



USM

UNIVERSITI  
SAINS  
MALAYSIA

WUS101-TERAS KEUSAHAWANAN  
SEMESTER 1 -2018/2019  
LAPORAN JUALAN  
DISEDIAKAN OLEH:KUMPULAN 164

NAMA AHLI & NO MATRIK:

1.MOHAMAD AIZAT BIN MOHD KASSIM	141146
2.NURSYAZANA BINTI MOHD KAMAL	142529
3.SITI FATIMAH BINTI HUSIN	142603
4.NURUL NADIA BINTI SALLEHUDDIN	142603
5.NOR FATIHAH BINTI ABDUL SANI	140757
6.WAN HALINA BINTI WAN GISIH	142493

DISEDIAKAN UNTUK:  
EN.MOHD SHAFIE ARIFFIN  
PENSYARAH WUS101

TARIKH: 27 NOVEMBER 2018

# SURAT PENGHANTARAN

27 November 2018

Mohamad Aizat Bin Mohd Kassim,  
Desasiswa Restu,  
Universiti Sains Malaysia,  
11800 USM Pulau Pinang.

En. Mohd Shafie Ariffin ,  
Universiti Sains Malaysia,  
Pensyarah WUS101,  
1800 USM Pulau Pinang,

Tuan,

Penghantaran Tugas WUS101:Laporan Ekspo dan Jualan Online bagi  
Kumpulan 164

Jumlah Jualan EXPO: RM166

Jumlah Keuntungan:RM16

Jumlah Jualan Online:RM30

Jumlah Keuntungan:RM10

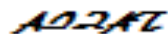
Produk/Perkhidmatan yang dijual:

Merujuk kepada perkara di atas,saya wakil dari kumpulan 164  
menyerahkan laporan ini untuk penilaian oleh pihak tuan.

Sebarang pertanyaan boleh hubungi saya ,013-7996581.

Perhatian pihak Tuan diucapkan terima kasih.

Terima Kasih.



Yang Benar,

(Mohamad Aizat Bin Mohd Kassim)



# LESAKIN

LESAKIN  
ENTERPRISE  
KUMPULAN 164



Misi Syarikat:

“ Keselesaian anda Keyakinan kami”

Visi Syarikat:

Memberi jaminan bahawa produk LESAKIN Enterprise tidak akan diragui.

# Latar Belakang Perniagaan

- ❑ Nama syarikat: LESAKIN Enterprise
- ❑ Tarikh ditubuhkan: Nov 2018
- ❑ Ahli Syarikat:-Mohamad Aizat Bin Mohd Kassim
  - Nursyazana Binti Mohd Kamal
  - Siti Fatimah Binti Husin
  - Nurul Nadia Binti Sallehuddin
  - Nor Fatimah Binti Abdul Sani
  - Wan Halina Binti Wan Gisih
- ❑ Jumlah modal: RM20
- ❑ Produk yang dijual untuk ekspo: Tudung Bawal dan Anak Tudung
- ❑ Produk Online: The Bunga Roselle

# Struktur Organisasi

**KETUA PENGARAH**

**AIZAT**

**BAHAGIAN KEWANGAN**

**NURUL NADIA  
SALLEHUDDIN**

**BAHAGIAN OPERASI**

**NURSYAZANA MOHD  
KAMAL**

**BAHAGIAN STOK DAN  
LOGISTIK**

**NOR FATIHAH ABDUL  
SANI**

**BAHAGIAN PEMASARAN  
1**

**WAN HALINA WAN GISIH**

**BAHAGIAN PEMASARAN II**

**SITI FATIMAH HUSIN**



4P

PENGEDARAN

HARGA  
(PRICE)

STRATEGI  
PEMASARAN

PROMOSI

PRODUK

# PENGEDARAN

- 1. Kaedah pengedaran produk
  - ❖ Menjual produk di booth pada hari Expo Jualan WUS101.



- ❖ Menawarkan perkhidmatan penghantaran secara percuma kepada pembeli.



## 2. Kaedah pemilihan pembekal

### ❖ Kualiti

~memastikan kualiti produk adalah yang terbaik dan mampu menarik minat pembeli.

~produk yang dijual adalah barangan yang berjenama.

### ❖ Harga

~pembekal meletakkan harga yang berpatutan selari dengan kualiti produk.

### ❖ Lokasi

~lokasi pembekal yang dekat memudahkan pihak kami untuk berbincang berkenaan dengan perniagaan ini.



# HARGA(PRICE)

- ❑ Harga yang di tawarkan mampu dibeli oleh mahasiswa dan mahasiswi.
- ❑ Harga yang dijual lebih murah berbanding pasaran di luar.
- ❑ Harga yang diletakkan adalah berbaloi dan setanding dengan kualiti produk.

# PRODUK

- Produk yang dijual diperbuat daripada fabrik yang mudah dibentuk dan mudah digosok.
- Manik yang terdapat pada produk sukar tercabut .
- Produk yang dijual juga tidak mudah rosak atau renyuk.
- Menawarkan pelbagai warna yang menarik..



# PROMOSI

- ✓ Menghebahkan kepada rakan-rakan.
- ✓ Menyebarkan kualiti produk di kumpulan whatsapp.
- ✓ Menyediakan perkhidmatan dari bilik ke bilik dan menerima tempahan berdasarkan keperluan pembeli

# ONLINE

 **Siti Fatimah Husin**  
18 Oktober jam 12:33 PAGI · 🧑

Adakah anda penggemar teh???

😞 Inginkankelainan???

Kami pasti anda belum cuba lagi **TEA BUNGA ROSELLE**. Aroma dan rasa masam-masam manis teh ini sangat menyegarkan. Malah ia juga mempunyai pelbagai khasiat, antaranya ialah:

- 🍷 Sumber antioksidan.
- 🍷 Membantu mencegah kanser.
- 🍷 Meningkatkan sistem imun.
- 🍷 Membantu menurunkan berat badan.
- 🍷 Menurunkan tekanan darah.

Cara hidangan (secawan):

1. Masukkan sesudu teh **TEA BUNGA ROSELLE** ke dalam secawan air panas.
2. Biarkan teh bunga kembang dalam air panas selama 5 minit.
3. Masukkan pemanis (gula batu/madu) mengikut cita rasa anda.
4. Boleh tambah air untuk hidangan sejuk. ☕👍

Untuk info lanjut hubungi nombor berikut:  
Aizat 013-7996581  
Fatimah 011-24099353  
Fatimah 011-51780124

#SiswaNiagaUSMCIC  
#SayaSayangUSM  
#WeLead



16:53

← mi, Izi, Zam, Shazli, ...

Adakah anda penggemar tea???

😞 Inginkan kelainan???

Kami pasti anda belum cuba lagi **TEA BUNGA ROSELLE**. Aroma dan rasa **masam-masam manis** tea ini sangat menyegarkan. Malah ia juga mempunyai pelbagai **khasiat**, antaranya ialah:

- 🍷 Sumber antioksidan.
- 🍷 Membantu mencegah kanser.
- 🍷 Meningkatkan sistem imun.
- 🍷 Membantu menurunkan berat badan.
- 🍷 Menurunkan tekanan darah.

Cara hidangan (secawan)\_:

1. Masukkan sesudu tea **TEA BUNGA ROSELLE** ke dalam secawan air panas.
2. Biarkan teh bunga kembang dalam air panas selama 5 minit.
3. Masukkan pemanis (gula batu/madu) mengikut cita rasa anda.
4. Boleh tambah ais untuk hidangan sejuk. ☕👍

Type a message



# JARINGAN PERHUBUNGAN (NETWORKING) PERNIAGAAN.

Perniagaan ini telah membentuk jaringan perhubungan dengan Cik. Nor Asiah binti Mohamad Razali untuk mendapatkan bekalan tudung.

- Sebab: Menyediakan bekalan tudung yang berkualiti
- Nama pembekal: Scarff.com
- Pengeदार: Nor Asiah binti Mohamad Razali

# RISIKO

RISIKO KESELAMATAN  
PRODUK KETIKA  
BERSAMA DENGAN  
USAHAWAN

PERSAINGAN DENGAN  
USAHAWAN TUDUNG  
YANG LAIN

MASALAH  
PENGANGKUTAN  
KETIKA INGIN  
MENGAMBIL PRODUK

CABARAN UNTUK  
MENDAPATKAN  
PRODUK DARIPADA  
PEMBEKAL



# LANGKAH MENGATASI

- **MEMBUAT PERJANJIAN DENGAN PEMBEKAL**
- **PANDAI MEMPROMOSIKAN PRODUK SERTA BERKOMUNIKASI DENGAN PELANGGAN**
- **MENAIKI PENGANGKUTAN AWAM YANG MUDAH DIDAPATI**
- **MENDAPATKAN PEMBEKAL YANG DIKENALI DAN MUDAH UNTUK BERURUSAN**

# STATUS JUALAN EKSPOR DAN JUALAN

EXPO	EXPO	UNIT	RM	RM	UNIT	UNIT	RM	RM	RM	RM	RM
	RM	QB	PB	TB	QS	B	PS	HJ=QSxPS	KJ=QSxPB	KOM	UK=HJ-KJ+KOM
BARANG	QUANTITI BELIAN	HARGA BELIAN	JUMLAH BELIAN	QUANTITI JUALAN	BAKI	HARGA JUALAN	HASIL JUALAN (HJ)	KOS JUALAN (KJ)	KOMISEN (KOM)	UNTUNG KASAR (UK)	
TUDUNG :											
	BAWAL MAHKOTA	10	19	190	2	8	20	40	38	0	2
	BAWAL TABUR HITAM	10	16	160	6	4	18	108	96	0	12
	BAWAL TABUR PUTIH	10	16	160	1	9	18	18	16	0	2
JUMLAH EXPO								166	150	0	16
							RM	JUM HASIL	JUM KOSJ	RM	UKASAR
ONLINE	ONLINE										
	MADU										
	TEH BUNGA ROZELL	5	4		5	0	6	30	20	0	10
	IKAN KELI										
								30	20	0	10
	JUMLAH ONLINE						RM	JUM HASIL	JUM KOSJ	RM	UKASAR
	JUMLAH KESELURUHAN							196	170	0	26
							RM	JUM HASIL	JUM KOSJ	RM	UKASAR



# PRESTASI

Untung Bersih (UB) = untung kasar (uk)-jumlah kos (jk)

Untung Kasar (UK) = jumlah jualan (hj)-Jumlah Kos Barang yang dijual (JUMKOSJ)

Jumlah jualan (HJ) = RM196

Jumlah Kos (JK) = jumlah kos barang yang dijual (JUMKOSJ)+kos tetap(sewa)+kos-kos lain(pengangkutan,perhiasan,lain-lain)

Jumlah kos (jk) = RM170+RM5  
= RM175

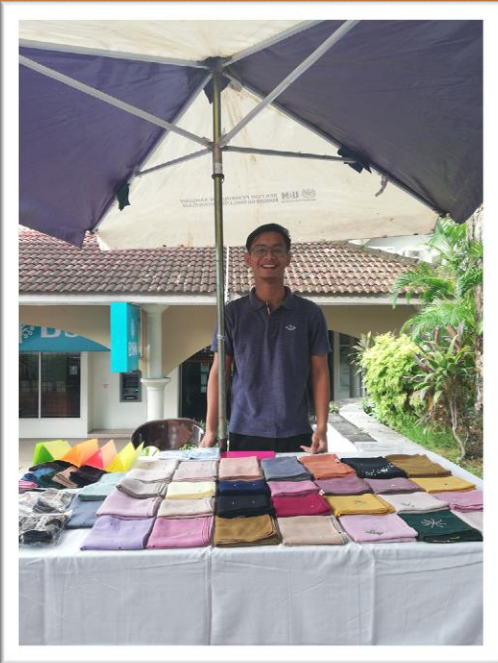
Untung bersih (UB) = RM11

# MASALAH/ KEKANGAN & Pembelajaran utama

- ❖ Masalah Utama Online Business -
  - ~Masalah penghantaran barang
  - ~Masalah meraih kepercayaan & keyakinan pelanggan
- ❖ Masalah utama EXPO:
  - ~Persaingan
  - ~Pelanggan
  - ~kekurangan kreativiti mempromosi barangan
- ❖ Dua pembelajaran utama untuk EXPO dan online
  - ~Pengalaman
  - ~Memupuk semangat keusahawanan



# GAMBAR – GAMBAR HARI EKSPLO KEUSAHAWANAN WUS101



Ketua Pengarah bersama dengan hasil jualan



JAWATANKUASA YANG TERLIBAT DALAM PEMASARAN



Barangan Jualan

**SEKIAN  
TERIMA KASIH...**

