggang.

Di Malaysia, terdapat lebih 20,000 pesakit buah pinggang yang mengikuti rawatan dialisis dan sedang menunggu pemindahan buah pinggang (Statistic Organ Pledgers, 2017). Semasa menunggu pemindahan, terdapat pesakit yang meninggal dunia kerana ketiadaan penderma buah pinggang. Jumlah ini dijangka akan terus meningkat kerana amalan gaya hidup yang tidak sihat di kalangan rakyat Malaysia dan juga penggunaan serta pengambilan produk-produk yang tidak perlu yang boleh menjejaskan fungsi hati dan buah pinggang seseorang. Terdapat juga usahawan-usahawan yang menggunakan agama sebagai alat untuk mempromosi produk-produk mereka. Mereka menggunakan dakwaan makanan sunnah, 100% produk muslim dan sebagainya untuk menarik perhatian golongan sasaran mereka. Hakikatnya, terdapat segelintir pengusaha produk ini yang sebenarnya tidak jujur dalam berniaga. Sebagai contoh, peniaga menjual jus-jus yang kononnya merupakan sunnah nabi tetapi sebenarnya mengandungi kadar gula yang sangat tinggi yang boleh mengakibatkan penyakit kencing manis jika diamalkan secara berterusan. Di samping itu, terdapat juga usahawan yang menyediakan pelbagai perkhidmatan rawatan kaedah alternatif dengan menjual nama agama namun, sebenarnya hanyalah bertujuan untuk mengaut keuntungan dengan menawarkan pakej-pakej dan caj-caj mahal. (samb)

Jika hendak dilihat senario perniagaan di Malaysia masa kini, terlalu banyak dakwaan palsu, penipuan dan ketidakjujuran. Perkara ini amat membimbangkan kerana bukan sahaja boleh merugikan wang ringgit, tenaga dan masa pembeli dan pengguna, malahan boleh memudaratkan kesihatan mereka. Selain itu, terdapat juga peniaga yang tidak mengendahkan kesusahan dan penderitaan pesakit-pesakit kronik dengan mengambil kesempatan untuk membuat keuntungan. Sebagai seorang usahawan atau bakal usahawan, seseorang itu perlulah bersikap jujur, berintegriti, bertanggungjawab serta patuh pada undang-undang. Penjualan produk-produk atau penawaran perkhidmatan yang tidak sejajar dengan norma masyarakat, melanggar undang-undang dan membahayakan pengguna adalah bukan ciri-ciri seorang usahawan yang baik dan bertanggungjawab. Jangan disebabkan mengejar wang ringgit, peniaga sanggup membahayakan hidup pembeli. Buatlah kajian dahulu dengan teliti tentang produk yang hendak dijual dan pastikan iklan-iklan atau promosi yang dilakukan mematuhi kod etika pengiklanan dan undang-undang. Jadilah usahawan yang bukan mengejar keuntungan semata-mata tetapi juga mempunyai sikap tanggungjawab kepada masyarakat.

Oleh: Suhana Mohamed
(UiTM Cawangan Pasir Gudang)

KEUSAHAWANAN SOSIAL UiTM PG

UiTM Kampus Pasir Gudang (UiTM PG) masih muda dalam jajaran pemerintahan Daerah Pasir Gudang. Pun begitu, semangat para pelajar, pensyarah dan staf untuk membantu komuniti terus disuburkan dari masa ke semasa. Peranan institusi pengajian tinggi (IPT) terhadap masyarakat melalui mahasiswa ingin diperkasa dan diperhalusi melalui penglibatan mahasiswa di dalam pelbagai aktiviti yang dianjurkan oleh UiTM, masyarakat atau organisasi setempat. Di Johor terdapat satu pertandingan projek komuniti keusahawanan sosial yang berimpak tinggi dan berprestij dikelolakan oleh Yayasan Pelajaran Johor dinamakan Duta Jauhar. Duta Jauhar ini merupakan sebuah program yang lahir daripada cetusan idea YAB Dato' Mohamed Khaled Bin Nordin, Menteri Besar Johor dalam membangunkan sosio-ekonomi rakyat Johor melalui penglibatan Mahasiswa Johor daripada (IPT) seluruh negara.

Inisiatif ini adalah pengiktirafan besar Kerajaan Negeri Johor kepada golongan mahasiswa yang diyakini boleh bersama-sama menyumbangkan idea kreatif, inovatif dan sumber tenaga bagi menjayakan agenda pembangunan masyarakat dan negeri. Kumpulan mahasiswa yang berjaya dipilih menyertai program ini akan melaksanakan projek-projek yang berpotensi memberi impak dan manfaat kepada masyarakat di setiap daerah Negeri Johor, dengan menggunakan pendekatan *National Blue Ocean Strategy (NBOS) atau Strategi Lautan Biru Kebangsaan*. Setiap projek menetapkan kumpulan sasaran penerima manfaat seperti pelajar, golongan belia, usahawan IKS, rakyat berpendapatan rendah dan miskin tegar, masyarakat orang asli, ibu tunggal dan sebagainya, berdasarkan matlamat dan bidang keberhasilan projek tersebut. UiTM PG melalui pelajar Kompeni Echo, Unit Kesatria, Bahagian Hal Ehwal Pelajar dibantu para pelajar fakulti telah menyahut cabaran dengan mempertaruhkan Projek Komuniti Keusahawanan Sosial Siput Sedut Pontian. Para pelajar telah berjaya mendapatkan dana untuk menyediakan tapak penternakan siput sedut kepada golongan nelayan Kampung Sungai Durian, Mukim Serkat, Pontian. Mereka telah membantu (samb)

golongan nelayan dan ibu tunggal. Tapak projek komuniti tersebut yang terletak di kawasan hutan paya bakau berhampiran Jeti Nelayan Kampung Sungai Durian telah diwartakan sebagai tapak pelancongan eko di bawah koperasi yang bakal ditubuhkan oleh persatuan nelayan. Sudah pasti bukan sahaja para nelayan akan dapat menambah pendapatan mereka, malah semua penduduk akan dapat menjana ekonomi mereka melalui aktiviti pelancongan eko ini.

Melalui dana yang diberikan oleh kerajaan negeri, para pelajar telah membantu menambah pendapatan para nelayan dan ibu tunggal, menghasilkan inovasi terbaharu, menjana keuntungan dan berkongsi cara menternak siput sedut secara lebih sistematik. Adalah diharapkan selepas para pelajar menyerahkan tapak projek kepada golongan sasaran, mereka akan dapat membesarkan dan mengkomersilkan projek ini untuk menjadikan Daerah Pontian sebagai kawasan penternakan siput sedut yang terbesar di Asia. Justeru, penglibatan para pelajar, sokongan universiti, kesediaan masyarakat untuk dibantu dan dana daripada Kerajaan Negeri Johor merupakan satu formula yang patut digunapakai dan diketengahkan ke seluruh pelusuk Malaysia bagi membantu menyelesaikan pelbagai kemelut yang dihadapi oleh masyarakat.

Projek ini juga telah mengangkat UiTM amnya dan UiTMPG khususnya untuk memenangi empat anugerah semasa Kongres Duta Jauhar yang telah diadakan pada 4 Februari 2018. Para pelajar telah membantu UiTMPG untuk memperolehi Anugerah Emas, Anugerah Komitmen Universiti Terbaik, Anugerah Pameran Terbaik dan Anugerah Penyelia Harapan. Tahniah dan syabas diucapkan kepada para pelajar Duta Jauhar 4.0 UiTMPG. Memetik kata YAB Dato' Mohamed Khaled Bin Nordin, Menteri Besar Johor, "berilah nilai dalam pekerjaan kita, dalam rutin harian kita, atau apa-apa sahaja yang kita lakukan. Jangan jadi mereka yang datang tidak bertambah, pergi tidak berkurang."



Keratan Akhbar: Harian Metro, Selasa 6 Jun, 2017. Siswa Bantu Nelayan.



Gambar Pemenang Anugerah EMAS.
Kongres Duta Jauhar 4.0, 4 Februari 2018.



Gambar Mesyuarat UiTM PG bersama ADUN KUKUP, YB Hj Suhaimi Salleh,
Persatuan Nelayan Kg Sg Durian, Penghulu Mukim Serkat, Ketua Kampung Sg
Durian dan Yayasan Pelajaran Johor

JOM MENABUNG!

Oleh: Ku Siti Syahidah Ku Mohd Noh, Nooradzianie Muhd Zin, Najwa Nasuha Mahzan, Suzila Mat Salleh
UiTM Cawangan Terengganu

Seperti yang kita sedia maklum, kos sara hidup semakin meningkat dari masa ke semasa. Jika dahulu pada tahun 1990-an, kita boleh membeli kuih dengan harga RM1 untuk 4 biji, kini kuih yang sama dijual dengan harga RM2 untuk 5 biji. Kenapa hal ini boleh terjadi? Ini adalah akibat daripada peningkatan kos harga bahan mentah. Namun, apa persediaan kita untuk menghadapi masa hadapan yang semestinya kos sara hidup akan lebih tinggi dari tahun 2018 ini?

Bagi yang sudah mempunyai anak, kos membesarkan dan mendidik anak adalah sesuatu yang penting terutamanya apabila mereka mula menjejakkan kaki ke sekolah. Tidak dinafikan walaupun kerajaan menyediakan pelbagai inisiatif untuk membantu anak-anak meneruskan pe-ngajian mereka ke peringkat lebih tinggi, namun ibu bapa juga perlu memainkan pe-ranan teruta-ma dalam menyediakan simpanan demi ma-sa depan pendidikan anak. Antara langkah mudah yang boleh kita mulakan sendiri dari rumah adalah menabung. Menurut Dewan Bahasa dan Pustaka: Kamus Pelajar Edisi Kedua, menabung adalah menyimpan wang dalam tabung setiap bulan untuk bekalan hari tua. Bagi kita yang sudah bekerja ini, terdapat beberapa jenis teknik menabung yang kita boleh cuba mengikut kemampuan dan matlamat kita.

TEKNIK 1: TABUNG 52 MINGGU

Setiap Hari Jumlah	
12	DIS RM 48 RM 49 RM 50 RM 51 RM 52 = RM 250
11	NOV RM 44 RM 45 RM 46 RM 47 = RM 192
10	OKT RM 40 RM 41 RM 42 RM 43 = RM 166
09	SEPT RM 35 RM 36 RM 37 RM 38 RM 39 = RM 165
08	OGE RM 31 RM 32 RM 33 RM 34 = RM 130
07	JUL RM 27 RM 28 RM 29 RM 30 = RM 114
06	JUN RM 22 RM 23 RM 24 RM 25 RM 26 = RM 120
05	MEI RM 18 RM 19 RM 20 RM 21 = RM 78
04	APR RM 14 RM 15 RM 16 RM 17 = RM 62
03	MAC RM 9 RM 10 RM 11 RM 12 RM 13 = RM 65
02	FEB RM 5 RM 6 RM 7 RM 8 = RM 26
01	JAN RM 1 RM 2 RM 3 RM 4 = RM 10
RM 1,378	

Teknik pertama ini dinamakan Tabung 52 Minggu. Melalui teknik ini, kita hanya perlu menabung seminggu sekali pada setiap minggu mengikut jumlah yang telah ditetapkan seperti dalam Rajah 1. Setahun bersamaan dengan 52 minggu. Justeru, jumlah tabungan untuk minggu tersebut adalah mengikut minggu keberapa kita berada. Sebagai contoh, minggu pertama kita harus menyimpan RM 1, minggu kedua pula adalah RM2, minggu ketiga bersamaan RM3 dan akan berterusan sehingga minggu ke 52. Jika kita berjaya untuk menyimpan mengikut jumlah yang ditetapkan, hasil akhir dalam tabung anda pada hujung tahun adalah

TEKNIK 2: TABUNG BERTUJUAN

Tabung Bertujuan ini merupakan teknik ketiga yang kita boleh cuba praktiskan. Tabung ini sama seperti tabung lain yang kita telah bina. Namun teknik Tabung Bertujuan ini telah dikecilkan skop menyimpan kita terhadap sesuatu matlamat. Sebagai contoh, kita merancang untuk pergi bercuti pada hujung tahun. Berapa yang kita perlukan untuk kos percutian tersebut boleh dibahagi kepada 12 bulan. Katakan kos percutian itu dianggarkan menelan belanja RM1500, maka setiap bulan kita harus menyimpan RM125. Kelebihan Tabung Bertujuan ini adalah wang simpanan kita untuk tujuan lain tidak akan disentuh. Kita hanya akan menggunakan wang di dalam tabung yang telah dikhaskan itu sahaja.



TEKNIK 3: TABUNG BERWARNA

Bagi teknik kedua pula iaitu Tabung Berwarna, kita boleh memilih untuk membuat berapa tabung yang kita mahu. Sebagai contoh, tabung hijau, tabung merah dan tabung kuning. Wang bernilai RM5 akan dimasukkan ke dalam tabung hijau, wang bernilai RM10 dimasukkan ke dalam tabung merah manakala wang bernilai RM20 akan dimasukkan ke



dalam tabung kuning. Jika terdapat wang-wang berwarna sebegini, kita perlu memasukkan ke dalam tabung yang telah disediakan. Jika tabung kuning agak sukar untuk direalisasikan, kita boleh bermula dengan tabung hijau terlebih dahulu. Tempoh untuk menyimpan adalah bergantung kepada matlamat kewangan kita samada jangka panjang atau pendek.

Teknik ini juga boleh diajarkan kepada anak-anak kita yang sudah bersekolah. Sekiranya mereka mempunyai wang saku, galakkan mereka memulakan tabung biru iaitu untuk RM1. Pada permulaan ini, kita boleh mewajibkan anak-anak untuk menyimpan RM1 terlebih dahulu sebelum mereka menggunakan wang saku tersebut untuk berbelanja. Antara manfaat menabung adalah:

Melatih diri untuk bedisiplin dan sabar: *menabung memerlukan disiplin yang tinggi kerana kita perlu konsisten untuk menyimpan wang setiap hari tanpa gagal. Seterusnya sifat sabar akan terbentuk kerana kita berusaha untuk tidak menggunakan wang yang telah disimpan sebelum masanya.*

Belajar hidup bersederhana: *hidup bersederhana dapat menghindar kita daripada sikap boros. Kita hanya akan menggunakan wang telah diperuntukan untuk sesuatu tujuan.*

Belajar mengatur kewangan: *menabung dapat mengajar kita bagaimana ingin menguruskan kewangan bergantung kepada keperluan dan kehendak. Selalunya kehendak itu adalah sesuatu yang tidak penting. Maka adalah lebih baik wang itu disimpan agar dapat digunakan di saat terdesak.*

Terhindar daripada hutang: *jika tidak mempunyai tabungan, kita selalunya akan bertindak untuk membuat hutang terutamanya ketika berlaku kecemasan (contoh: bil perubatan akibat sakit tiba-tiba). Justeru sedikit sebanyak tabungan dapat menampung keperluan dan menghindarkan kita dari berhutang.*

Mungkin inilah masanya untuk kita kembali mengamalkan menabung sekaligus dapat mendidik anak-anak kita untuk berjimat cermat demi menjamin masa depan yang lebih baik dan bebas hutang.

Selamat Menabung! 🙌😊



MYAGROSSIS CUP 2018

Oleh: Nur Dalila Adenan (UiTM Cawangan Terengganu)

MYAGROSSIS CUP

One of the first ever tournaments in conjunction with CESF'18 in collaboration with FAMA and LKIM. This competition presents ideas from MYAGROSSIS club throughout Malaysia covering agro-business, agro-farming and agro-innovation projects.

MYAGROSSIS CUP 2018 COMPETITION

Was held in conjunction with the four-day Career Entrepreneurship and Skills Festival 2018 (CESF'18).

Date : April 12, 2018

Venue : Universiti Malaysia

Trganu Convocation Square.

MYAGROSSIS AIMS

To train students to become highly competitive and competent modern farming entrepreneurs. The impact has generated a generation of modern high-income graduate entrepreneurs and contributes to the country's economic growth.

APPROACH

The club's entrepreneurial approach also involves the use of cyber, creative and innovative approaches.

PROJECT REGISTERED FOR MYAGROSSIS CUP 2018

UNIVERSITI MALAYSIA TERENGGANU

Team A- Pollen

Team B- East Vege

UNIVERSITI ISLAM ANTARABANGSA

Sea Plant

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Modul Kultivasi Cendawan Tiram Bersama Pelajar Pendidikan Khas

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

Road Tour Myagrossis UPSI

UNIVERSITI SULTAN ZAINAL ABIDIN

Projek Cendawan Tiram

UiTM CAWANGAN TERENGGANU KAMPUS DUNGUNG

Team A : Parkiosa Bar (Coklat Petai)

Team B : Lobster Air Tawar

POLITEKNIK SHAH ALAM

Team A : Ananas Ball

Team B: Mushpatty

Team C: Non-Invasive Talking Glucose Meter

POLITEKNIK METRO KUALA LUMPUR (PMKL)

Coconut Husk Cookies

POLITEKNIK (KUALA TERENGGANU)

Team A: Composter

Team B: Agrotech Tank Detection

POLITEKNIK (PORT DICKSON)

Team A: Lotus Crunch

Team B: Chocomar

POLITEKNIK (NILAI)

Mesin Pematong Kulit Nenas Menggunakan Aplikasi Pneumatik

WINNERS



Champion: RM 5000
POLITEKNIK SHAH ALAM
'Mushpatty'



Runner-Up: RM 3000
UNIVERSITI MALAYSIA
TERENGGANU
'Projek Pollen'



Third Place: RM 1500
UiTM CWGTRENGGANU
'Penternakan Lobster Air Tawar'



Fourth Place: RM 500
UiTM CWG TRENGGANU
'Parkiosa Bar (Coklat Petai)'

