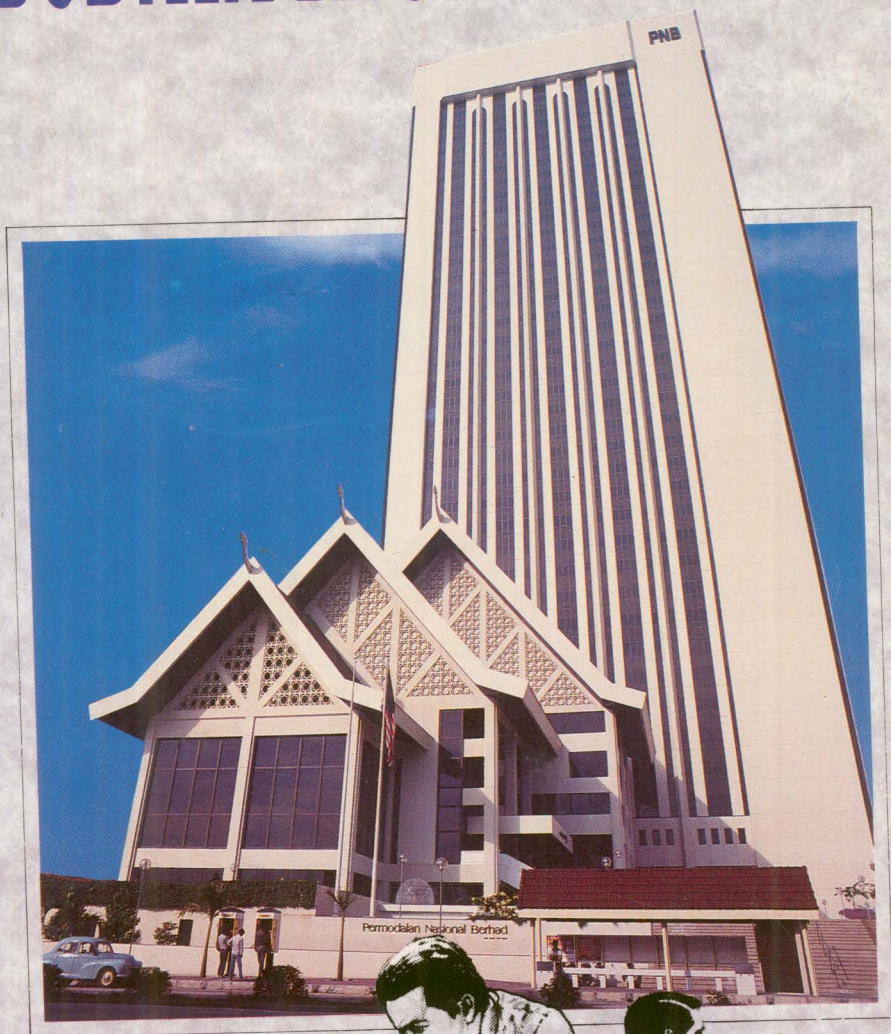


# Permodalan Nasional Berhad

# BUDAYA KEUSAHAWANAN



# BUDAYA KEUSAHAWANAN



PUSTAKA PERDANA



1002361

**Permodalan Nasional Berhad**

# I si

Prakata	i
Persediaan Usahawan Untuk Mendapatkan Bantuan	
Modal Dari Pemodal Usahaniaga	1
Berhati-Hati Apabila Anda Meminjam Modal	6
Modal Usahaniaga: 'Bagaikan Tertimbun Dikais Terbenam Diselam'	10
Sedikit Modal Tanda Ada, Banyak Modal Perlu Beringat	14
'Seciap Bagai Ayam, Sedecing Bagai Besi' Asas Rakan Kongsi	22
Usahasama: Asam-Garam Kahwin Campur	26
Menghidupkan Pemasaran - Usahawan Perlu Berfikiran Kancil	33
Memikat Pengedar Oleh Usahawan	37
Mengukur Pasaran Seperti Ukur Baju Di Badan Sendiri	43
Gelagat Pembeli Dan Pengguna Sebagai Kunci Keusahawanan	51
Usahawan Tidak Perlu Cari Bank	58
<hr/>	
Di Antara Usahawan, Pulangan Dan Risiko	65
Cara Membiayai Usahawan Baru	73
Usahawan Perlu Pintar Meletakkan Harga Pasaran	81
Budaya Niaga Baik Asas Kejayaan	88
Memupuk Tatasusila Yang Baik Kepada Usahawan	96
Reformasi Budaya Kerja Bawa Kejayaan	105
Usahawan Dan Bumiputera: Perlunya Diperbanyakkan	
Jumlah Para Peniaga	111
Usahawan: Bagaikan 'Semalu Di Perjalanan'	115
Nilai-nilai Kepimpinan Yang Baik Bagi Usahawan	121
Teknologi: Kunci Untuk Kuasai Dunia	130
Anda Juga Boleh Mengeksport	138
Awas Edaran Masa Barangan Anda	149
<hr/>	
Pedoman Melaksana Strategi Keusahawanan	156
Penjenisan Dan Deretan Barangan	163
Merancang Dunia Sebagai Pasaran	169
Sumber Ilham Mencipta Barangan	179
Mengukur Prestasi Perniagaan Sendiri	186
Mengamalkan Sistem Amaran Awal Yang Mudah	192
Kurangkan Kos Overhed Melalui Sistem Pembelian Sepadu	199
Isu-Isu Ekonomi Yang Perlu Difahami	205
Belanjawan 1990 Dari Kacamata Usahawan	214
Cara Menjadi Usahawan Pembekal Barangan Perusahaan Yang Berjaya	219
Menilai Letak Diri Di Pasaran Yang Sesuai Buat Usahawan	226
Menilai Prestasi Saingan	233
Pedoman Buat Merangka Strategi Keusahawanan	244



# PRAKATA

---

Seringkali masalah usahawan Bumiputera diperkatakan sama ada di seminar-seminar, perjumpaan-perjumpaan malahan di warung-warung minuman. Ini membuktikan bahawa semua pihak berminat dan berhasrat bersungguh-sungguh untuk melihat kejayaan di

capai oleh para peniaga dan usahawan kita. Tetapi walaupun begitu para peniaga dan usahawan kita masih lagi memiliki beberapa kelemahan dalam pengurusan, khususnya berkaitan dengan pengurusan kewangan, pemasaran, stok, teknologi pembuatan dan penembusan pasaran antarabangsa.

Dengan mengambil kira permasalahan di atas, PNB, melalui buku ini, cuba menggaris dan memberi panduan dengan pendekatan-pendekatan yang mudah dan praktikal supaya dapat dilaksanakan dalam pengurusan harian para peniaga atau usahawan. Ia ditulis dan diolah begitu bersahaja dengan mengambil contoh-contoh tempatan dan isu-isu semasa.

Walau bagaimanapun ini adalah merupakan satu langkah permulaan ke arah penglibatan PNB dalam pembangunan keusahawanan secara langsung.

Dengan kesempatan ini, saya, bagi pihak pengurusan PNB, ingin mengucapkan berbilang-banyak terima kasih kepada *Utusan Malaysia* kerana telah memberi tempat untuk menyiarkan rencana-rencana ini dan seterusnya mencetak dalam bentuk buku. Kepada Unit Pembangunan Usahawan dan Perniagaan di Jabatan Perkhidmatan Korporat PNB yang menyediakan rencana-rencana ini diucapkan syabas.

Semoga buku kecil ini dapat memberi manfaat dan panduan kepada usahawan dan bakal usahawan.

Sekian.

(DATO' ABDUL KHALID BIN IBRAHIM),  
Ketua Eksekutif Kumpulan,  
PERMODALAN NASIONAL BERHAD.