

Berminat untuk memiliki taska atau tadika sendiri dengan modal disediakan?

### **Program Mentor-Mentee Biayaan MARA.**

#### Pengenalan

I-LIFT Education Programme merupakan satu-satunya program pendidikan 4 fasa yang berkesinambungan bagi anak-anak seawal 0 tahun hinggalah 17 tahun. Melalui usaha-usaha penyelidikan dan pembangunan yang berterusan selama hampir 12 tahun, Madrasah Al-Wahidah telah menggubal program ini bagi menerapkan pendidikan Islam berteraskan pembelajaran dan amalan yang bertepatan dengan dalil-dalil yang sah sahaja.

Bertujuan untuk memperluaskan usaha dan peluang ini ke daerah-daerah lain di setiap negeri, Madrasah Al-Wahidah telah dilantik oleh pihak Majlis Amanah Rakyat (MARA) sebagai mentor kepada program taska dan tadika yang menggunakan I-LIFT Education Programme. Program mentor-mentee ini bukan sahaja memberikan peluang perniagaan bermodal besertakan sesi latihan perniagaan dan kurikulum yang disediakan kepada sesiapa sahaja yang berminat, tetapi juga peluang pekerjaan sebagai tenaga-tenaga pengajar mahu pun pengasuh di rangkaian-rangkaian taska dan tadika yang bakal ditubuhkan di seluruh negara.

Untuk maklumat lanjut berkenaan syarat-syarat yang ditetapkan, sila klik di sini atau hubungi kami di talian 09-513 8714 atau e-melkan maklumat anda kepada [info@al-wahidah.com](mailto:info@al-wahidah.com).

*Pengurusan*

*Madrasah Al-Wahidah*

# TERMA RUJUKAN (TOR) PELANTIKAN ANCHOR/MASTER/MENTOR PROGRAM PERUNCITAN BUMIPUTERA (PPB)

## BAHAGIAN A: MAKLUMAT AM PROGRAM PERUNCITAN BUMIPUTERA

### 1. KONSEP PROGRAM PERUNCITAN BUMIPUTERA

Program Peruncitan Bumiputera (PPB) dirangka melibatkan penyertaan syarikat payung dalam setiap jenis perniagaan. Syarikat payung dirujuk kepada istilah Anchor, Master atau Mentor (bergantung kepada model perniagaan masing-masing). Terma Rujukan (TOR) ini meringkaskan ketiga-tiga terminologi syarikat payung (Anchor, Master atau Mentor) dengan salah satu istilah sahaja tetapi dibezakan berdasarkan model perniagaan. Kekuatan Anchor akan disokong menerusi network syarikat-syarikat anak payung dikenali sebagai Vendor, Inkubatee atau Mentee yang bersatu menyokong supply chain dan value chain perniagaan untuk terus maju. MARA sebagai agensi pelaksana akan melantik Business Management Consultant(BMC) bersama MARA membangunkan PPB serta memantau kemajuan Anchor dan Mentee PPB berdasarkan konsep dan pendekatan yang dipilih.

#### 1.1 Usahawan Bangunkan Usahawan

Konsep “Usahawan Bangunkan Usahawan” adalah inisiatif ke arah membudayakan kerjasama erat di kalangan usahawan Bumiputera dan perkongsian pintar. Anchor akan membantu usahawan (Mentee) di bawah rangkaian mereka dan MARA bertindak sebagai pemudahcara. Dengan mengambil kira kelebihan perniagaan multi-level, model Mentor-Mentee dan clan, konsep ini kelak diharap dapat merintis perniagaan Bumiputera kepada perniagaan franchise yang menjadi matlamat akhir PPB.

#### 1.2 Bamboo Network

Konsep di mana kejayaan perniagaan dibina bermula dari kekuatan sebuah anchor di dalam setiap jenis perniagaan dan klusternya. Usahawan bekerjasama membina network, cuba menggunakan Standard Operating Procedure (SOP), yang sama dan memastikan Bumiputera dapat meraih faedah dari supply chain dan value chain industri yang disertai kelompok usahawan terbabit. Konsep yang menjadi budaya niaga di Taiwan dan di Jepun ini telah terbukti berjaya dalam pembangunan Enterprise Kecil dan Sederhana (EKS) di negara berkenaan.

## 2. MODEL PERNIAGAAN

### 2.1 Anchor-Vendor

Bagi perniagaan yang melibatkan Vendor mengambil produk siap atau formula dari Anchor untuk dijual atau Vendor menyediakan bekalan sama ada produk siap, komponen atau produk separa siap kepada Anchor termasuk aktiviti contract manufacturing berdasarkan SOP Anchor, maka ianya dikategorikan sebagai Model Anchor-Vendor.

### 2.2 Mentor-Mentee

Bagi perniagaan yang mana SOP Mentor boleh digunakan secara guna sama dan Mentee bergantung sepenuhnya kepada latihan, SOP produk dan jenama Mentor maka model perniagaan ini diklasifikasikan sebagai Mentor-Mentee. Dalam model ini konsep “Usahawan Bangunkan Usahawan” dimantapkan dengan pendekatan “Rangkai Niaga”.

### 2.3 Anchor-Network

Bagi perniagaan yang kelompok usahawannya dibangunkan atas semangat clan tanpa pergantungan produk atau bekalan secara khusus dari Anchor dengan syarikat kumpulan kecil (Mentee) dalam kelompoknya akan

diklasifikasikan sebagai model Anchor-Network. Dalam model ini mentee boleh dipertimbangkan untuk mengikuti latihan bagi memulakan perniagaan menggunakan pendekatan Master Business Incubation di syarikat Anchor yang lazimnya melahirkan syarikat pemimpin harga (prize leadership) dalam kelompok Mentee.

## BAHAGIAN B : PENDEKATAN MEMBANGUNKAN PROGRAM PPB

### 3. PENDEKATAN PROGRAM

#### 3.1 Master Business Incubation (MBI)

Master Business Incubation (MBI) adalah pendekatan di mana Anchor yang mempunyai SOP dan modul latihan perniagaan bersetuju menjadikan syarikatnya sebagai inkubator dimana Anchor akan bertindak sebagai Master. Master akan melatih dan membimbing Mentee sebagai apprentice selama satu tempoh tidak lebih dari enam (6) bulan berdasarkan modul yang dipersetujui oleh MARA. Mentee dikehendaki mengikuti latihan dan bimbingan sebagai apprentice sebelum memulakan atau mengembangkan perniagaan.

#### 3.2 Pendekatan Rangkaian Niaga

Rangkaian Niaga adalah pendekatan di mana Anchor yang mempunyai produk dan jenama khusus (Exclusive). SOP dan modul latihan pengeluaran atau perniagaan bersetuju menjadikan syarikatnya sebagai inkubator dimana Anchor akan bertindak sebagai Mentor. Mentor akan melatih dan membimbing Mentee sebagai apprentice selama satu tempoh tidak lebih dari enam (6) bulan berdasarkan modul yang dipersetujui oleh MARA. Mentee dikehendaki mengikuti latihan dan bimbingan sebagai apprentice sebelum memulakan atau untuk mengembangkan perniagaan.

## BAHAGIAN C : KRITERIA ATAU CIRI-CIRI ANCHOR / MASTER / MENTOR

#### 4. CIRI-CIRI ANCHOR / MASTER / MENTOR

4.1 Berada dalam kategori usahawan kecil yang menghampiri sempadan kelas menengah dari segi hasil jualan setahun mengikut definisi semasa yang diguna pakai oleh MECD dan SMIDEC.

4.2 Mempunyai kadar Return on investment (ROI) prestasi pertumbuhan atau pencapaian operasi perniagaan sekitar 20% setahun.

4.3 Memiliki model kedai konsep bagi jenis perniagaan yang disertai di dalam PPB MARA. Model ini akan dijadikan penanda aras (benchmark) dan contoh kepada Mentee. Konsep ini termasuklah konsep warna, logo, saiz, signboard, servicescape dan lain-lain yang boleh menjadi rujukan Mentee.

4.4 Mempunyai SOP yang lengkap merangkumi segala aspek bagi mengendalikan perniagaan mengikut konsep anchor. SOP termasuklah piawaian dan saiz premis perniagaan, saiz modal, credit term, break even project, breakeven point, harga, model profit sharing, kaedah pengiklanan, pecahan rasio kos operasi dan nilai stok bagi Mentee memulakan perniagaan.

Nota : Sebarang syarat-syarat antara Mentor-Mentee sama ada yang akan menjadi kandungan SOP atau perjanjian berasingan antara mentor-mentee yang hendak dikuatkuasakan hendaklah dipersetujui oleh MARA terlebih dahulu sebelum dimuktamadkan ke dalam SOP.

4.5 Mampu menunjukkan analisis pasaran, peramaian dan pelan pertumbuhan perniagaan berkonsepkan bamboo network.

#### BAHAGIAN D: TUGAS AM DAN TUGAS KHAS ANCHOR / MASTER / MENTOR

#### 5. TUGAS-TUGAS AM ANCHOR / MASTER / MENTOR

- 5.1 Sentiasa memantapkan kapasiti dan eniti perniagaan (Anchor) pada tahap mampu berdaya saing dalam pasaran.
- 5.2 Membantu memantapkan PPB dalam bidang perniagaan masing-masing berkonsepkan bamboo network.
- 5.3 Mengenalpasti dan mencadangkan calon Mentee yang berpotensi untuk menyertai kluster peruncitan kepada MARA. Keputusan muktamad tertakhluk kepada penilaian MARA.
- 5.4 Membimbing, melatih dan membantu Vendor atau Mentee menjalankan perniagaan berdasarkan SOP di atas semangat Win-Win situation.
- 5.5 Memantau kemajuan operasi perniagaan Mentee dan memberikan kerjasama kepada MARA dan BMC untuk menyediakan laporan kemajuan perniagaan rangkaian Mentee di bawah rantaianya.
- 5.6 Tidak menyalahgunakan kemudahan skim latihan MBI / Rangkai Niaga dengan meminta Mentee melaksanakan tugas-tugas yang tiada kaitan dengan program peruncitan untuk kepentingan sendiri atau syarikat yang merugikan Mentee dan MARA.
- 5.7 Membimbing Mentee dalam menyediakan rancangan perniagaan untuk membantu Mentee memulakan perniagaan sehingga berjaya.

## 6. TUGAS-TUGAS KHAS ANCHOR / MASTER/ MENTOR MENJALANKAN MBI/ RANGKAI NIAGA.

- 6.1 Menyediakan "Kedai Konsep" dan modul latihan lengkap termasuk kandungan silibus (teori/praktikal), dan menyatakan jam kredit serta lokasi latihan.
- 6.2 Memastikan sesi latihan MBI merangkumi kaedah pelaksanaan SOP perniagaan (Anchor) supaya menjamin perniagaan Mentee adalah seragam atau berpandukan konsep Mentor.
- 6.3 Memberikan laporan prestasi sepanjang latihan MBI atau Rangkai Niaga. Di akhir kursus, Mentor hendaklah memberikan laporan prestasi keseluruhan

setiap Mentee dan menyatakan sokongan sama ada pembiayaan perniagaan wajar dipertimbangkan.

6.4 Anchor / master/ mentor digalakkan untuk mengatur perjalanan, pengangkutan, makan/minum dan penginapan Mentee di lokasi latihan dan kos yang berpatutan boleh dirunding antara Mentee dengan Mentor dan dirujuk terlebih dahulu kepada MARA.

6.5 Memberikan maklumat lengkap lokasi dan alamat surat menyurat Mentor dan "kedai konsep" yang menjadi rujukan Mentee.

6.6 Memberikan makluman segera kepada Mentee dan MARA sebarang perubahan yang dibuat kepada kandungan SOP Anchor.

## BAHAGIAN F : ELAUN MENTEE DAN YURAN MENTOR

### 7. BAYARAN ELAUN MENTEE DAN YURAN MBI/RANGKAI NIAGA

7.1 Pendekatan MBI atau Rangkaian Niaga adalah tertakhluk kepada jenis perniagaan dan kumpulan sasar. Ianya hanya boleh dilaksanakan setelah mendapat kelulusan MARA.

7.2 Apabila pendekatan MBI atau Rangkaian Niaga dipersetujui oleh MARA dan telah memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan, bayaran elaun harian kepada Mentee dan bayaran perkhidmatan kepada Mentor yang memberikan latihan kepada Mentee akan dipertimbangkan oleh MARA.

7.3 Kadar bayaran maksimum elaun harian Mentee ialah sebanyak Ringgit Malaysia Satu Ribu (RM 1,000) sebulan dan bayaran perkhidmatan Mentor ialah sebanyak Ringgit Malaysia Satu Ribu (RM 1,000) atau kurang bagi setiap Mentee sebulan tertakhluk kepada kapasiti projek. Kos-kos lain termasuk keperluan makan/minum, perjalanan dan penginapan perlu diurus dan dibiayai sendiri oleh Mentee.

7.4 Sekiranya bilangan Mentee dalam satu-satu sesi adalah melebihi 10 orang, MARA hanya akan membayar kadar penuh yuran perkhidmatan kepada Mentor bagi 10 Mentee pertama. Kadar bayaran bagi Mentee selebihnya adalah pada kadar 50% sahaja dari kadar penuh setiap Mentee (sepuluh Mentee pertama).

7.5 Sekiranya terdapat penggunaan bahan latihan yang menjadi sebahagian komponen penting dalam latihan MBI yang tidak dapat dielakkan dan melibatkan kos yang tinggi, maka MARA boleh mempertimbangkan untuk membiayai kos tambahan ini tertakhluk kepada budibicara Pengarah Kanan Bahagian Pembangunan Usahawan MARA dan perlu dirujuk terlebih dahulu kepada MARA.

## BAHAGIAN G : CALON MENTEE, CALON BMC DAN TUGAS BMC

### 8. PRA-SYARAT CALON MENTEE

Calon mentee hendaklah memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh MARA antaranya :

- i. Bumiputera berumur antara 18 hingga 60 tahun.
- ii. Bebas dari sebarang tuntutan sivil serta sabitan kes jenayah, bankrupsi dan penyalahgunaan dadah.
- iii. Melepasi saringan temuduga atau ujian kompetensi keusahawanan.
- iv. Berkeupayaan dari segi fizikal dan mental untuk menjalankan perniagaan berkaitan dan memenuhi pra-syarat lain yang berkuatkuasa dari semasa ke semasa.

- v. Mentee yang berhasrat memohon pembiayaan MARA, perlu memenuhi prasyarat permohonan MARA yang sedia ada dan berkuatkuasa yang boleh dirujuk di setiap pejabat MARA daerah atau negeri.
- vi. Mentee dikehendaki menjalani Latihan Pembentukan Usahawan (LPU) MARA yang akan dilaksanakan sebelum atau selepas MBI atau apprentice mengikut kesesuaian.
- vii. Mentee hendaklah menandatangani perjanjian dengan MARA yang mensyaratkan antara lain Mentee akan membuka perniagaan dalam bidang yang diikuti selewat-lewatnya dua tahun selepas menamatkan latihan MBI. Kos keseluruhan latihan MBI atau Rangkaian Niaga perlu dibayar balik kepada MARA oleh Mentee yang gagal memulakan perniagaan selepas dua tahun menamatkan latihan MBI.