BAHAGIAN-BAHAGIAN FUNGSIAN UTAMA DALAM ORGANISASI PERNIAGAAN

Disediakan Oleh:

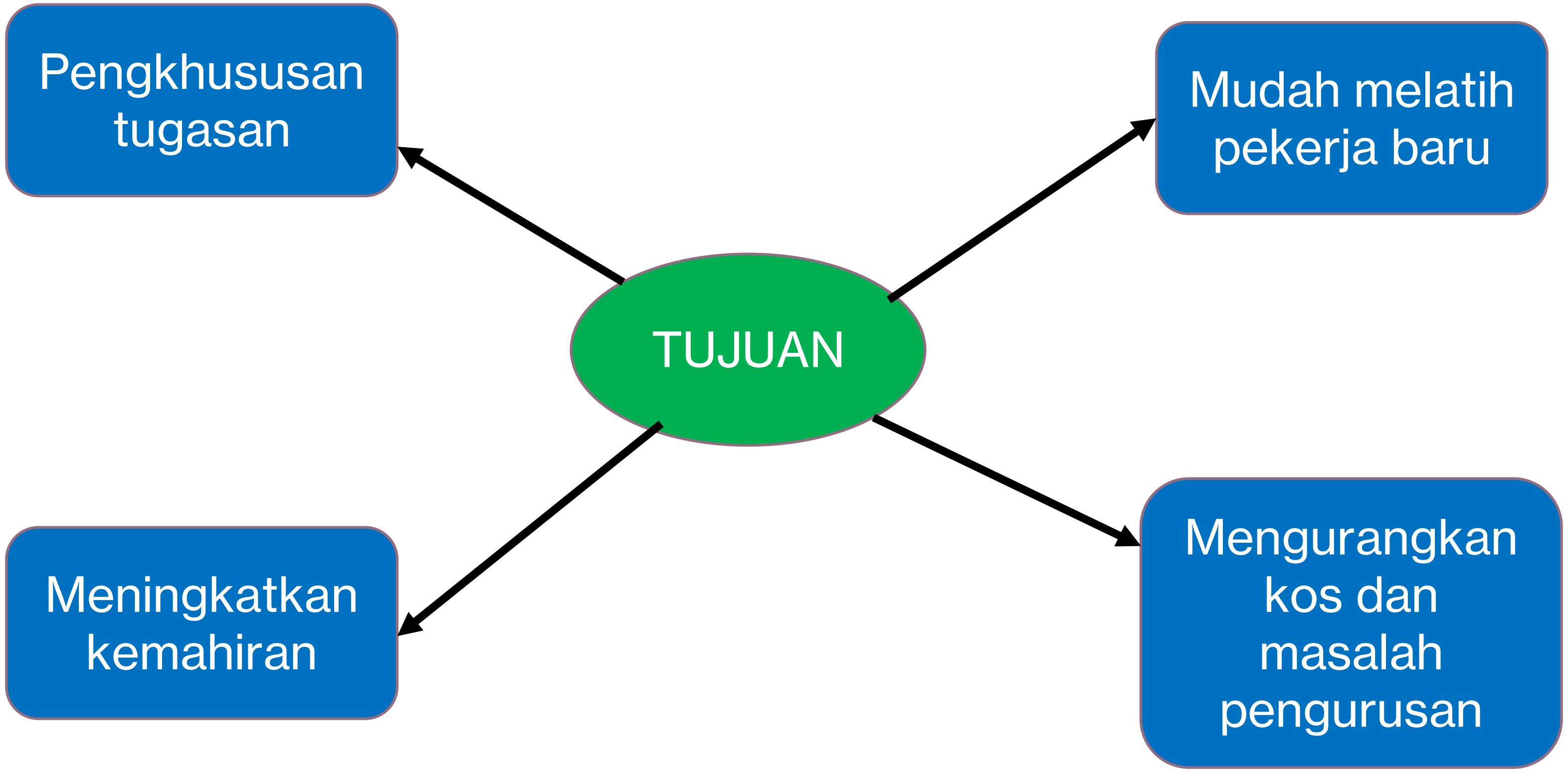
Cikgu Nur

APAKAH MAKSUD BAHAGIAN FUNGSIAN?

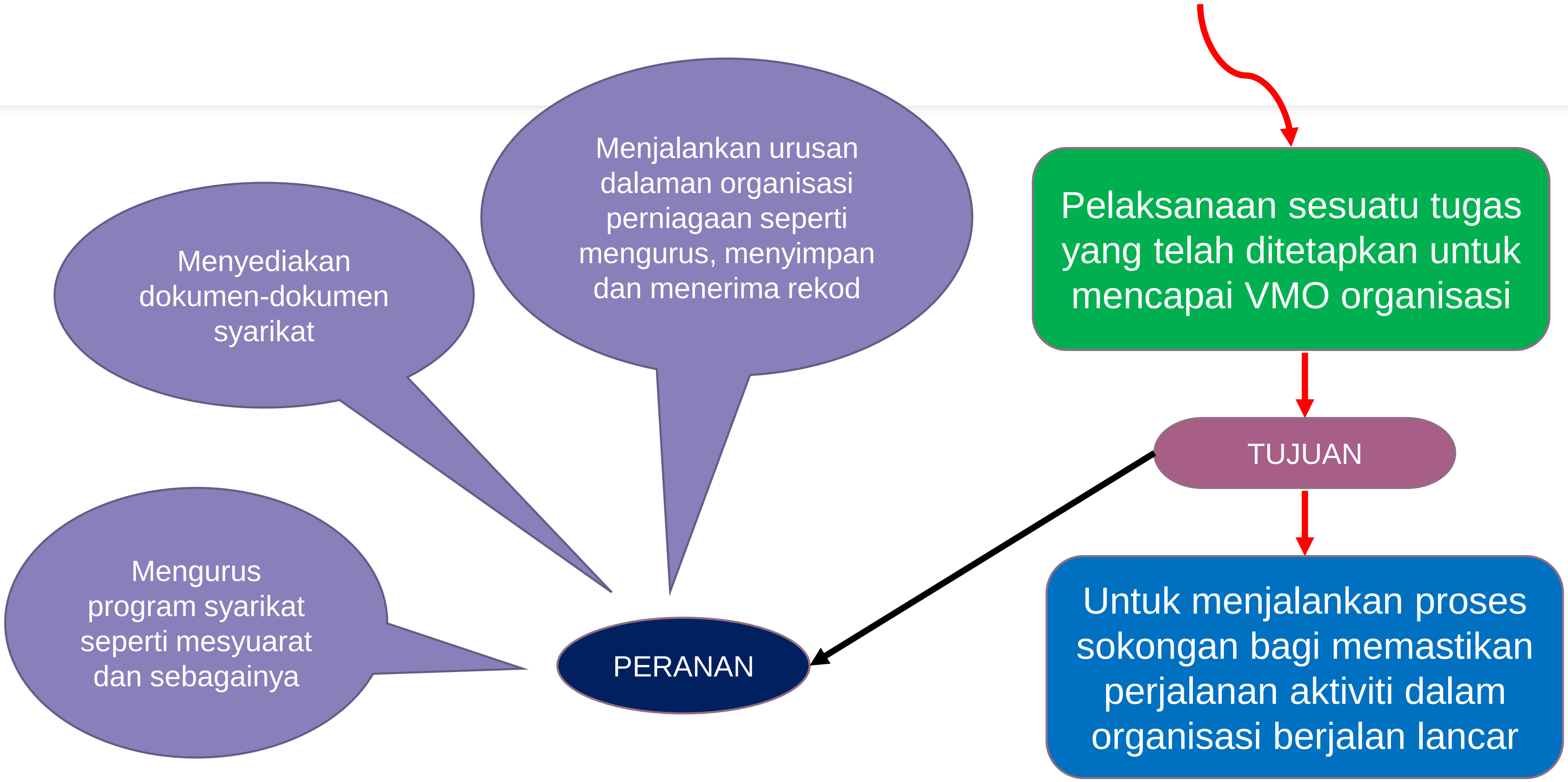
Sebahagian atau rantaian dalam sesebuah organisasi yang mempunyai tanggungjawab dan fungsi secara khusus atau spesifik

- PENTADBIRAN
- SUMBER MANUSIA
- KEWANGAN
- ICT
- R & D
- PEMBELIAN
- PENGELUARAN
- PEMASARAN
- PENGAGIHAN
- JUALAN
- KHIDMAT PELANGGAN

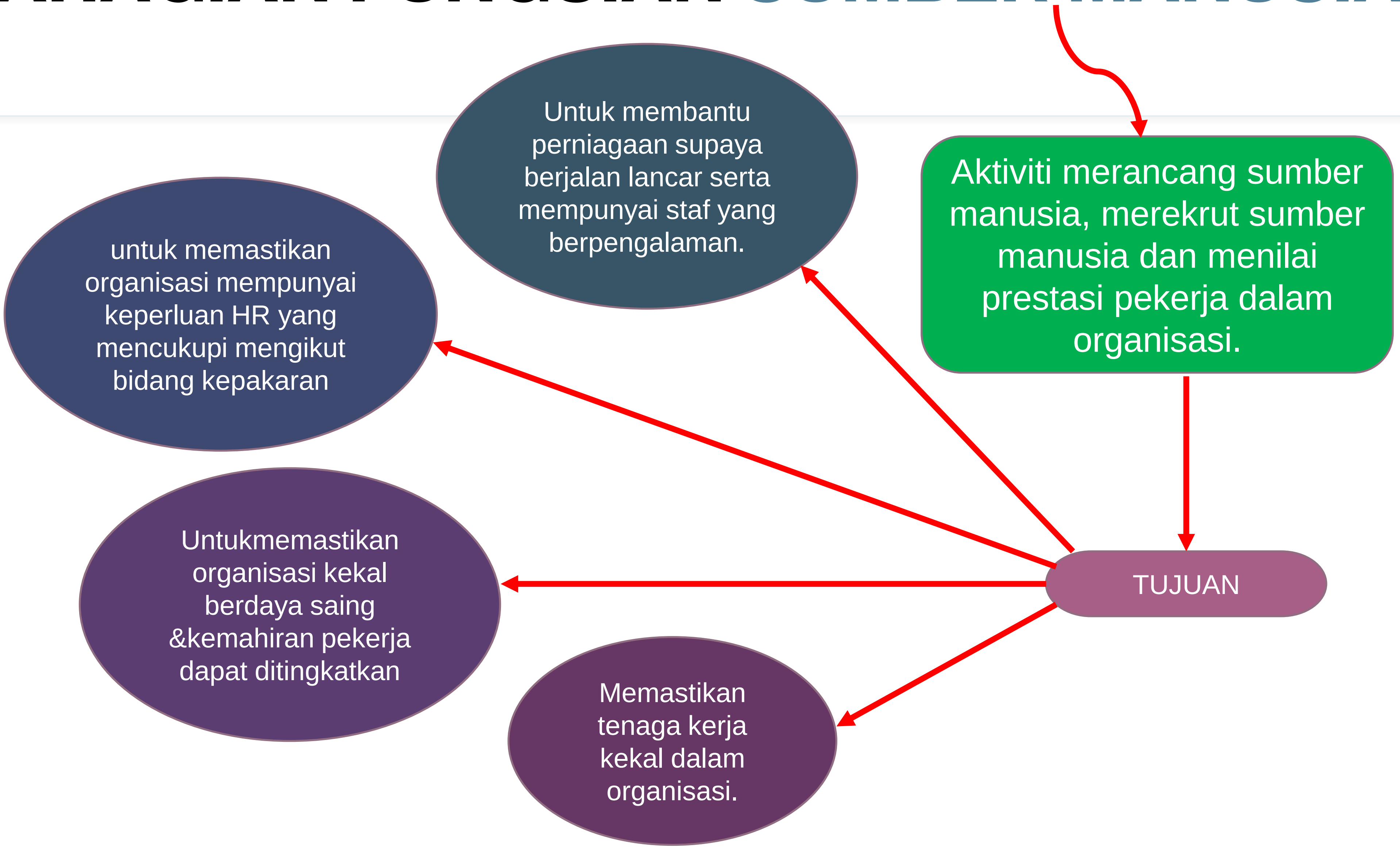
TUJUAN BAHAGIAN FUNGSIAN

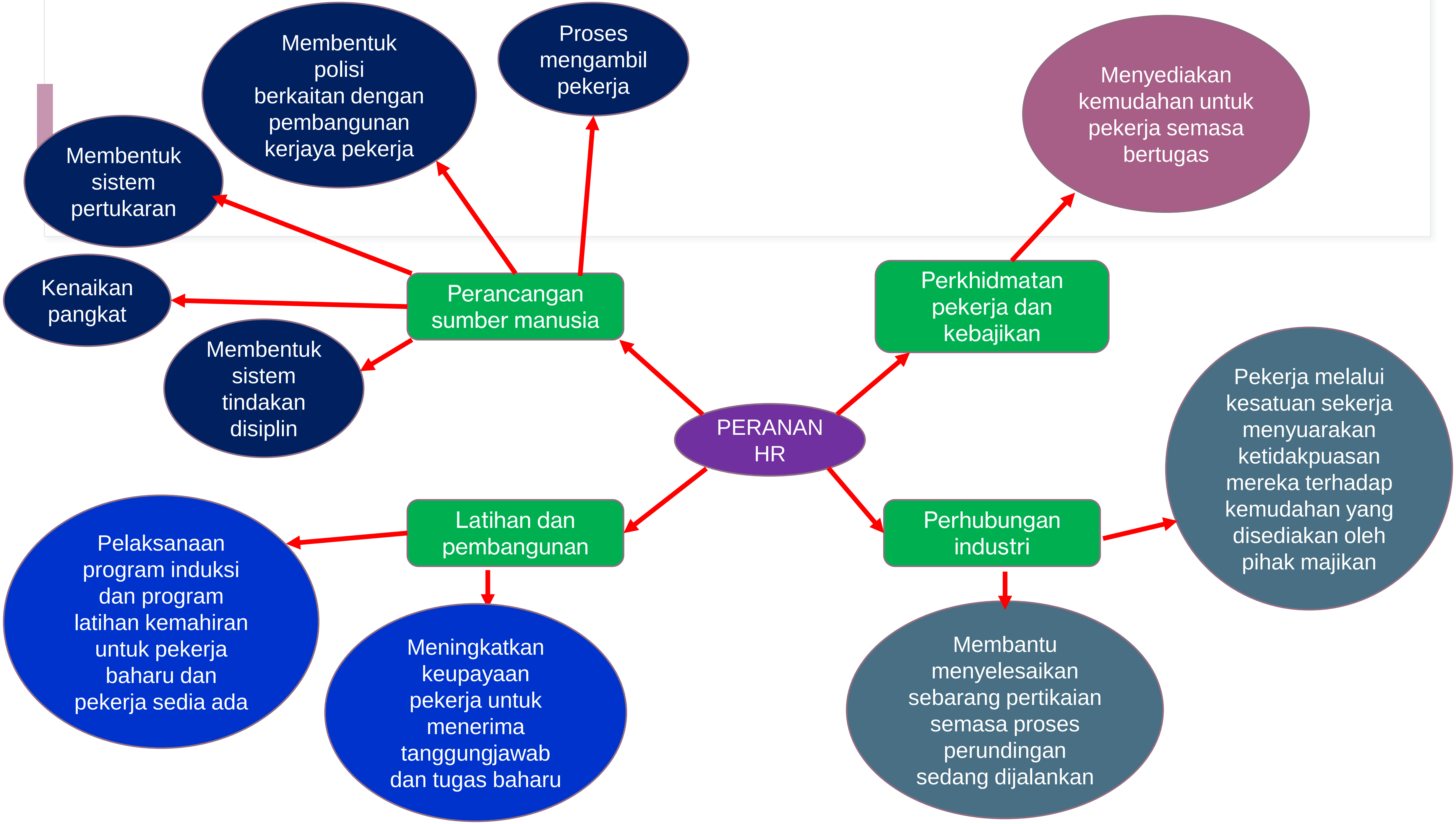


BAHAGIAN FUNGSIAN PENTADBIRAN



BAHAGIAN FUNGSIAN SUMBER MANUSIA

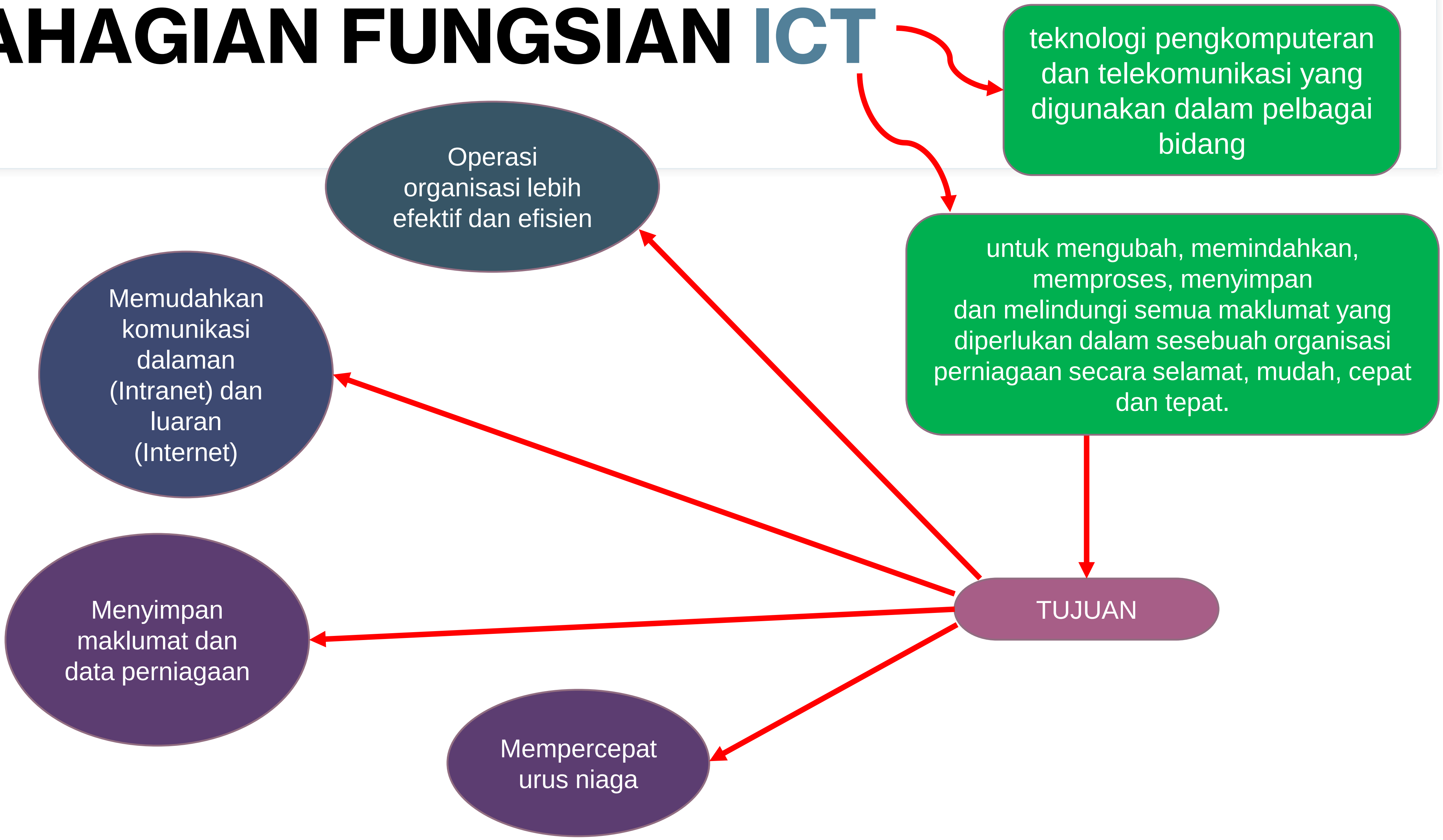



PERANAN HR
Perancangan sumber manusia
Membentuk polisi berkaitan dengan pembangunan kerjaya pekerja
Proses mengambil pekerja
Membentuk sistem pertukaran
Kenaikan pangkat
Membentuk sistem tindakan disiplin
Perkhidmatan pekerja dan kebajikan
Menyediakan kemudahan untuk pekerja semasa bertugas
Latihan dan pembangunan
Pelaksanaan program induksi dan program latihan kemahiran untuk pekerja baharu dan pekerja sedia ada
Meningkatkan keupayaan pekerja untuk menerima tanggungjawab dan tugas baharu
Perhubungan industri
Pekerja melalui kesatuan sekerja menyuarakan ketidakpuasan mereka terhadap kemudahan yang disediakan oleh pihak majikan
Membantu menyelesaikan sebarang pertikaian semasa proses perundingan sedang dijalankan

BAHAGIAN FUNGSIAN KEWANGAN

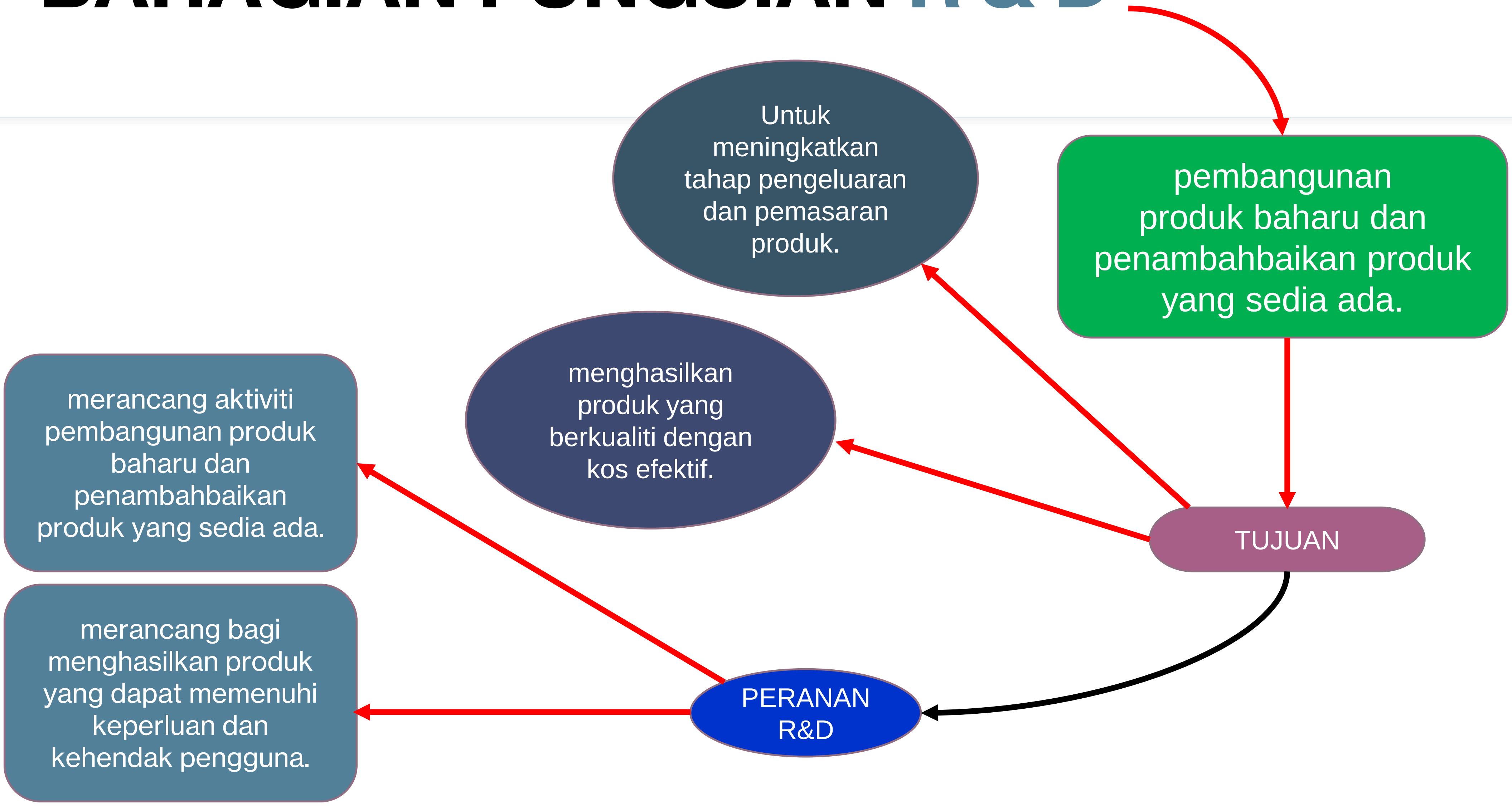
PERANAN
Membuat perancangan kewangan
Mengagihkan sumber kewangan mengikut peruntukan yang ditetapkan
Mengawal kewangan setiap bahagian
Menentukan objektif kewangan yang hendak dicapai oleh organisasi
Penjelasan tentang objektif kewangan secara terperinci
Bajet kewangan yang telah diluluskan oleh pihak pengurusan perlu diagihkan mengikut peruntukan kepada setiap bahagian
Memastikan perbelanjaan setiap bahagian berdasarkan bajet yang telah diluluskan
Setiap bahagian akan dipantau dalam aspek kewangan supaya masalah salah urus perbelanjaan tidak berlaku
Mengelak berlakunya penipuan dan penyelewengan

BAHAGIAN FUNGSIAN ICT

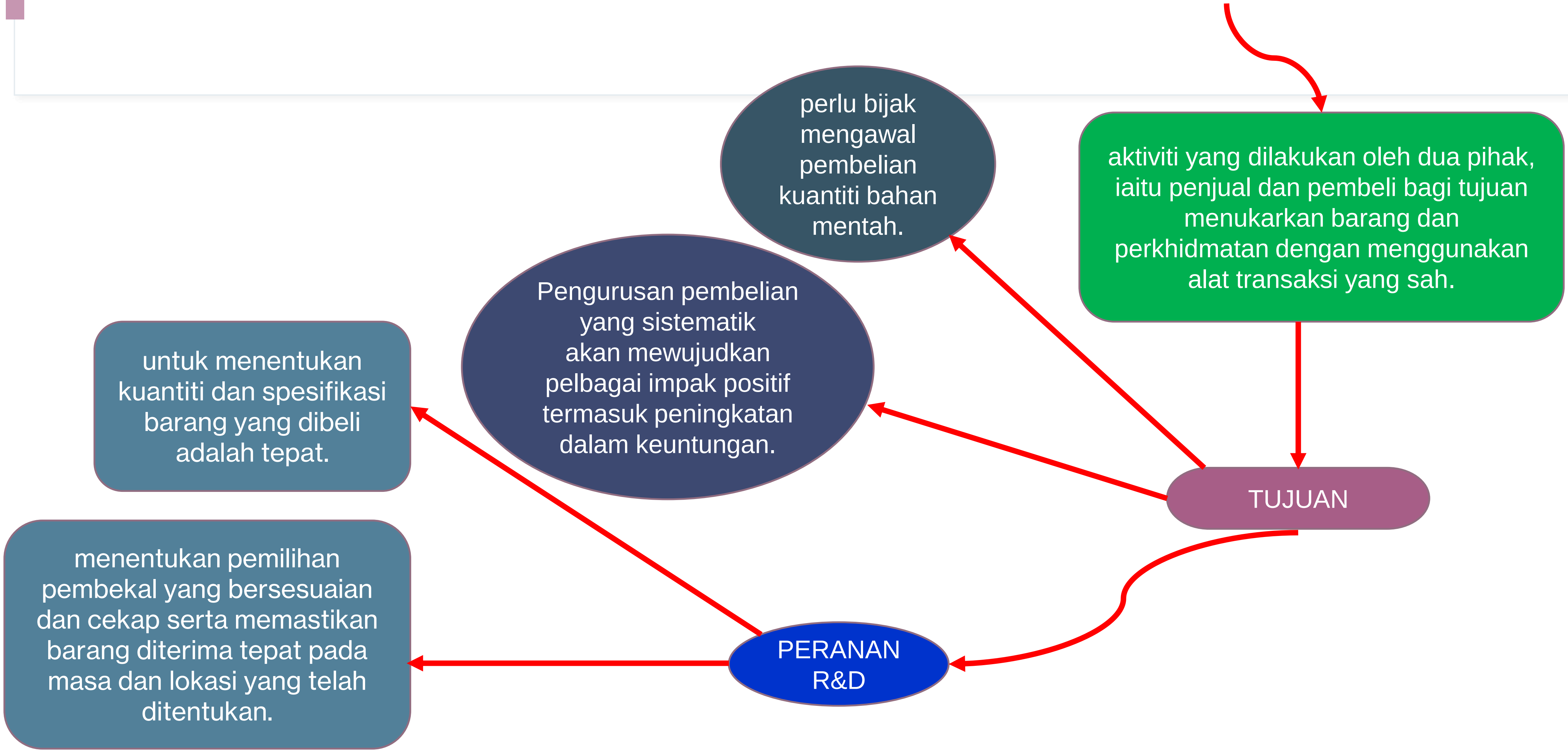


PERANAN ICT
Memastikan hanya pengguna yang dibenarkan sahaja boleh mengakses sistem
Bertanggungjawab terhadap keselamatan sistem
Membantu pengguna yang berhadapan dengan masalah komputer
Memastikan hanya pengguna yang dibenarkan sahaja boleh mengakses sistem
Mengesyorkan sistem atau perisian terkini mengikut perkembangan teknologi dan keperluan perniagaan
Memastikan adanya sistem simpanan yang penuh untuk menyimpan semula data kritikal dalam keadaan kecemasan
Membantu dan menolong pekerja menyelesaikan masalah berkaitan dengan penggunaan perisian baharu

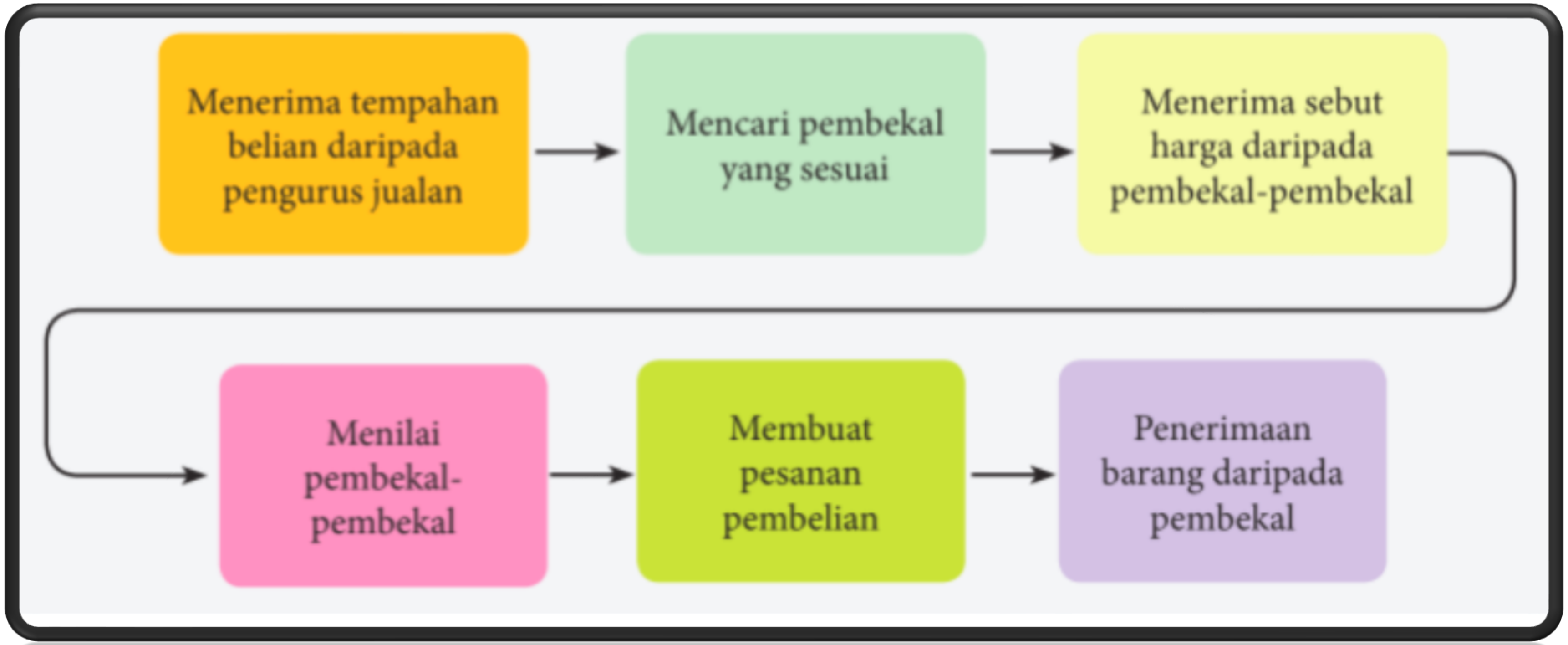
BAHAGIAN FUNGSIAN R & D



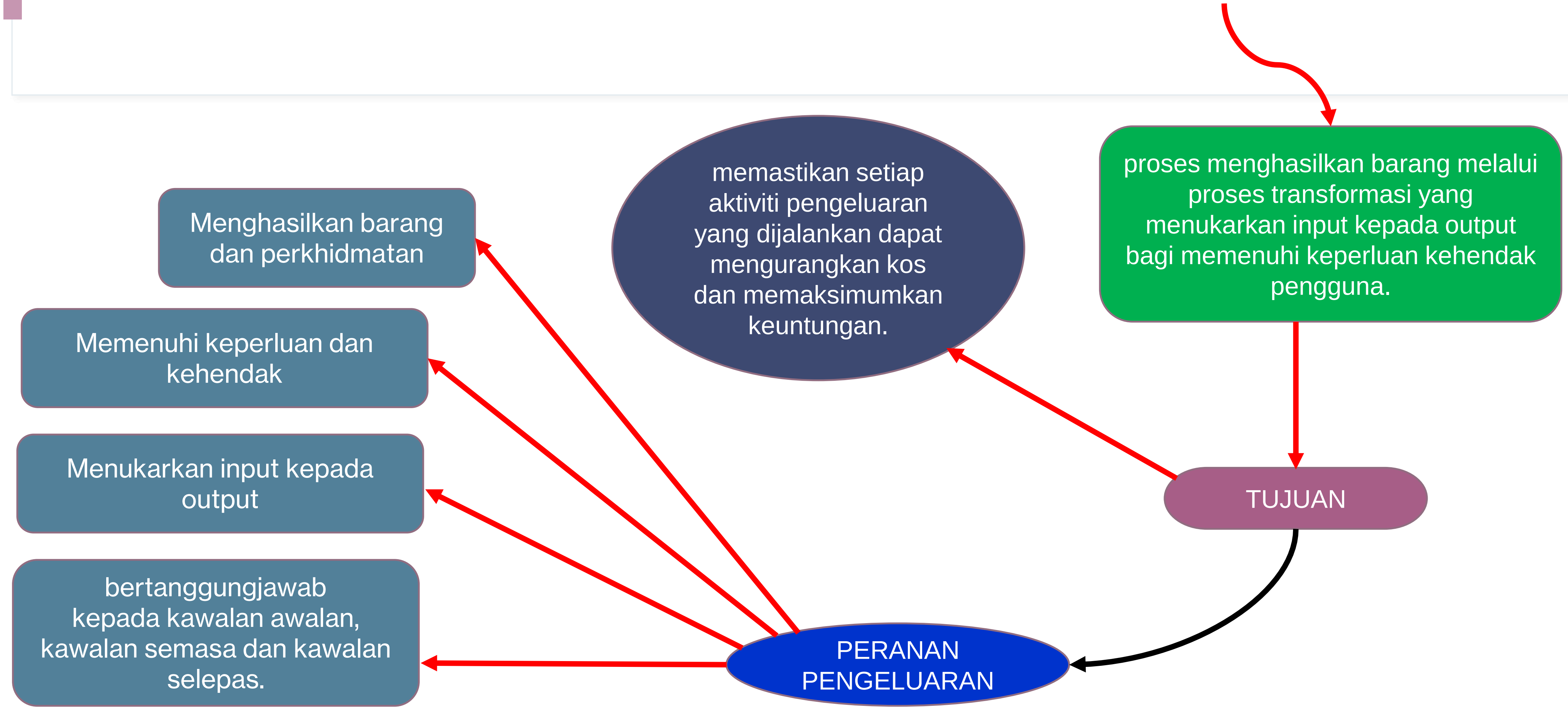
BAHAGIAN FUNGSIAN PEMBELIAN



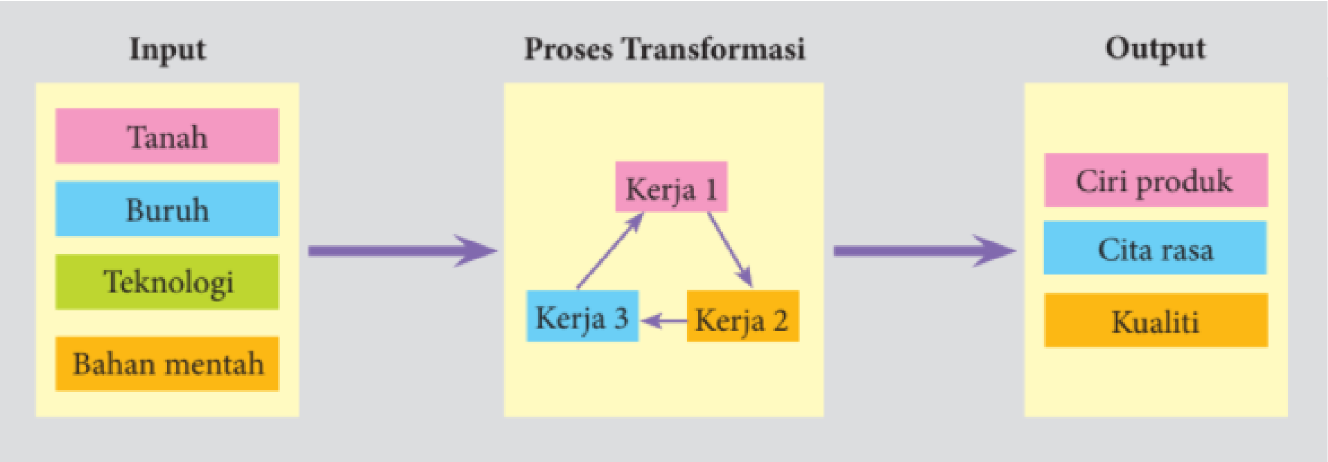
TATACARA PEMBELIAN



BAHAGIAN FUNGSIAN PENGELUARAN



PROSES PENGELUARAN



Kawalan Awalan

memastikan semua bahan atau input berada dalam keadaan baik dan berkualiti sebelum proses transformasi dimulakan

mesin dalam keadaan baik, bahan mentah yang berkualiti dan tenaga kerja yang mencukupi.

Kawalan Semasa

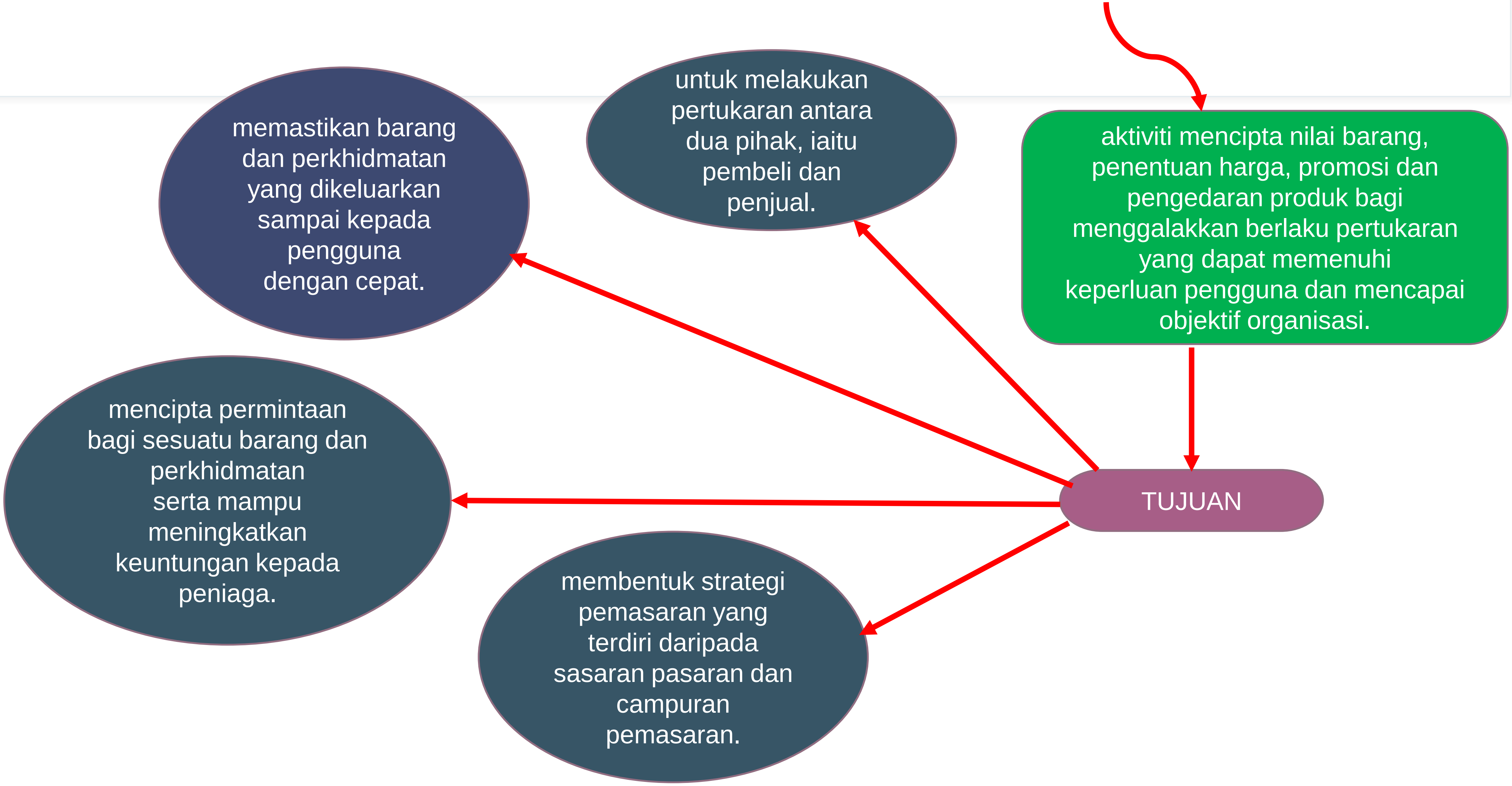
melaksanakan kawalan semasa yang terdiri daripada kawalan pengeluaran, kawalan utiliti mesin dan kawalan staf.

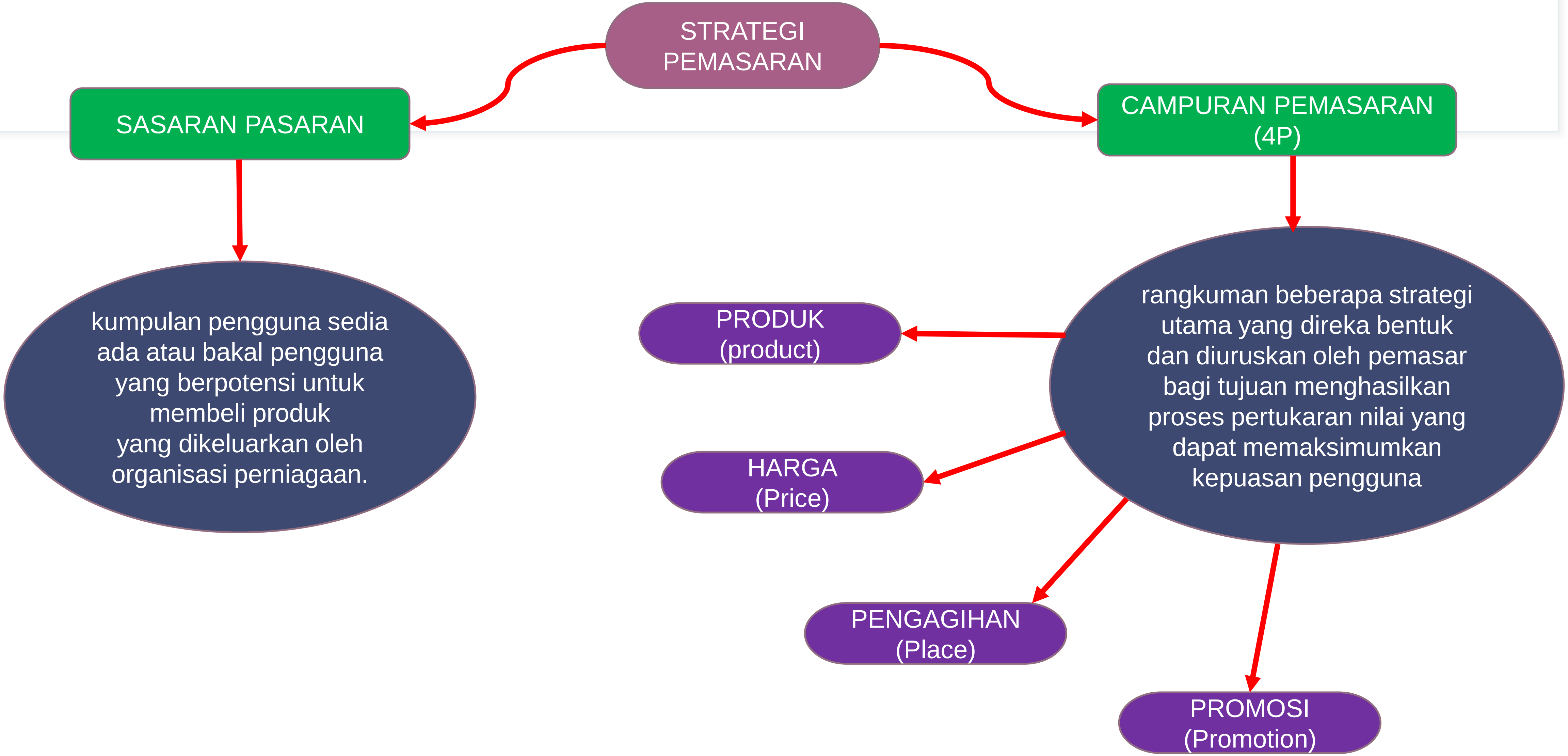
Kawalan Selepas

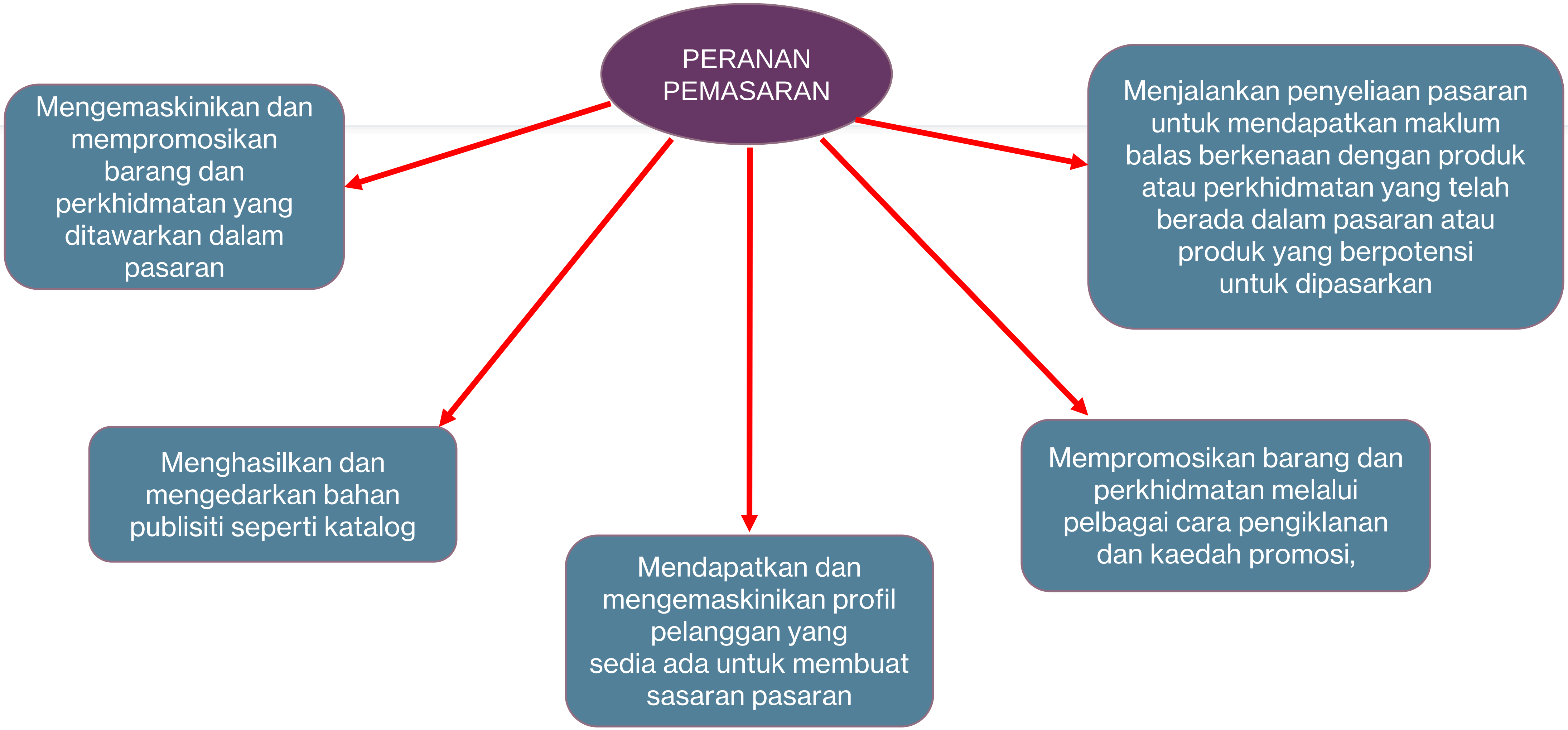
membuat pemeriksaan produk sama ada secara manual atau automatik dan membuat pemeriksaan kualiti.

pemeriksaan kualiti terakhir bagi memastikan produk yang dihasilkan berada pada standard yang betul.

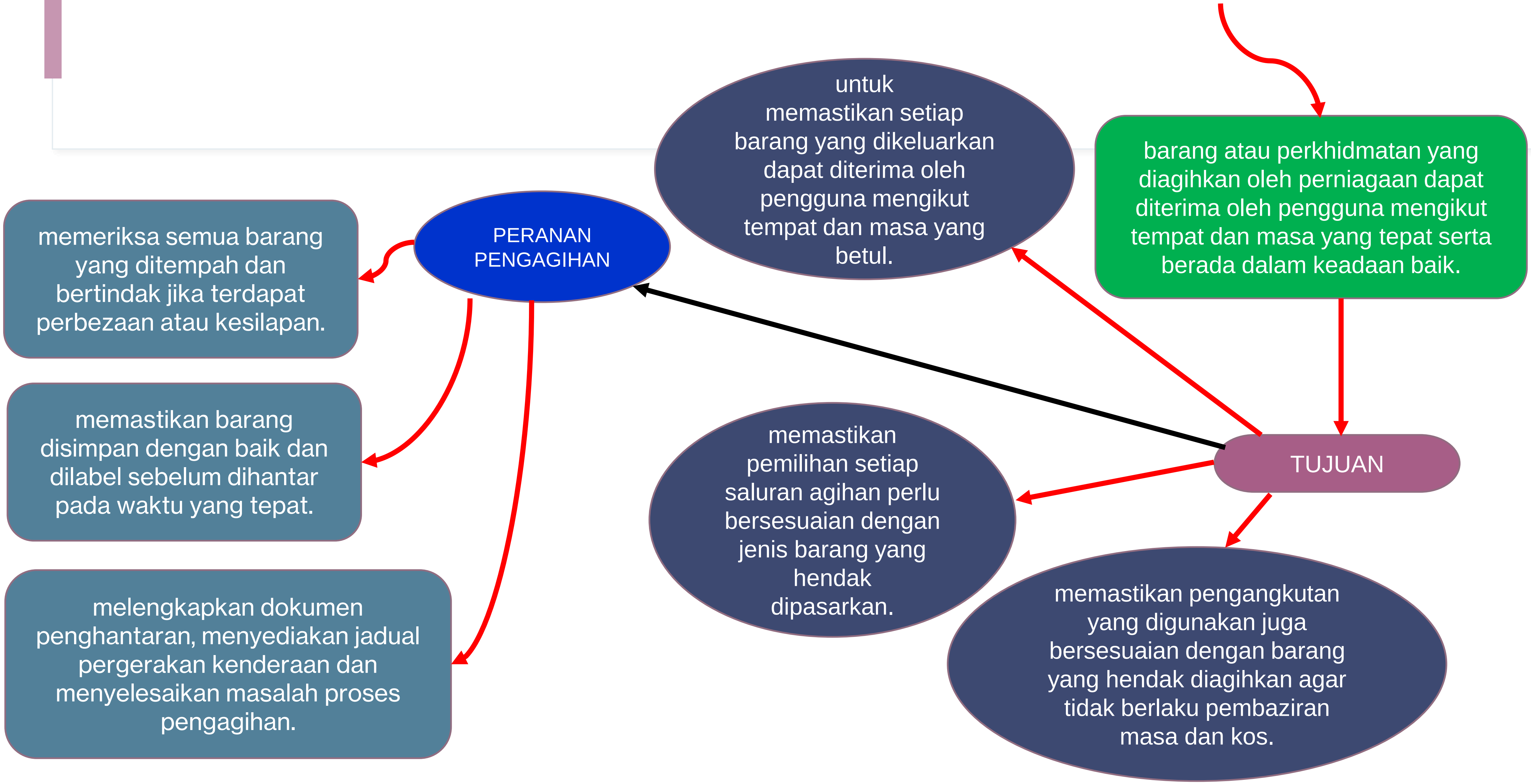
BAHAGIAN FUNGSIAN PEMASARAN




STRATEGI PEMASARAN
SASARAN PASARAN
CAMPURAN PEMASARAN (4P)
kumpulan pengguna sedia ada atau bakal pengguna yang berpotensi untuk membeli produk yang dikeluarkan oleh organisasi perniagaan.
rangkuman beberapa strategi utama yang direka bentuk dan diuruskan oleh pemasar bagi tujuan menghasilkan proses pertukaran nilai yang dapat memaksimumkan kepuasan pengguna
PRODUK (product)
HARGA (Price)
PENGAGIHAN (Place)
PROMOSI (Promotion)


PERANAN PEMASARAN
Mengemaskinikan dan mempromosikan barang dan perkhidmatan yang ditawarkan dalam pasaran
Menjalankan penyeliaan pasaran untuk mendapatkan maklum balas berkenaan dengan produk atau perkhidmatan yang telah berada dalam pasaran atau produk yang berpotensi untuk dipasarkan
Menghasilkan dan mengedarkan bahan publisiti seperti katalog
Mendapatkan dan mengemaskinikan profil pelanggan yang sedia ada untuk membuat sasaran pasaran
Mempromosikan barang dan perkhidmatan melalui pelbagai cara pengiklanan dan kaedah promosi,

BAHAGIAN FUNGSIAN PENGAGIHAN



SALURAN AGIHAN

SALURAN 1

PENGELUAR → PENGGUNA

SALURAN 2

PENGELUAR → PERUNCIT → PENGELUAR

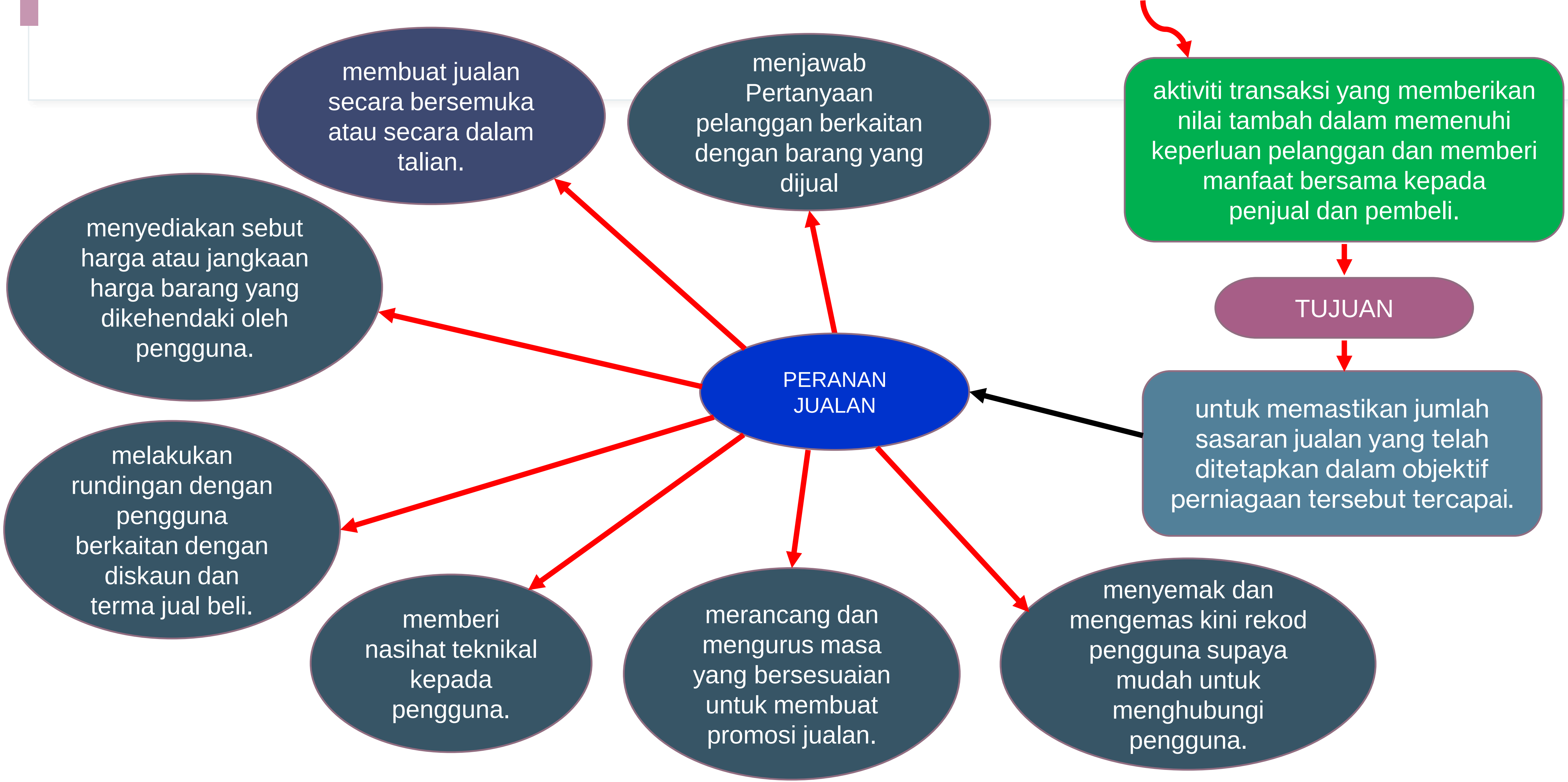
SALURAN 3

PENGELUAR → PEMBORONG → PERUNCIT → PENGGUNA

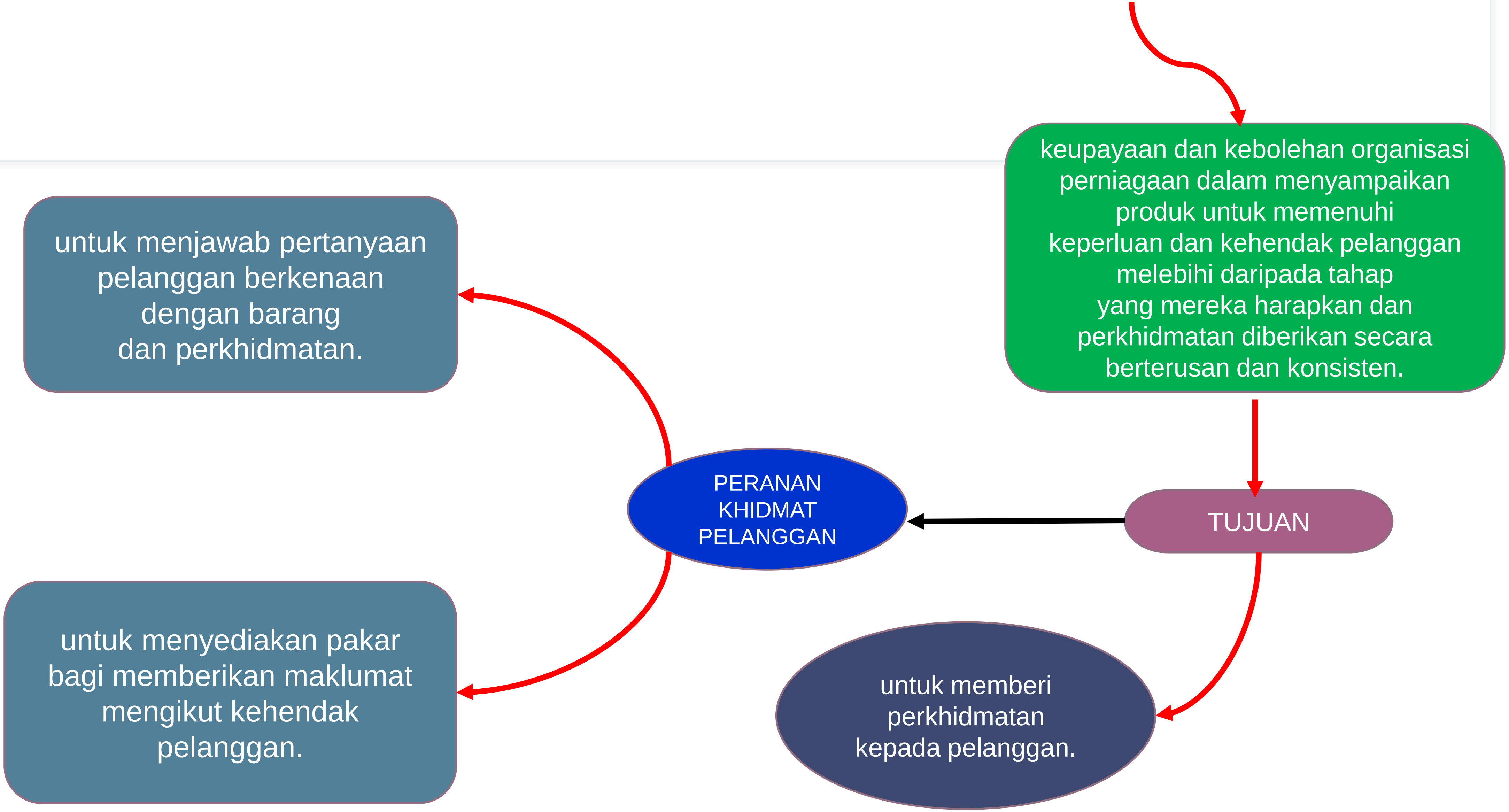
SALURAN 4

PENGELUAR → EJEN → PERUNCIT → PENGGUNA

BAHAGIAN FUNGSIAN JUALAN



BAHAGIAN FUNGSIAN KHIDMAT PELANGGAN



PEMBANGUNAN PRODUK BAHARU

- Memperkenalkan produk baharu kepada pasaran sedia ada

Penjanaan Idea
- Dibuat secara sistematik berdasarkan sumber dalaman dan luaran
- Sumber dalaman : R&D syarikat sendiri
- Sumber luaran : pelanggan, pesaing, firma luar, dan lain-lain

Penyaringan Idea
- Mengkaji idea baru, pilih yang terbaik
- Gugurkan idea yang kurang berpotensi

Pembangunan & pengujian konsep
- Pembangunan idea dan proses menguji konsep baharu dengan pengguna sasaran

Pembangunan strategi pemasaran
- Sasaran pasaran, strategi yang dirancang, jualan syer pasaran dan matlamat keuntungan.
- Melibatkan 4P

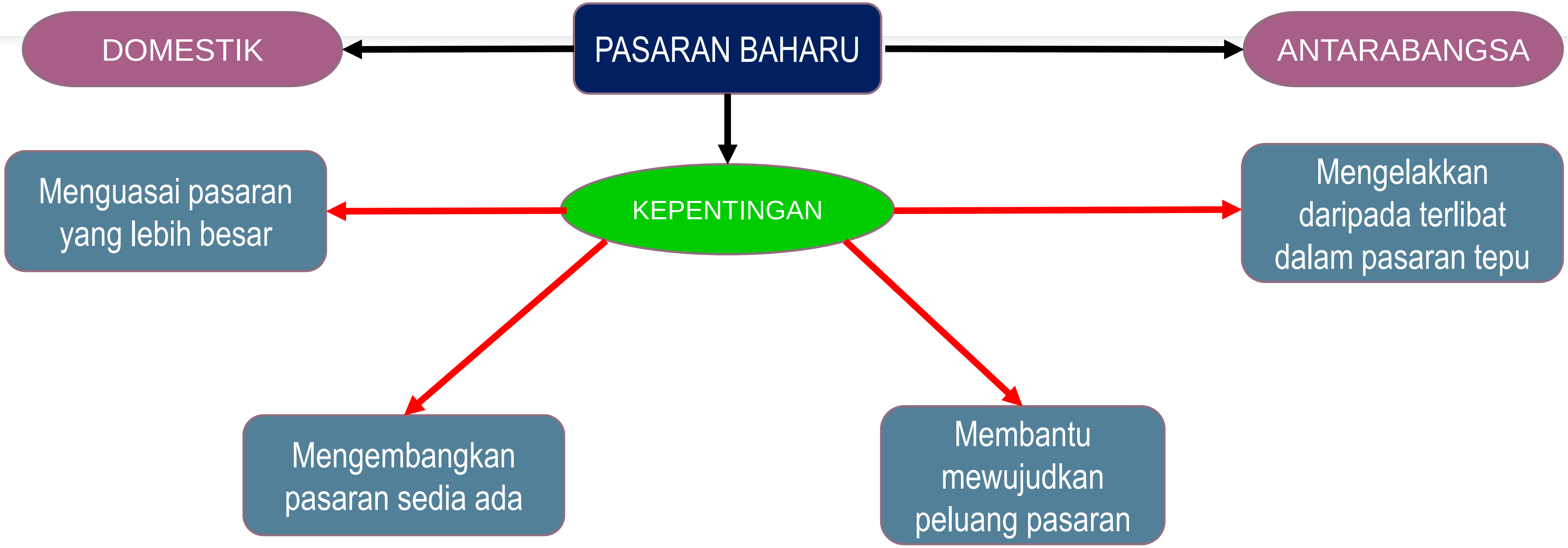
Analisis perniagaan
- Kajian semula jualan, kos dan unjurkan keuntungan

Pembangunan produk
- Proses mereka bentuk produk daripada idea (pembinaan prototaip)

Ujian pemasaran
- Ujian ke atas prototaip untuk mengenalpasti penerimaan pengguna

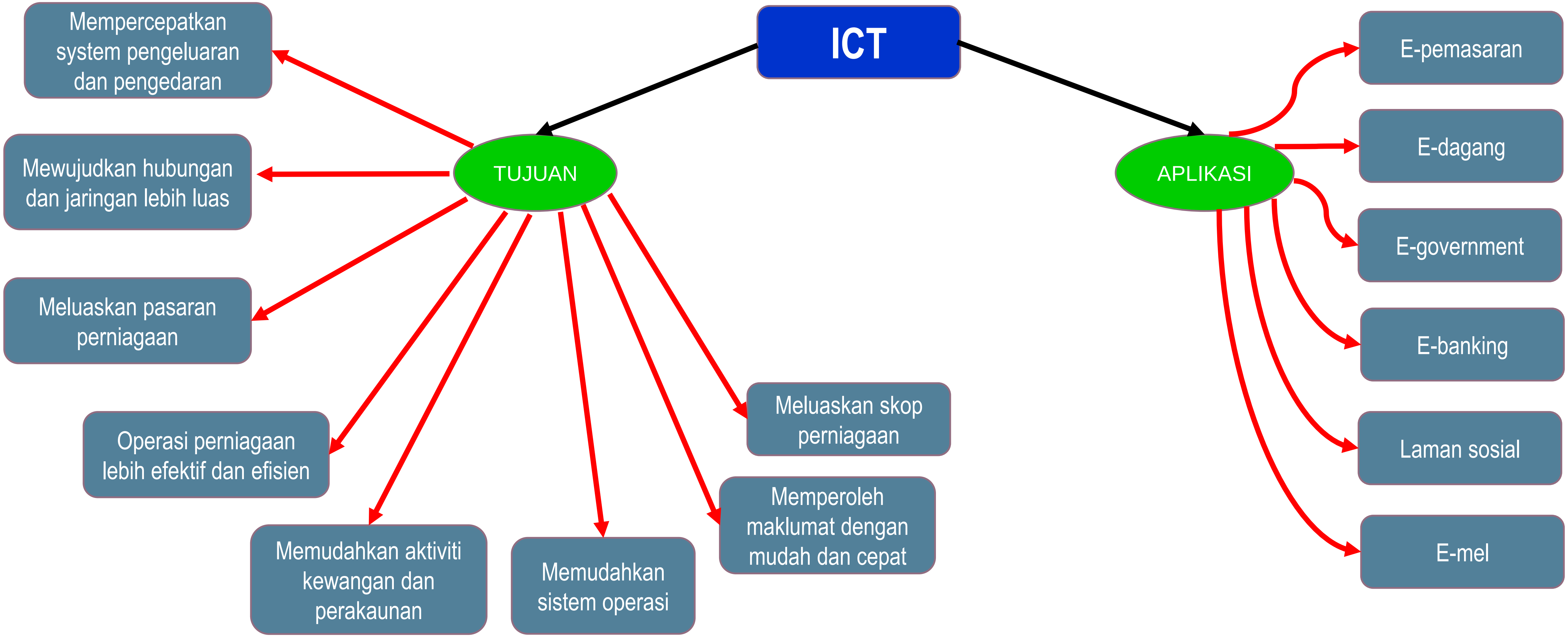
Komersialisasi
- Proses pembuatan keputusan
- Dimana, siapa, bagaimana promosi dilakukan

PASARAN BAHARU

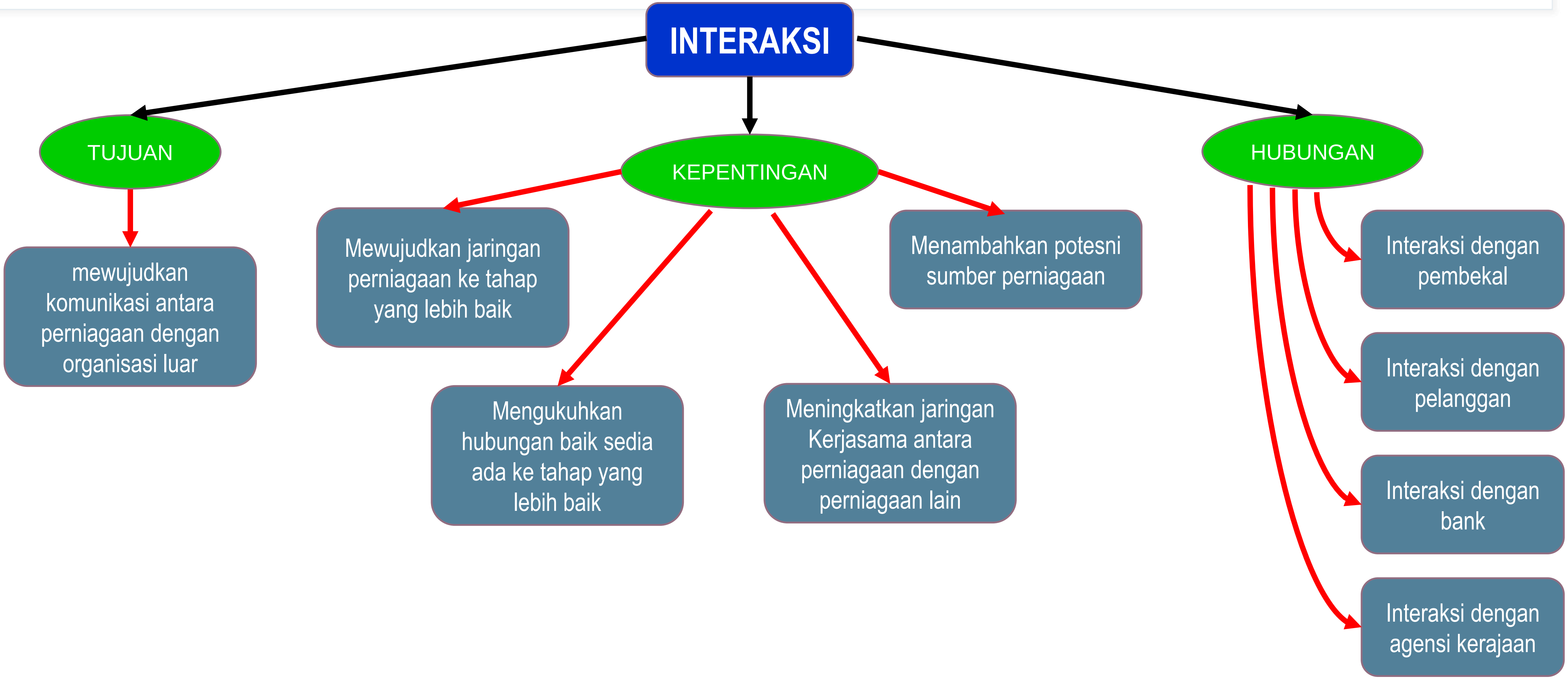


PENGGUNAAN TEKNOLOGI MAKLUMAT

- Salah satu proses pengaliran, penyebaran, pemprosesan dan penyimpanan maklumat menggunakan perantaraan teknologi



HUBUNGAN & INTERAKSI ANTARA BAHAGIAN FUNGSIAN LAIN

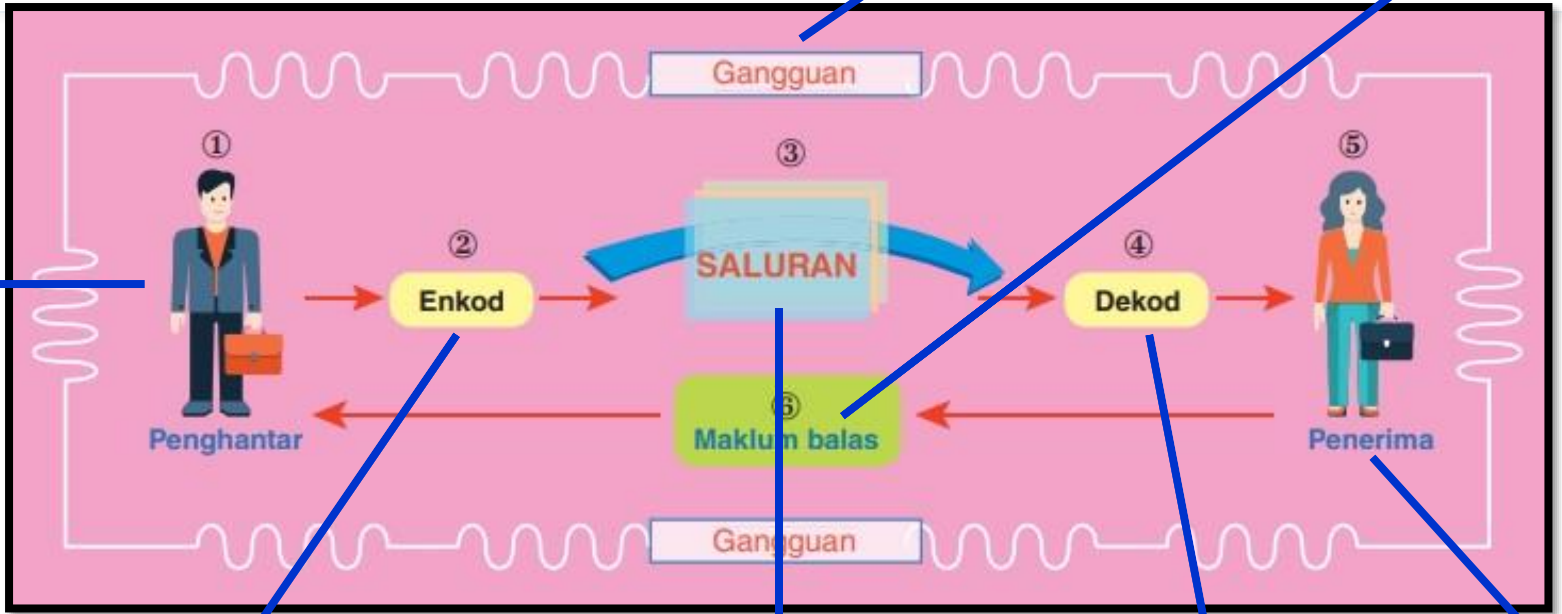


ALIRAN MAKLUMAT

- Unsur luar yang menganggu proses komunikasi

- Penerima memberi reaksi terhadap mesej yang disampaikan kepadanya
- Memastikan maksud mesej yag dihantar sama dengan maksud mesej yang difahami penerima

- Sesiapa sahaja yang mempunyai idea dan maklumat yang ingin disampaikan dan dikongsi oleh penerima
- Punca sesuatu mesej



- Proses menukar mesej kepada simbol atau bahasa yang mudah difahami
- Dipengaruhi oleh kepakaran, sikap, pengetahuan dan budaya sesebuah organisasi

- Laluan dimana mesej bergerak daripada pengirim kepada penerima

- Proses mentafsir dan cuba memahami mesej yang disampaikan supaya boleh digunakan dan diambil tindakan oleh penerima

- Pihak yang menerima mesej

ALIRAN BARANG & PERKHIDMATAN

Interaksi dan Perkaitan antara Bahagian Fungsian dalam Dua Perniagaan Berlainan

Perniagaan Kecil	Interaksi	Perniagaan Besar
Bahagian Fungsian Jualan		
• Bahagian Jualan berhubung dengan pelanggan tanpa melalui bahagian pengeluaran. • Bahagian Jualan turut melaksanakan fungsi Bahagian Pembelian mengikut jumlah permintaan yang dibuat oleh pelanggan.	Perniagaan kecil akan menghubungi perniagaan besar bagi meluaskan pasaran sedia ada kepada pasaran yang lebih besar. Manakala perniagaan besar akan menghubungi perniagaan kecil bagi menambah dan mengukuhkan pasaran sedia ada.	• Bahagian Jualan harus mengetahui jadual pengeluaran dan tarikh penghantaran pesanan yang telah dipersetujui dengan bahagian pengeluaran. • Bahagian Jualan akan memaklumkan Bahagian Pembelian bahan dan kuantiti yang diperlukan.
Bahagian Fungsian Kewangan		
• Bahagian Kewangan mengeluarkan invois dalam pembelian barang atau perkhidmatan. • Bahagian Kewangan mengawasi urusan pembayaran gaji dan pembelian bahan mentah.	Perniagaan kecil akan menghubungi perniagaan besar bagi memastikan setiap bayaran telah diterima tanpa masalah. Manakala perniagaan besar akan menghubungi perniagaan kecil bagi memastikan setiap bayaran dibuat mengikut perjanjian.	• Bahagian Kewangan mesti peka terhadap setiap pergerakan barangan supaya invois boleh dikeluarkan. • Bahagian Kewangan mengawasi perbelanjaan dan pencapaian sasaran kewangan dalam setiap jabatan.

Bahagian Fungsian Sumber Manusia		
• Bahagian Kewangan menguruskan hal ehwal gaji dan bonus. • Bahagian Sumber Manusia hanya melaksanakan tugas mengambil pekerja atau staf baharu.	Perniagaan kecil akan menghubungi perniagaan besar bagi mengenal pasti kaedah pengurusan sumber manusia. Manakala perniagaan besar akan menghubungi perniagaan kecil bagi membantu mengurus sumber manusia dengan baik.	• Bahagian Pengurusan Sumber Manusia dan Kewangan akan berhubung berkenaan dengan gaji • Pengurusan sumber manusia mengendalikan kekosongan pekerjaan dan peluang kenaikan pangkat.
Bahagian Fungsian Khidmat Pelanggan		
Khidmat pelanggan dilaksanakan kepada pelanggan terpilih sahaja.	Perniagaan kecil akan menghubungi perniagaan besar bagi mempelajari kaedah mengurus pelanggan dengan baik. Manakala perniagaan besar akan menghubungi perniagaan kecil bagi membantu membentuk teknik pengurusan pelanggan berskala kecil.	Khidmat pelanggan harus menghantar maklum balas daripada pelanggan yang boleh memberi kesan kepada perkembangan barangan atau jualan masa hadapan.
Bahagian Fungsian Pentadbiran		
Bahagian Pentadbiran terlibat dalam hampir setiap urusan yang dijalankan oleh perniagaan.	Perniagaan kecil akan menghubungi perniagaan besar bagi mempelajari sistem pentadbiran yang baik. Manakala perniagaan besar akan menghubungi perniagaan kecil bagi memastikan sistem pentadbiran yang baik digunakan dalam urusan perniagaan.	Bahagian Pentadbiran terlibat apabila maklumat diperlukan dan apabila mesyuarat antara jabatan dijalankan.

KUIZ!

QUIZ TIME!

https://quizizz.com/join?gc=494726