

NOTA PERNIAGAAN TINGKATAN 4

made by : fared n syuada

BAB 1: TUJUAN DAN PEMILIKAN PERNIAGAAN

DEFINISI : PERNIAGAAN

- Satu aktiviti yang melibatkan urus niaga jual beli barang atau perkhidmatan
- antara penjual¹ dengan pembeli
- bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna.

Aktiviti perniagaan :

- Melibatkan pertukaran nilai antara penjual dengan pembeli
- Bagi membolehkan penjual memperoleh keuntungan.
- Keuntungan yang diperoleh boleh dilaburkan semula untuk memajukan cabang perniagaan.

KONSEP ASAS PERNIAGAAN

1. BARANG DAN PERKHIDMATAN

- a) **Barang** - mempunyai bentuk fizikal, dapat dilihat serta disentuh
- b) **Perkhidmatan** - tidak mempunyai bentuk fizikal secara khusus

2. KEPERLUAN DAN KEHENDAK

a) **Keperluan**

- diperlukan oleh manusia untuk meneruskan kehidupan.
- terhad dan mudah dipuaskan.
- sama bagi semua individu.
- cth : rumah, pakaian, tempat tidur

b) **Kehendak**

- keinginan manusia untuk hidup dengan lebih selesa
- Tidak terhad dan sukar dipuaskan
- Berbeza antara individu
- Cth : kereta, gajet

3. PERTUKARAN NILAI

- Sesuatu yang bernilai(wang) kepada penjual
- Sebagai balasan kepada produk yang diperolehi

¹ nota perniagaan t5 by @faredishak

4. KEUNTUNGAN PERNIAGAAN

a) Keuntungan

- Merupakan lebih hasil jualan setelah ditolak semua kos yang terlibat.
- Rumus keuntungan:
- [**KEUNTUNGAN = JUMLAH JUALAN - JUMLAH KOS**]

b) Tahap keuntungan

- Petunjuk jika perniagaan itu berjaya dan mampu bersaing di pasaran
- Imej dan kecermelangan sesebuah perniagaan

5. PENJUUAL DAN PEMBELI

- **Penjual** - individu yang menawarkan barang atau perkhidmatan
- **Pembeli** - individu yang memerlukan barang atau perkhidmatan
- **Peniaga dan pembeli** - individu yang melakukan urus niaga di pasaran
- **Urus niaga** - berlaku apabila peniaga dan pembeli setuju(masa,harga,kuantiti serta tempat barang atau perkhidmatan)

6. KONTRAK PERNIAGAAN

- **Kontrak** - perjanjian dimetrai oleh dua atau lebih individu
- **Kontrak dikuatkuasakan** - melalui *Akta Kontrak 1950*
- **Cth kontrak dikuatkuasakan** - adalah kontrak jual beli barang dan kontrak sewa beli
- **Peranan** - untuk melindungi pengguna dalam urusan perniagaan

AKTIVITI PERNIAGAAN

1. **AKTIVITI BERASASKAN BARANG**

- Penggunaan faktor-faktor pengeluaran untuk menghasilkan barang fizikal
- Cth : perabot - dijual kepada individu, organisasi dan kedai perabot.

2. **AKTIVITI BERASASKAN PERKHIDMATAN**

- Penawaran barang tidak nyata
- Memberikan keselesaan,kepuasan dan kecekapan kepada pengguna
- Cth : pendidikan - pembangunan modal insan dari aspek mental dan fizikal.
- Melibatkan sektor awam dan swasta

TUJUAN PERNIAGAAN

1. MENAWARKAN BARANG DAN PERKHIDMATAN

- Melibatkan aktiviti pembayaran atau pertukaran wang untuk mendapatkan barang atau perkhidmatan
- **Tujuan perniagaan :**
 - I) Bermotifkan untung
 - II) Bukan bermotifkan untung
- **Barang :**
 - Mempunyai bentuk fizikal, dapat dilihat serta disentuh
 - Terhasil daripada aktiviti perniagaan
 - Untuk memenuhi keperluan dan kehendak manusia
- **Perkhidmatan :**
 - Dilakukan oleh seseorang atau sekumpulan individu memberi manfaat kepada orang lain
 - Menyumbangkan tenaga fizikal dan mental, kemahiran, kepakaran dan pengalaman.
 - Tiada bentuk fizikal
 - Pembekal perkhidmatan boleh terlibat dalam aktiviti perniagaan tanpa menyediakan stok.
- **Gabungan barang dan perkhidmatan :**
 - perniagaan yang menawarkan kedua-dua barang dan perkhidmatan kepada pelanggan.
 - Cth : kedai makan
 - **Barang :** membeli barang fizikal, iaitu makanan dan minuman
 - **Perkhidmatan :** servis pelayan kepada pelanggan

ORGANISASI BERMOTIFKAN UNTUNG (OBU)

- Terlibat secara langsung dalam aktiviti pengeluaran dan penjualan barang dan perkhidmatan.
- **Objektif utama :** mendapatkan keuntungan
- Menawarkan barang dan perkhidmatan

KEPENTINGAN KEUNTUNGAN PERNIAGAAN :

1. Mengukur tahap prestasi dan menentukan hala tuju sesebuah perniagaan
2. Mengembangkan dan memastikan kelangsungan perniagaan
3. Melambangkan imej perniagaan - imej yang tinggi memudahkan pemilik untuk menarik pelaburan baharu
4. Menjalankan tanggungjawab sosial dengan menyumbangkan keuntungan semula kepada masyarakat.
5. Cth : membina tempat rekreasi seperti tempat papan luncur

ORGANISASI BUKAN BERMOTIFKAN UNTUNG (OBBU)

- Memenuhi keperluan awam dalam pelbagai bidang seperti pendidikan,keagamaan,sosial dan budaya
- Menyediakan barang dan perkhidmatan untuk membantu golongan kurang berkemampuan,miskin tegar,gelandangan,orang kelainan upaya (OKU),warga tua yang terabai,pelarian rohingya dan melindungi haiwan yang terbiar.

MATLAMAT PENUBUHAN ORGANIASI :

1. Meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan masyarakat
2. Menyediakan ruang dan peluang untuk semua golongan melibatkan diri dalam aktiviti yang boleh membangunkan masyarakat kurang berkemampuan
3. Cth : rumah anak-anak yatim
4. Membantu golongan yang kurang berkemampuan untuk mendapatkan perkhidmatan seperti perlindungan,pendidikan,rawatan dan kaunseling
5. Memastikan nasib setiap insan akan terus terbela dan terpelihara demi menjamin masa depan yang lebih baik

KAEDAH PERNIAGAAN BAGI ORGANISASI BUKAN BERMOTIFKAN UNTUNG(OBBU)

1. SECARA PERCUMA

➤ Barang dan perkhidmatan ini sealunya disediakan oleh pihak kerajaan atau pertubuhan bukan kerajaan

2. JUALAN PADA HARGA KOS

- Tiada keuntungan
- Jual pada harga pasaran

3. JUALAN PADA HARGA BAWAH KOS

- Jual pada harga bawah pasaran
- **Harga** - rendah berbanding dengan kos sebenar pengeluaran
- **Barang** - mendapat subsidi daripada kerajaan
- **Subsidi** - membantu rakyat yang kurang berkemampuan

BENTUK PEMILIKAN PERNIAGAAN

1. MILIKAN TUNGGAL
2. PERKONGSIAN
3. SYARIKAT EBRHAD
4. KOPERASI
5. FRANCAIS
6. USAHASAMA

1. MILIKAN TUNGGAL

Pemilik :

- Seorang
- Bertanggungjawab untuk melaburkan modal dalam perniagaan

Modal :

- Sumber pembiayaan : wang simpanan sendiri, pinjaman saudara mara, agensi kerajaan dan institusi kewangan

Keuntungan :

- Cukai pendapatan dikenakan
- Dimiliki oleh pemilik sahaja

Pendaftaran perniagaan milikan tunggal

- Didaftarkan di Pejabat Pendaftaran Perniagaan di Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) dalam tempoh 30 hari bermula dari tarikh memulakan perniagaan.

PROSES PENDAFTARAN PERNIAGAAN



KELEBIHAN DAN KEKURANGAN MILIKAN

KELEBIHAN	KEKURANGAN
➤ Mudah ditubuhkan	Diuruskan secara berseorangan
➤ Modal kecil	Sukar untuk berkembang kerana modal kecil
➤ Mudah diurus	Beban ditanggung oleh pemilik
➤ Bebas menguruskan perniagaan	Perniagaan tidak berterusan
➤ Beban cukai rendah	Sukar berkongsi kepakaran
➤ Pemilik hanya perlu membayar cukai individu	Pemilik menanggung liabiliti tidak terhad

2. PERKONGSIAN

Ciri-ciri perkongsian

Bagi perkongsian(profesional) :

- Seperti peguam dan akauntan, jumlah rakan kongsi - 2 - 50 orang

Tertakluk di bawah AKTA PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1956(PINDAAN 1978).

JENIS JENIS DAN LIABILITI RAKAN KONGSI

Rakan kongsi berhad

- Liabiliti terhad
- Tiada kuasa pengurusan
- Dibenarkan untuk memeriksa rekod dan akaun perniagaan

Rakan kongsi lelap

- Liabiliti tidak terhad
- Tidak aktif dalam pengurusan
- Menyumbang modal sahaja

Rakan kongsi biasa

- Liabiliti tidak terhad
- Berhak menguruskan perniagaan

Rakan kongsi aktif

- Liabiliti tidak terhad
- Aktif dalam pengurusan
- Dibayar gaji secara bulanan

Rakan kongsi nominal(namaan)

- Liabiliti tidak terhad
- Nama digunakan sebagai rakan kongsi
- Tidak menkekuarkan modal

Bilangan rakan kongsi

bil	perkongsian	Bilangan rakan kongsi yang dibenarkan
1	Biasa	2 - 20 orang
2	Berhad	2 - 50 orang
3	Liabiliti terhad	2 - ∞ orang

KELEBIHAN PERKONGSIAN

Modal terhad

- Sukar untuk berkembang

Tidak berterusan

- Perniagaan terbuba jika rakan kongsi meninggal dunia, muflis atau wujud perselisihan faham

JENIS-JENIS PERKONGSIAN

1. BIASA

1. Terdiri daripada rakan kongsi biasa
2. Liabiliti terhad
3. Hak yang sama untuk menguruskan perniagaan

2. BERHAD

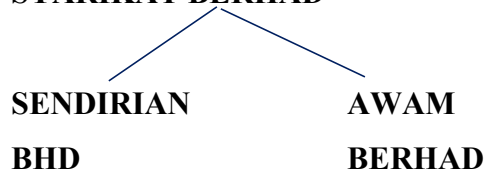
1. Liabili terhad
2. Tidak mempunyai kuasa pengurusan
3. Menanggung semua liabiliti perniagaan
4. Bertanggungjawab terhadap pegurusan perniagaan
5. Pekongsi dibenarkan memeriksa rekod dan akaun perniagaan

3. LIABILITI TERHAD(PLT)

1. Satu bentuk perniagaan alternatif
2. Ciri ciri seperti syarikat sendirian berhad
3. Diperkenalkan oleh SSM pada tahun 2013
4. di bawah AKTA PERKONGSIAN LIABILITI TERHAD 2012
5. Ciri ciri liabiliti terhad
 - Entiti berasingan
 - Liabiliti terhad
 - Jangka hayat berterusan
6. Kelebihan PLT
 - Bebas daripada tindakan undang-undang
 - Boleh melatakan syarat-syarat tambahan menurut perjanjian perkongsian
 - Aset PLT dilindungi sekiranya perniagaan muflis
 - Tiada audit
 - ∞ ahli atau keperluan modal minimum

7. Tanggungjawab rakan kongsi
 1. Menjaga kepentingan rakan kongsi lain
 2. Melindungi rahsia perniagaan
 3. Mencari peluang dan sumber tambahan
 4. Memberikan idea dan pendapat bagi menyelesaikan setiap masalah yang timbul

SYARIKAT BERHAD



SENDIRIAN BERHAD

Ciri2 syarikat sdn bhd

- Tertakluk kepada *Akta Syarikat 1965*
- Bilangan ahli : 2-50 orang
- Saham syarikat tidak boleh diurusniaga di *Bursa Malaysia*
- Pindah milik saham hanya boleh dilakukan dengan **kebernaran ahli** lembaga pengarah
- Modal besar
- Modal tambahan - menerbitkan syer
- Liabiliti terhad
- Pemegang saham terbesar syarikat berhak untuk mengawal operasi setiap syarikat

Kelebihan & kekurangan syarikat sendirian berhad

KELEBIHAN	KEKURANGA
➤ Modal lebih besar	Penawaran syer terhad
➤ Liabiliti terhad	Beban cukai yang tinggi
➤ Hal ehwal syarikat dirahsiakan	Syer tidak boleh dipindah milik secara bebas

AWAM BERHAD

Ciri2 syarikat awam berhad

- Bilangan ahli : 2 hingga ∞
- Saham - boleh diurusniaga di ***Bursa Malaysia***
- Pemegang saham - menanggung risiko kehilangan kawalan atas syarikatnya
- Saham - dibeli oleh orang tertentu sahaja

Kelebihan & kekurangan awam berhad

KELEBIHAN	KEKURANGAN
Modal lebih besar	Proses penubuhan rumit
Menikmati ekonomi bidangan	Cukai yag tinggi
Kewujudan kekal	Tiada kerahsiaan

KOPERASI

Ciri2 koperasi

- Melaksanakan kegiatan berkaitan dengan ekonomi untuk memenuhi keperluan anggota - anggotanya
- Tidak berunsurkan politik
- Diuruskan berdasarkan akta,peraturan dan undang - undang kecil koperasi
- Modal - disumbangkan oleh ahli
- Ahli berhak membuat keputusan
- Liabiliti terhad

Prinsip2 koperasi

- Keahlian sukarela dan terbuka
- Kawalan secara demokratik oleh anggota
- Penglibatan anggota dalam kegiatan ekonomi
- Kebebasan autonomi
- Pendidikan,latihan dan maklumat
- Bekerjasama antara koperasi
- Prihatin terhadap komuniti

Keanggotaan koperasi

- Meliputi 2 aspek, iaitu jumlah dan hak anggota
 - Jumlah anggota - minima 50 dan setiap anggota perlu membeli modal syer
 - Hak anggota - setiap anggota koperasi mempunyai hak masing2

Kelebihan & kekurangan koperasi

KELEBIHAN	KEKURANGAN
Liabiliti terhad	Kadar pulangan
Pentadbiran secara demokrasi	Pengurusan dan pemilik terpisah
Rebat	Pemilikan syer terhad
-	Tidak boleh pindah milik syer

FRANCAIS

Ciri2 umum francais(*akta francais 1998*)

- Dikendalikan mengikut sistem yang telah ditetapkan oleh francaisor
- Dijalankan mengikut tempoh yang ditetapkan dalam perjanjian
- Francaisi berhak untuk menggunakan cap atau rahsia dagangan milik francaisor
- Francaisor mengenakan kawalan berterusan kepada francaisi
- Francaisor bertanggungjawab untuk memberikan bantuan kepada francaisi
- Francaisi perlu membuat bayaran dalam bentuk fi atau bentuk balasan lain yang dipersetujui kepada francaisor
- Francaisor & francaisi boleh menjalankan aktiviti perniagaan secara berasingan

FRANCAISOR

- Syarikat induk yang memiliki hak asal atas jenama produk
- Menyediakan produk dan sistem perniagaan

Peranan Francaisor

- Memberikan hak untuk menggunakan imej, jenama, sistem operasi dan format perniagaannya kepada francaisi
- Menyediakan susun atur perniagaan
- Memberikan khidmat latihan
- Membiayai kos pengiklanan francaisi dengan menjalankan aktiviti promosi bersepadu
- Memberikan bantuan dalam bentuk ramuan khas serta alatan dan perkakas

KELEBIHAN DAN KEKURANGAN FRANCAIS KEPADA FRANCAISOR	
KELEBIHAN	KEKURANGAN
Dapat mengembangkan perniagaan secara global	Menjeaskan reputasi francaisor-francaisi jika tidak mematuhi kualiti produk yang ditetapkan
Menikmati ekonomi bidangan	Peningkatan dalam kos sokongan operasi untuk francaisi
Berkongsi risiko dan tanggungjawab francaisi	Kesukaran memilih francaisi yang baik dan berdaya saing

FRANCAISI

- Syarikat yang membeli hak kebenaran untuk menggunakan jenama daripada francaisor
- Menyediakan modal dalam bentuk dana, sumber manusia
- Usaha berterusan untuk memastikan kelangsungan perniagaan

PERANAN FRANCAISI

- Mengikut peraturan dan sistem piawaian yang ditetapkan oleh francaisor
- Kegagalan mematuhi peraturan ini akan menyebabkan penamatan kontrak oleh francaisor

KELEBIHAN DAN KEKURANGAN FRANCAIS KEPADA FRANCAISI	
KELEBIHAN	KEKURANGAN
Dapat menjalankan perniagaan secara sistematik	Perlu mengawal kualiti produk atau barang
Reka bentuk yang sama dan seragam	Terikat dengan perjanjian
Risiko kerugian dan kegagalan amat rendah	Tiada inovasi dan inisiatif sendiri untuk majukan perniagaan

USAHASAMA

- Gabungan antara dua buah syarikat untuk membuat satu produk
- Membentuk sebuah entiti perniagaan yang baru
- Modal - disumbangkan oleh kedua2 pihak
- Pentadbiran - ditadbir dan dikawal oleh kedua2 pihak
- Berkongsi aset, hasil dan perbelanjaan
- Mempunyai perjanjian perniagaan

TUJUAN

- Meningkatkan kedudukan syarikat, perkongsian kepakaran dan menambah keuntungan
- Untuk mencapai objektif masing2
- Meningkatkan keuntungan syarikat

KELEBIHAN DAN KEKURANGAN	
KELEBIHAN	KEKURANGAN
Dapat memperluas asas perniagaan	Berlaku konflik kerana visi dan misi berbeza
Dapat mencipta satu produk baharu daripada kepakaran syarikat masing2	Cara pengurusan dan budaya yang berbeza

* lain-lain jawapan logik akal diterima juga

I. KLASIFIKASI PERNIAGAAN

JENIS PERNIAGAAN BERSAIZ KECIL		
	Pengilangan	perkhidmatan
Jumlah jualan tahunan	RM300,000 - kurang RM15 juta	RM3000,000 - kurang RM3 juta
Bilangan pekerja tetap	5 - < 75	5 - < 30
KELEBIHAN DAN KEKURANGAN PERNIAGAAN BERSAIZ KECIL		
KELEBIHAN		KEKURANGAN
Kos overhed yang lebih rendah		Kos pengeluaran yang tinggi
Cepat menyelesaikan masalah dan rungutan pelanggan		Kurang berdaya saing
Fleksibel		Sukar mendapat pekerja mahir dan berpengalaman
Kos upah yang lebih rendah		Kekurangan sumber kewangan

**huraian boleh hurai ikut logik akal atau berdasarkan teks soalan*

CABARAN

- Masalah aliran tunai
- Bebanan kerja
- Mengekalkan pelanggan lama dan mendapatkan pelanggan baharu
- Memotivasikan pekerja

PERNIAGAAN BERSAIZ SEDERHANA		
	Pengilangan	perkhidmatan
Jumlah jualan tahunan	RM15 juta - kurang RM50 juta	RM3 juta - kurang RM20 juta
Bilangan pekerja tetap	75 - < 200	30 - < 75

KELEBIHAN DAN KEKURANGAN BERSAIZ SEDERHANA	
KELEBIHAN	KEKURANGAN
Mudah ditubuhkan	Sukar menyediakan latihan
Fleksibel	Sukar untuk memajukan kerjaya
Semangat berpasukan yang tinggi	Wujud jurang hubungan
Pelaporan kewangan syarikat dirahsiakan	-

**huraian boleh hurai ikut logik akal atau berdasarkan teks soalan*

CABARAN

- meningkatkan hasil
- Pengambilan perkerja
- Undang2 dan peraturan kerajaan

PERNIAGAAN BERSAIZ BESAR		
	Pengilangan	perkhidmatan
Jumlah jualan tahunan	RM50 juta ke atas	RM20 juta ke atas
Bilangan pekerja tetap	>200	>75

KELEBIHAN DAN KEKURANGAN BERSAIZ SEDERHANA	
KELEBIHAN	KEKURANGAN
Menikmati ekonomi bidangan	Komunikasi kurang berkesan
Dapat menguasai pasaran	Biokrasi
Wujud pengkhususan	Risiko kerugian lebih besar

**huraian boleh hurai ikut logik akal atau berdasarkan teks soalan*

CABARAN

- Ketidpastian pasaran
- Pengambilan pekerja
- Meningkatkan keuntungan tahunan
- Perundangan peraturan kerajaan

PASARAN DOMESTIK

SEKTOR

- **PRIMER** (*utama*)
- **SEKUNDER** (*kedua*)
- **TERTIER** (*ketiga*)

Primer - pembuatan

Sekunder - pengilangan

Tertier - pemasaran/perkhidmatan

SKALA

- **TEMPATAN**
- **NEGERI**
- **KEBANGSAAN**

Tempatan - satu tempat kecil sahaja

Negeri - beberapa daerah dalam satu negeri sahaja

Kebangsaan - satu negara

PASARAN ANTARABANGSA

- **ZON**
 - Kawasan - kawasan tertentu sahaja
 - Kawasan strategik untuk perniagaan menetap

- **GLOBAL**
 - Pasaran dalam dan luar negara
 - Import,eksport,entepport
 - Dalam talian
 - Galakan daripada MATRADE

BAB 2 : TREND SEMASA DALAM PERNIAGAAN

Tempatan :

- Berkaitan dengan perniagaan di kawasan setempat
- Hubungan perniagaan dengan komuniti pengguna tempatan,tanggungjawab sosial dengan masyarakat sekeliling
- Faktor sosiobudaya masyarakat setempat

Negara :

- Berkaitan dengan masalah yang dihadapi oleh sesebuah negara
- Cth : pendapatan negara,inflasi,kemelesetan ekonomi dan kadar pertumbuhan ekonomi

Serantau :

- Melibatkan hubungan antara Malaysia dengan negara jiran
- Negara ASEAN

PERANAN KERAJAAN PUSAT

1. Penggubalan undang2

- Mewujudkan akta
Cth : **Akta Kontrak 1960, Akta Jualan Barangan 1957, Akta Perkongsian 1961, Akta Sewa Beli 1967, Akta Perhubungan Industri 1967(pindaan 1980)**
- Tujuan akta digubal
 - Untuk mengawal perjalanan aktiviti perniagaan
 - Melalui agensi penguatkuasaan yang berkaitan
 - Memastikan setiap perniagaan yang dijalankan mesti didaftarkan
 - Pendaftaran - berdasarkan entiti perniagaan ditubuhkan

2. **Perlindungan pengguna**

- Supaya pengguna tidak ditindas oleh peniaga
- Cth : pencatutan harga barang, kenaikan harga barang, penipuan timabang
- Matlamat dan undang - undang pengguna
 - I. Keselamatan pengguna - selamat digunakan, tidak memudaratkan
 - II. Kesihatan pengguna - boleh membawa penyakit kepada pengguna
 - III. Hak pengguna - ganti rugi
 - IV. Hak pengguna - alam sekitar

3. **Pelepasan cukai**

JENIS PELEPASAN CUKAI

1. **Taraf perintis**

- Syarikat dikecualikan pembayaran cukai selama 5 tahun

2. **Elaun cukai pelaburan**

- Pelepasan cukai ekoran daripada pelaburan modal
- Hanya perniagaan berstatus Koridor Raya Multimedia sahaja
- Hanya perniagaan berasaskan bahan mentah tempatan

3. **Potong cukai**

- Barang tempatan yang dieksport sahaja
- Bergantung kepada nilai barang

4. **Pengecualian cukai**

- Perbelanjaan besar yang merangkumi pasaran antarabangsa
- hanya syarikat yang terlibat dalam industri teknologi tinggi (MSC)

5. **Elaun pelaburan semula**

- Jenis syarikat perniagaan primer sahaja
- Syarikat yang melaburkan semula pendapatan syarikat untuk pembelian aset

Agensi pengutan cukai pungutan :

- Jabatan Kastam Diraja Malaysia (**JKMD**)
- Lembaga Hasil Dalam Negeri (**LHDN**)

ASPEK KEWANGAN

Agensi pembiayaan kerajaan

1. Majlis Amanah Rakyat (MARA)

- Menyediakan modal pinjaman dan latihan

2. Bank Pembangunan Dan Infrastruktur Malaysia Berhad (BPIMB)

- Memberikan bantuan penyewaan jentera, pembelian aset, bimbingan pengurusan dan keusahawanan

3. Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)

- Membantu memberikan pinjaman kepada individu tertentu sahaja

Aspek perkembangan aktiviti perniagaan

1. Aktiviti promosi

- **MATRADE** - membantu mempromosikan produk industri kecil sederhana (IKS) ke pasaran antarabangsa

Peranan yang dijalankan oleh MATRADE

- Mencari dan membangunkan kawasan perdagangan baharu
 - Mengenal pasti pasaran baharu di luar Malaysia
 - Menemukan pengeksport Malaysia dan pengimport dari luar negara
 - Mengekalkan perhubungan antara pengimport dengan pengeksport berdaftar
- *klu soaln minta lebih dari 4(kebiasaanya dua atau tiga sahaja) korang boleh huraikan sendiri.

*MATRADE ni bantu kita untuk pergi jauh maka kasik goreng itu isi!

2. Aktiviti Latihan dan Pembangunan

- Bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemahiran peniaga
- Terutama dalam kalangan bumiputra
- Dapat terus berdaya saing dalam pasaran domestik dan antarabangsa
- Menggalakkan peningkatan produktiviti dalam kalangan pekerja
- Inisiatif yang diambil oleh organisasi dalam jangka masa panjang

3. Aktiviti Penyelidikan dan Pembangunan (R&D)

- Dapat menjana kreativiti dan inovasi untuk memungkinkan kejayaan dalam dunia perniagaan selain dapat menangani isu setempat, negara dan serantau
- Merupakan faktor yang dapat membantu memajukan ekonomi sesebuah indstri
- Bagi memperbaiki tahap pertumbuhan dan pembangunan sesebuah industri

PERANAN KERAJAAN NEGERI

- Mempunyai kuasa tertentu
- Mewujudkan kawasan industri
- Kerjasama antara kerajaan negeri dengan sektor swasta
- Menarik kemasukan pelabur tempatan untuk melabur modal dalam pelbagai bidang
- Pembentukan syarikat berkepentingan kerajaan negeri
- Perusahaan kecil dan sederhana (**PKS**) telah diwujudkan
- Memberi bantuan kepada usahawan yang baharu
- Menggalakkan sektor swasta dalam mengusahakan sesuatu jenis pertanian
- Pengurusan tanah merupakan penguasaan kerajaan negeri

PERANAN PIHAK BERKUASA TEMPATAN

- Kemudahan infrastruktur yang dapat menjamin keselesaan kehidupan masyarakat setempat
- Wujud pusat - pusat perniagaan atau perdagangan seperti pasar - pasar dan gerai - gerai
- Pengawasan terhadap kesihatan awam dan keselamatan
- Pelaksanaan tanggungjawab sosial yang meliputi pembangunan kemudahan awam
- Memastikan setiap pembinaan bangunan dalam keadaan selamat dan sempurna
- Merangka dan melaksanakan dasar - dasar pembangunan setempat
- Menggubal sesuatu undang - undang kecil yang berkaitan dengan perniagaan

PERANAN KERAJAAN DARI ASPEK PERTUMBUHAN EKONOMI

Terbahagi kepada tiga :

- I. Pendapatan isi rumah
- II. Kuasa beli pengguna
- III. Keuntungan negara meningkat

****huraian untuk peranan kerajaan dari aspek pertumbuhan ekonomi korang boleh huraikan sendiri mengikut isu semasa sebab kebiasaannya bahagian peranan memang dia akan minta yang berlaku di malaysia.***

PERINGKAT TEMPATAN

- Membantu meningkatkan pendapatan penduduk setempat
- Membantu pertumbuhan ekonomi setempat

PERINGKAT NEGARA

DASAR FISKAL		DASAR KEWANGAN
Pelaksanaan cukai tertentu		Melalui peranan bank pusat iaitu Bank Negara Malaysia (BNM)
Meningkatkan pengeluaran barang dan perkhidmatan		Mengurangkan kadar faedah
Meningkatkan pendapatan penduduk penduduk setempat		Menstabilkan kewangan negara
Membantu perkembangan ekonomi sesebuah negara		-

PERINGKAT SERANTAU

Perbelanjaan penduduk

- Meningkatkan penawaran dan membantu mengukuhkan ekonomi negara.

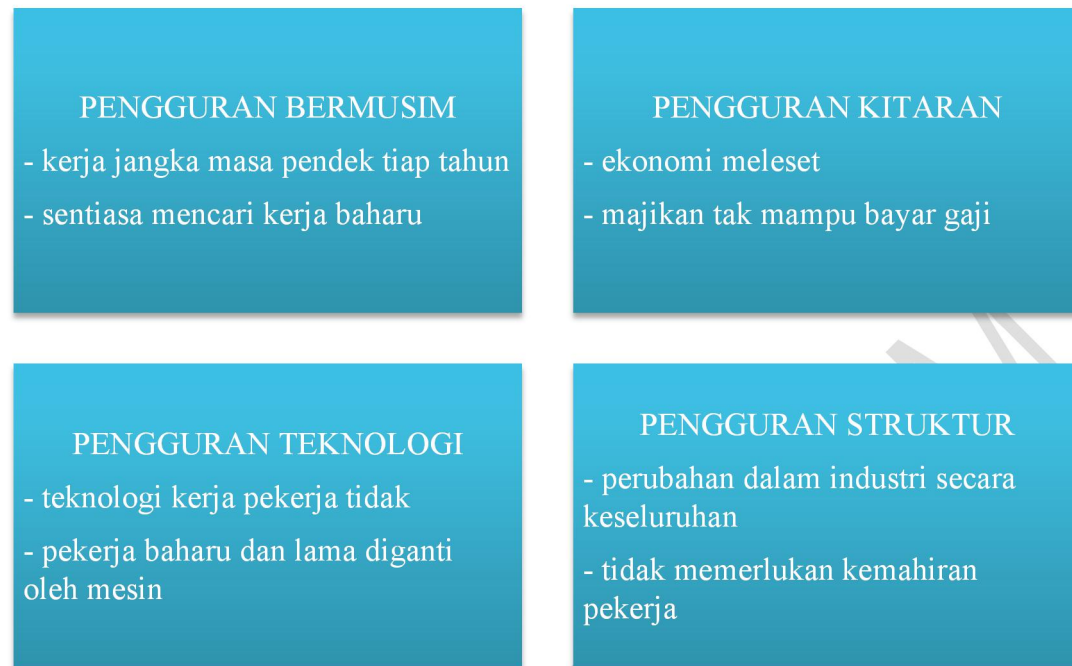
Elaun eksport

- Galakkan perniagaan eksport lebih banyak barang dan perniagaan ke luar negara

PERANAN KERAJAAN DARI ASPEK GUNA TENAGA

- Guna tenaga penuh
 - Kadar pengaguran kurang 4%
 - Kesan : negara hanya mengalami pengaguran geseran
- Guna tenaga penuh dicapai
 - Memperoleh pendapatan untuk memenuhi keperluan dan kehendak
- Guna tenaga gagal
 - Menyebabkan pengaguran

4 JENIS PENGGAGURAN



PERANAN KERAJAAN DARI ASPEK EKONOMI

1. INFLASI

- Barang naik secara mendadak
- Barang terhad atau takda → permintaan tinggi
- Kenaikan kos pengeluaran barang dan perkhidmatan
- Cara mengatasi masalah inflasi
 - Mengawal kenaikan harga barang
 - Memastikan kebajikan pengguna
 - Memastikan rakyat tidak terbeban
 - Menangani masalah kenaikan kos sara hidup
 - Pelaksanaan dasar galakan pelaburan
- Jika subsidi berlaku disebabkan oleh tolakan kos
 - Beri subsidi kepada pengeluar

LANGKAH - LANGKAH LAIN MENGATASI INFLASI

Meningkatkan kadar faedah

- a) Mengurangkan tekanan permintaan terhadap barang atau perkhidmatan
- b) Menggalakkan penduduk untuk menyimpan wang -
- c) Melalui peningkatan dalam kadar faedah

Kesan :

- a) Permintaan akan jatuh
- b) Harga kembali stabil

Dasar kerajaan

- d) Memenuhi keperluan dan kehendak penduduk
- e) Memberikan harga yang tidak terlalu tinggi
- f) Menggalakkan pengguna beli produk tempatan
- g) Menggalakkan aktiviti eksport ke luar negara
- h) Mengenakan duti eksport

2. DEFLASI

- Harga barang dan perkhidmatan menurun secara berterusan dalam tempoh masa yang lama

Faktor deflasi

- Permintaan jatuh
- Harga barang akan terus jatuh

Kesan :

- Aktiviti perniagaan terbantut
- Kehilangan kerja tetap
- Kuasa beli menurun

Peranan kerajaan mengatasi deflasi :

Menurunkan kadar cukai

- Mengurangkan kadar cukai
- Kesan : pengguna boleh berbelanja seperti biasa

Memberi khidmat nasihat dan perundangan

- Mendidik para peniaga menggunakan sumber secara optimum dalam perniagaan
- Menurunkan cukai eksport

Dasar fiskal

- Menurunkan kadar cukai
- Menaikkan perbelanjaan kerajaan

TREND PERSEKITARAN PERNIAGAAN

1. TREND MENINGKAT >

- Menunjukkan aktiviti dan operasi perniagaan semakin meningkat
- **Faktor dalaman**
 - Pekerja bermotivasi tinggi
 - Pengurusan yang cekap
 - Barang dan perkhidmatan sentiasa ada
- **Faktor luaran**
 - Persekitaran perniagaan yang positif
 - Ekonomi stabil
 - Politik stabil
 - Perkembangan teknologi terkini
 - Persaingan dan jaringan perniagaan yang positif

2. TREND MENURUN <

- Menunjukkan aktiviti dan operasi perniagaan semakin menurun
- **Faktor dalaman**
 - Gaya pengurusan yang tidak sesuai
 - Sumber manusia yang kurang produktif
 - Aktiviti pemasaran yang kurang berkesan
 - Barang dan perkhidmatan yang tidak mencukupi
 - Tiada teknologi maklumat dan penyelidikan
- **Faktor luaran**
 - Persekitaran perniagaan yang kurang baik
 - Ekonomi meleset/tidak stabil
 - Politik tidak stabil
 - Kemunduran teknologi terkini
 - Persaingan dan jaringan perniagaan yang kurang baik

3. TREND MENDATAR ---

- Menunjukkan keadaan konsisten dalam perniagaan
- Tiada perubahanyang berlaku

- Perniagaan tidak berkembang

4. PASARAN

Jenis pasaran :

- **Produk untuk semua(mass market)**
 - Produk yang dikeluarkan adalah untuk ditawarkan kepada semua pengguna

- **Pasaran produk**

- Permintaan dan penawaran semua jenis produk

- **Pasaran kewangan**

- Jual beli saham dan sekuriti, pertukaran wang asing, pinjaman dan pelaburan

5. TREND GUNA TENAGA, PENDAPATAN DAN EKONOMI

- **TREND GUNA TENAGA**

- Pekerja yang menyumbangkan tenaga fizikal dan mental
- Tidak digunakan untuk mewujudkan masalah pengangguran

Bidang profesional

- negara maju terkenal dalam bidang industri dan perkhidmatan serta memiliki ramai pekerja berkemahiran tinggi

Aktiviti pembinaan

- Pengguna modal dalam menjalankan aktiviti pekerjaan
- Menggunakan mesin dan teknologi terkini
- Trend penggunaan tenaga pekerja berkurang
- Kesan : kadar upah dibayar lebih tinggi

1. PEMBANGUNAN NEGARA

Aktiviti pengeluaran

- Banyak terlibat dalam aktiviti sektor utama
- Pekerja tidak mempunyai kemahiran yang tinggi
- Mengutamakan penggunaan tenaga pekerja

Bidang penyelidikan

- Mempelbagaikan sektor ekonomi
- Menjalankan aktiviti R&D

2. PERUBAHAN DALAM GUNA TENAGA

- Perkembangan teknologi berjaya membantu para usahawan mengembangkan aktiviti perniagaan mereka

pertambahan bilangan pekerja

- menunjukkan sektor itu sedang berkembang
- pengambilan ramai pekerja sambil oleh sesetengah sektor
- peruncitan dan hospitaliti mrnyebabkan angka bilangan pekerja tidak begitu cepat

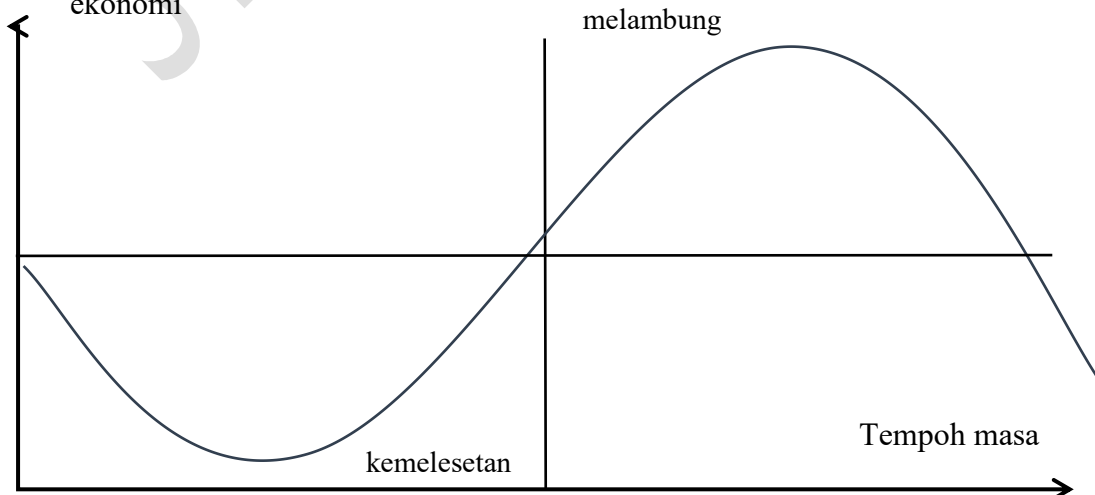
perkembangan teknologi

- menyebabkan bilangan pekerja yang diperlukan dalam sesuatu sektor berkurangan

kepakaran guna tenaga berkemahiran tinggi

- diperlukan untuk menggunakan teknologi
- dapat meningkatkan nilai kebolehpasaran guna tenaga dalam sesebuah industri

- Trend pendapatan dan ekonomi ni boleh huraikan sendiri
- Cth : jika soalan tanya tentang trend pendapatan korang boleh jawab jawapan yang positif dan berkaitan
- Manakala trend persekitaran ekonomi terbahagi kepada dua iaitu kemerosotan dan perkembangan.
- Jika kemerosotan negara akan menghadapi cabaran untuk memulihkan keadaan ekonomi



GRAF KITARAN EKONOMI

KITARAN EKONOMI

FASA I : Fasa Kemelesetan

- Penduduk tidak mempunyai wang yang mencukupi untuk membeli produk
- Pendapatan kerajaan merosot
- Kadar pengangguran meningkat
- Kesan : wujudnya deflasi

FASA II : Fasa Melambung

- Perniagaan menambah pengeluaran produk
- Perniagaan memerlukan pekerja yang ramai
- Perniagaan ke tahap antrabangsa

6. UNDANG - UNDANG PERNIAGAAN

- Untuk mengawal kelakuan dan tingkah laku peniaga
- Parlimen - undang - undang peringkat persekutuan
- Dewan Undangan Negeri (DUN) - undang - undang peringkat negeri dan kerajaan tempatan
- Memastikan setiap aktiviti perniagaan dijalankan mengikut peraturan
- Kesan : memberikan kesan positif

Perkara dalam organisasi perniagaan mengikut kerangka perundangan :

1. Kesihatan dan keselamatan
2. Pekerja
3. Maklumat
4. Perancangan
5. Perlindungan pengguna
6. Persaingan
7. Pengiklanan
8. Undang - undang syarikat
9. Persekitaran
 - a) Dari aspek undang - undang
 - b) Akta - akta yang digubal oleh kerajaan

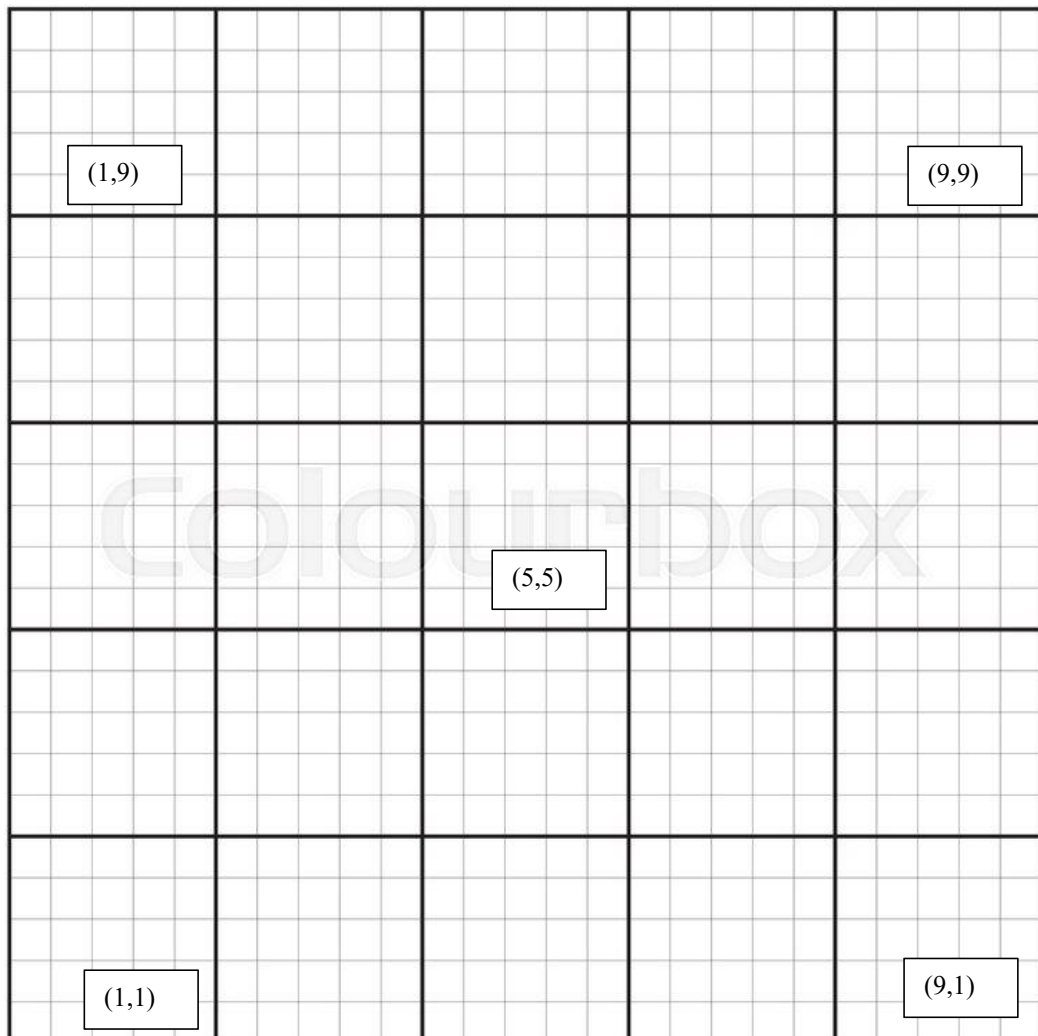
ANALISIS SWOT DALAM PERNIAGAAN

- **STRENGTH** [kekuatan]
- **WEAKNESS** [kelemahan]
- **OPPURNITY** [peluang]
- **THREAD** [thread]

1. FAKTOR DALAMAN

Gaya pengurusan

- Teknik mengurus sesebuah perniagaan yang akan memacu pertumbuhan perniagaan
- Membentuk persekitaran kondusif dan produktif
- Penerangan ringkas tentang gaya pengurusan dalam perniagaan



-
- *Disclaimer : graf tidak mempengaruhi apa - apa*

➤ **Gaya pengurusan laissez-faire (1,1)**

- Menunjukkan majikan terlalu memberi ruang atau kebebasan kepada pekerja mereka
- Mewujudkan masalah tingkah laku pekerja yang sukar dikawal
- Menyebabkan organisasi gagal mencapai matlamat yang telah ditrtapkan

Majikan tak kesah > pekerja masalah > perniagaan muflis

➤ **Gaya pengurusan sokongan (1,9)**

- Tahap perhubungan yang baik telah terjalin antara majikan dengan pekerja
- Risiko kegagalan wujud
- Mempengaruhi pekerja untuk berusaha membantu perniagaan mencapai matlamat.

Majikan & pekerja > staf buat baik bersebab > majikan main kayu tiga

➤ **Gaya pengurusan sederhana (5,5)**

- Tindakan majikan yang bijak dalam menjaga hubungan dengan pekerja mereka
- Tujuan : memberi motivasi kepada pekerja
- Harapan : pekerja berusaha mencapai matlamat syarikat

Majikan tolong pekerja > pekerja tolong majikan > perniagaan stabil

➤ **Gaya pengurusan autokratik (9,1)**

- Tindakan majikan yang tegas dalam mencapai matlamat yang telah ditetapkan
- Berpotensi untuk menimbulkan ketipuashatian hati dalam sesetengah pekerja

Majikan tegas > anual dinner > bagi hadiah kain putih

➤ **Gaya pengurusan demokratik (9,9)**

- Tindakan majikan mengamalkan toleransi dan menjalinkan hubungan yang baik dengan pekerja dalam semua aspek
- Mempengaruhi pekerja terus berusaha untuk mencapai matlamat yang telah ditetapkan

Pekerja dapat projek besar > majikan suka > majikan belanja satu pejabat Mekdi

Sumber manusia

- Fokus kepada keperluan tenaga kerja semasa
- Mencukupi dan baik
- Dibahagikan kepada dua iaitu dalaman dan luaran
- Dalaman - kemahiran pekerja
- Luaran - kualiti pekerja

Pemasaran

Elemen dalam campuran pemasaran :

Product (produk)

Place(tempat)

Promotion (promosi)

Price (harga)

Pengeluaran

- Satu proses menghasilkan barang atau perkhidmatan
- Untuk memenuhi keperluan dan kehendak pengguna
- Proses mengubah input kepada output melalui aktiviti tambah nilai

Kewangan

- Merujuk pada struktur kewangan perniagaan
- Bergantung pada kaedah perniagaan menjalankan urus niaga dan sistem kewangan yang diamalkan dalam perniagaan
- Berkaitan tentang sumber pendapatan serta peluang - peluang pelaburan perniagaan

Teknologi maklumat

- Telah mengubah cara komunikasi dan hubungan antara peniaga dengan pembekal, pelabur dan pelanggan
- Maklumat lebih mudah diperolehi dan disampaikan melalui internet
- Membolehkan proses pencapaian, penghantaran dan penyimpanan maklumat lebih teratur
- Membantu dan memudahkan proses membuat keputusan
- Pemasaran perniagaan bagi barang dan perkhidmatan menjadi lebih meluas

Penyelidikan dan pembangunan (R&D)

- Aktiviti kreatif dan inovatif yang dijalankan secara sistematik
- Untuk menambah baik sesuatu produk
- Penting untuk meningkatkan kualiti barang
- Meningkatkan pengetahuan dan hasil sedia ada kepada pembangunan dan penciptaan produk baharu yang bermanfaat

2. FAKTOR LUARAN

a. Politik

- Mempengaruhi keputusan sesebuah perniagaan
- Dasar kerajaan mempengaruhi persekitaran perniagaan
- Kerajaan boleh meluluskan undang - undang yang membawa kesan positif atau negatif yang dihadapi oleh sesebuah perniagaan.

b. Ekonomi

- Mempengaruhi kuasa beli dan gaya perbelanjaan pengguna
- Pendapatan meningkat → kuasa beli meningkat
- Ekonomi baik → prestasi perniagaan baik

c. Sosiobudaya

- Cara hidup dan sosiobudaya yang diamalkan oleh pelanggan akan mempengaruhi permintaan terhadap barang dan perkhidmatan
- Komposisi etnik dan budaya di Malaysia membentuk corak permintaan terhadap keluaran
- Sikap pengguna terhadap sesuatu barang dan perkhidmatan berubah mengikut masa

d. Teknologi

- Mewujudkan peluang dan pasaran baharu yang lebih banyak kepada usahawan
- Membolehkan barang dan perkhidmatan baharu ditawarkan kepada pengguna
- Teknologi baharu menjadikan barang dan perkhidmatan sedia ada ditawarkan pada harga lebih rendah berbanding harga pasaran
- Perkembangan dalam teknologi komputer membolehkan barang dan perkhidmatan disampaikan dengan lebih efisien kepada pengguna

e. Ekologi

- Isu alam sekitar yang memberi kesan kepada perniagaan

- Sumber semula jadi sedia ada yang terhadap menjadi semakin berkurangan berbanding dengan permintaan yang memerlukan penyelesaian untuk masalah tersebut
- R&D dilakukan bagi menggantikan atau mengurangkan penggunaan sumber semula jadi

f. **Undang - undang**

- Untuk melindungi semua pihak termasuk masyarakat dan alam sekitar
- Mewujudkan pesaingan yang sihat dan melindungi pengguna daripada penyelewengan peniaga yang tidak bertanggungjawab

ANALISI FAKTOR DALAMAN DAN LUARAN

-ANALISIS SWOT-

- Merupakan salah satu kaedah menganalisis yang digunakan dalam perancangan dan persediaan dalam sesuatu perniagaan
 - S** Strength [kekuatan]
 - W** Weakness [kelemahan]
 - O** Opportunities [peluang]
 - T** Threats [ancaman]

Analisis faktor dalaman

1. Kekuatan
 - a) Keupayaan dan kemampuan perniagaan untuk bersaing
2. Kelemahan
 - c) Kekurangan sumber manusia,kepakaran dan bahan mentah
 - d) Jenama yang belum dikenali

Analisi faktor luaran

1. Peluang
 - a) Kelebihan yang diperoleh kesan daripada perubahan yang berlaku dalam persekitaran perniagaan
2. Ancaman
 - a) Sesuatu perubahan daripada persekitaran luaran perniagaan yang boleh membantutkan perkembangan perniagaan

CARA MENGGUNAKAN MATRIKS SWOT

Kekuatan - Peluang (S O)

- Keunikan yang ada pada faktor dalaman perniagaan
- Boleh digunakan untuk merebut peluang yang wujud
- Ekoran daripada perkembangan faktor dalaman

Kelemahan - Peluang (W O)

- Kekurangan yang dihadapi perniagaan
- Menggugat perkembangan perniagaan
- Langkah proaktif perlu diambil agar peluang perniagaan wujud
- Faktor luaran dapat direbut oleh perniagaan

Kekuatan - Ancaman (S T)

- Kekuatan yang ada pada faktor dalaman perniagaan
- Merupakan strategi untuk menghadapi ancaman yang wujud
- Ekoran daripada perkembangan faktor luaran

Kelemahan - Ancaman (W T)

- Kekurangan yang dihadapi perniagaan
- Ekoran tindakan pesaing dalam pasaran
- Perniagaan perlu menjalinkan kerjasama dengan pihak lain
- Setiap kelemahan dapat diatasi

KESAN PERUBAHAN PERSEKITARAN TERHADAP ORGANISASI PERNIAGAAN

1. Kesan perubahan dari aspek pasaran

- a) Perubahan fesyen dan gaya hidup pengguna (tv kotak ke tv nipis)
- b) Lambakan barangan import (banyak produk dari luar berbanding dalam)
- c) Pembangunan dalam teknologi

2. Kesan perubahan dari aspek trend

a) Guna tenaga

- Kadar pengangguran sumber tenaga - paras (4%) atau kurang
- Pendapatan hanya untuk memenuhi keperluan dan kehendak dalam kehidupan
- Wujudnya perkembangan perniagaan
- Pendapatan negara diperoleh daripada pelbagai sumber
- Cukai - atas keuntungan sesebuah perniagaan dan pendapatan penduduk
- Trend penurunan - kadar pengangguran akan meningkat

b) Pendapatan

Pendapatan persendirian

- Jumlah nilai pendapatan yang diterima oleh individu
- Sama ada dari kegiatan produktif atau tidak produktif

Pendapatan boleh guna yang meningkat

- akan merancakkan pertumbuhan ekonomi

Pertumbuhan ekonomi

- trend pertumbuhan ekonomi negara - memberi kesan +ve kepada perniagaan
- Pertumbuhan ekonomi melalui pelaksanaan - dasar fiskal dan dasar kewangan

3. Kesan perubahan dari aspek undang-undang

- Melindungi perniagaan daripada sebarang penipuan
- Mewujudkan sistem perniagaan secara adil
- Melindungi hak semua pihak di dalam perniagaan

* untuk huraian kesan ni semua merujuk kepada akta2 perniagaan so korang boleh rujuk akta yang berkaitan.

BAB 3 : PENETAPAN VISI,MISI DAN OBJEKTIF ORGANISASI PERNIAGAAN

MAKSUD ;

➤ VISI

- Merupakan penetapan perancangan
- Melibatkan fokus dan perancangan jangka masa panjang
- Menjadi panduan untuk membuat keputusan dan tindakan
- Bagi memastikan hala tuju perniagaan berada di landasan yang tepat

➤ MISI

- Merupakan satu pernyataan ringkas yang menjelaskan tujuan atau matlamat utama sesebuah perniagaan
- Dibentuk menjadi satu ketetapan dalam melakukan aktiviti perniagaan untuk mencapai matlamat

➤ OBJEKTIF

- Merupakan pembentukan maklumat yang lebih khusus]sasaran boleh diukur bagi membantu pencapaian tujuan organisasi

PERBANDINGAN ;

Dimensi	OBU	OBBU
Aktiviti	Mengeluarkan barang dan perkhidmatan	Tertumpu pada aktiviti Memberi perkhidmatan kepada masyarakat
Tujuan	Memaksimumkan keuntungan	Memberikan kepuasan dan menjaga kebajikan
Sumber kewangan	Modal daripada pemilik, pinjaman dan keuntungan perniagaan	Dibiayai oleh kerajaan, sumbangan dan yuran keahlian

PERTUBUHAN SUKARELA ;

- Bercorak kebajikan dan faedah bersama
- Lebih berfokus pada perkhidmatan yang disediakan untuk ahli dan masyarakat
- Lebih bercorak aktiviti selaras dengan tujuan organisasi tersebut didaftarkan
- Lebih dikenali dengan nama persatuan, kelab dan yayasan dan angkatan

CIRI - CIRI OBJEKTIF SESEBUAH PERNIAGAAN

- Terbahagi kepada dua kategori ;
 - Jangka pendek
 - Jangka panjang
- Dinentuk oleh pihak pengurusan organisasi sama ada
 - Obu
 - Obbu
- Objektif jangka pendek
 - Matlamat organisasi yang ingin dicapai dalam tempoh masa kurang daripada 5 tahun
- Objektif jangka panjang
 - Matlamat organisasi yang ingin dicapai dalam tempoh masa melebihi 5 tahun
- Ciri - ciri objektif yang baik dibentuk
 - Berdasarkan konsep **SMART**

SPECIFIC (spesifik)

- dinyatakan secara **khusus**
- boleh **diukur secara kuantitatif**

MEASUREABLE (boleh diukur)

- diukur dalam bentuk **kuantitatif atau kualitatif**

ATTAINABLE (boleh dicapai)

- sasaran mesti yang boleh dicapai

REALISTIC (munasabah)

- tidak mustahil untuk mencapainya
- berkemampuan untuk mencapai objektif

TIME FRAME (janga masa)

- satu tempoh masa untuk mencapai misi dan misi

TUJUAN;

Penetapan visi :

- Merupakan wawasan dalam komponen pengurusan strategik dan proses mengambil masa lebih daripada 5 tahun
- Mencapai matlamat dalam jangka masa melebihi 5 tahun
- Mendorong semua pihak memahami dan bekerjasama bagi menterjemahkan visi
- Ditetapkan dalam bentuk tindakan terhadap setiap pekerja

Penetapan misi :

- Secara spesifik
 - Menjadi garis panduan perniagaan
 - Pengagihan sumber manusia dan sumber fizikal
 - Digunakan secara cekap dan berkesan
 - Asas dalam pernyataan objektif sesebuah perniagaan

Penetapan objektif :

- Bagi mencapai matlamat organisasi perniagaan
- Menggambarkan satu sasaran yang ingin dicapai secara spesifik dan khusus
- Memudahkan kefahaman semua pihak organisasi perniagaan
- Usaha untuk mencapai sasaran yang ditetapkan

Menghasilkan visi, misi dan objektif bagi perniagaan tertentu

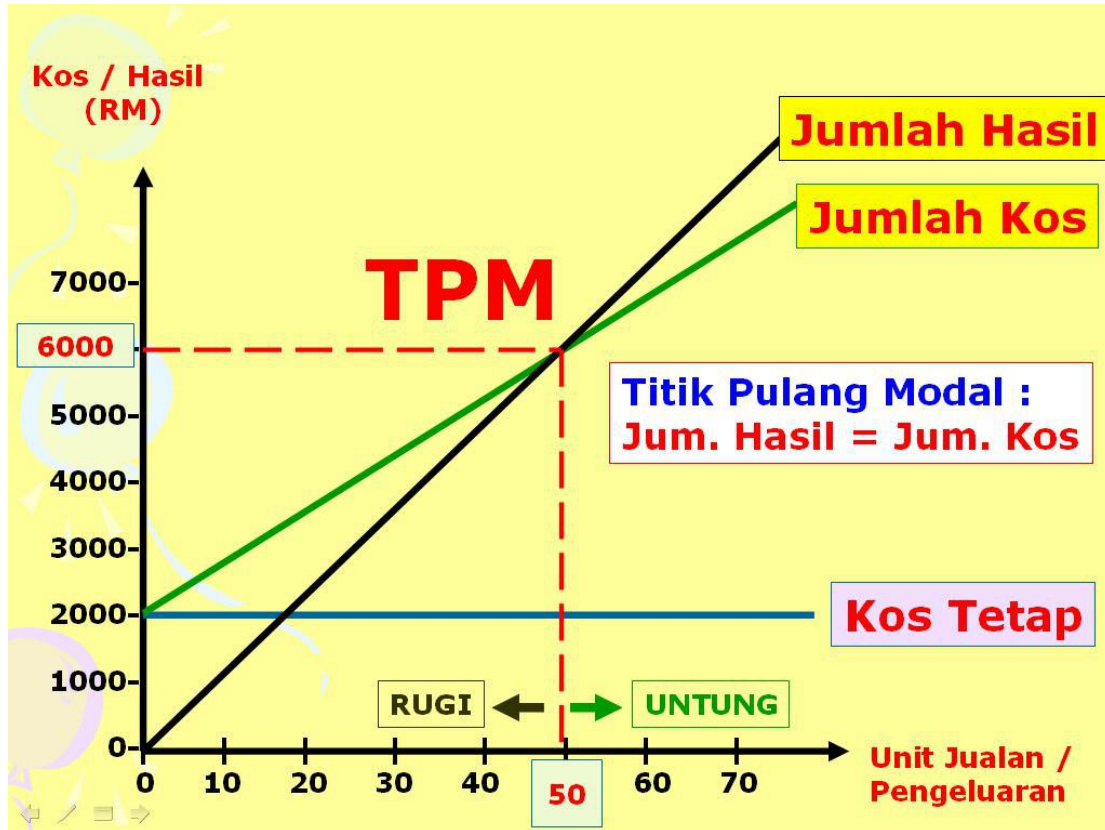
- Panduan untuk mencapai tujuan perniagaan
- Untuk mengukur prestasi perniagaan
- Sebagai panduan perniagaan

FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN SEBAGAI PANDUAN PERNIAGAAN

- Titik pulang modal
- Penyediaan perkhidmatan
- Pertumbuhan perniagaan
- Jualan
- Syer pasaran
- Daya saing
- Pemakisimuman keuntungan

- **Titik pulang modal**

- Satu kaedah atau teknik yang boleh digunakan oleh perniagaan untuk merancang dan mengetahui hasil yang diperoleh bersamaan dengan jumlah kos yang ditanggung



- Formula TPM : $\frac{\text{kos tetap}}{\text{Harga} - \text{kos berubah seunit}}$
- T/P-M : $\text{kos Tetap} / \text{Price(harga)} - \text{Me[sEunit]}$

- **Pertumbuhan perniagaan**

- Hasil yang meningkat dari semasa ke semasa untuk mencapai matlamat perniagaan
- Perancangan bagi meningkatkan hasil jualan
 1. Merancang membuka cawangan yang banyak
 2. Membesarkan perniagaan sedia ada

**untuk huraian.. huraikan sendiri atau ambil dari teks soalan*

- **Memaksimumkan keuntungan**

- Mendapat keuntungan yang tertinggi hasil daripada penggunaan sumber perniagaan termasuk bahan mentah, modal, modal insan, teknologi dan keusahwanan yang cekap
- Merupakan matlamat utama sesebuah perniagaan

Konsep kecekapan ialah kemampuan memaksimumkan keuntungan hasil dengan meminimumkan kos akan dapat memberikan keuntungan yang tertinggi kepada perniagaan.

Formula untung :

$$\text{Untung} = \text{jumlah hasil} - \text{jumlah kos}$$

Formula hasil :

$$\text{Jumlah hasil} = \text{harga} \times \text{kuantiti}$$

Formula jumlah kos :

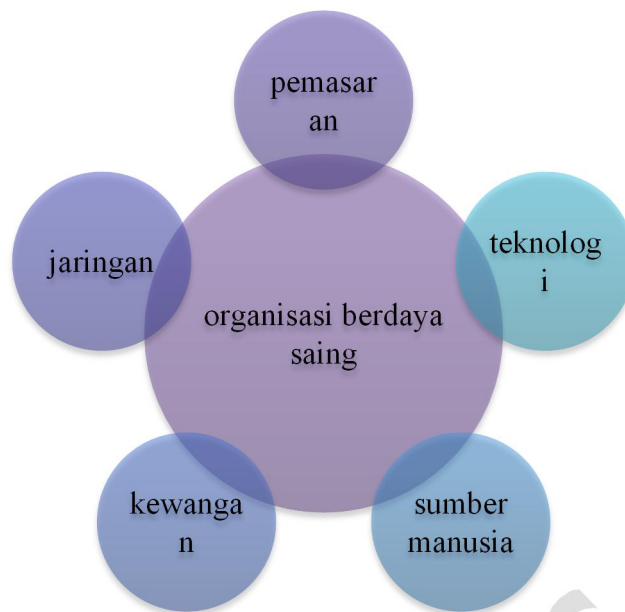
$$\text{Jumlah kos} = \text{kos tetap} + \text{kos berubah}$$

Formula jumlah kos berubah :

$$\text{Kos berubah} = \text{kos berubah seunit} \times \text{kuantiti}$$

- Perancangan jangka masa pendek
- Tidak semestinya akan mendapat untung.
- Sebab : kelaziman dalam jangka masa pendek perniagaan tidak dapat beroperasi dengan cekap seperti mengeluarkan produk dalam kuantiti yang banyak
- Kesan : kos pengeluaran produk seunit meningkat akan menyebabkan perniagaan tidak mendapat keuntungan maksima.
- Perancangan jangka masa panjang
- **Faktor** - mengeluarkan barang dan perkhidmatan dengan kuantiti yang banyak
- **Kesan** - berupaya untuk menggunakan sumber dengan cekap serta dapat memaksimumkan keuntungan

- **Daya saing**



- **Syer pasaran**

- Merujuk pada bahagian atau peratus penguasaan jumlah pengguna yang membeli barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan oleh sesebuah perniagaan dalam pasaran berbanding dengan pesaing

- **Jualan**

- Satu transaksi jual beli yang berlaku antara penjual dan pembeli dalam memenuhi keperluan dan kehendak yang boleh membeli barang atau perkhidmatan yang ditawarkan

- **Penyediaan perkhidmatan**

- Aktiviti yang ditawarkan oleh perniagaan untuk menarik minat pengguna agar membeli barang atau perkhidmatan yang ditawarkan.

KESAN KEPADA PERNIAGAAN AKIBAT KEGAGALAN MENCAPAI
MATLAMAT DAN
OBJEKTIF



-
- Jualan merosot
 - Sebab :
 - ✓ kegagalan mencapai sasaran jualan
 - Akibat :
 - ✓ Boleh menjejaskan objektif dan matlamat perniagaan dalam memaksimumkan perniagaan
 - Kesan :
 - ✓ Keuntungan yang diperoleh perniagaan menjadi tanda aras kepada pihak berkepentingan dan perniagaan lain
 - Gagal dalam pesaingan
 - Sebab :
 - ✓ tidak mempunyai kedudukan kewangan yang kukuh untuk membina strategi dalam menghadapi pesaingan pasaran
 - Imej perniagaan terjejas
 - Sebab :
 - ✓ Imej perniagaan pada mata pihak berkepentingan akan calar

➤ Kesan :

- ✓ Sukar mendapat kerjasama daripada pihak berkepentingan

- Tidak mampu membayar kos perniagaan

Jenis Kos	
Kos tetap	Kos berubah
✓ Kos yang tidak dipengaruhi oleh kuantiti dalam sesuatu pengeluaran	✓ Kos yang dipengaruhi oleh kuantiti dalam sesuatu pengeluaran
✓ Kos yang ditanggung sama ada tanpa perlu mengikut jumlah kuantiti pengeluaran	✓ Kos yang ditanggung bergantung pada kualiti produk yang dikeluarkan
✓ Cth : kos premis,sewa kilang,insurans,pekerja,jentera,	✓ Cth : bahan mentah,kadar bayaran,kos penyelenggaraan mesin

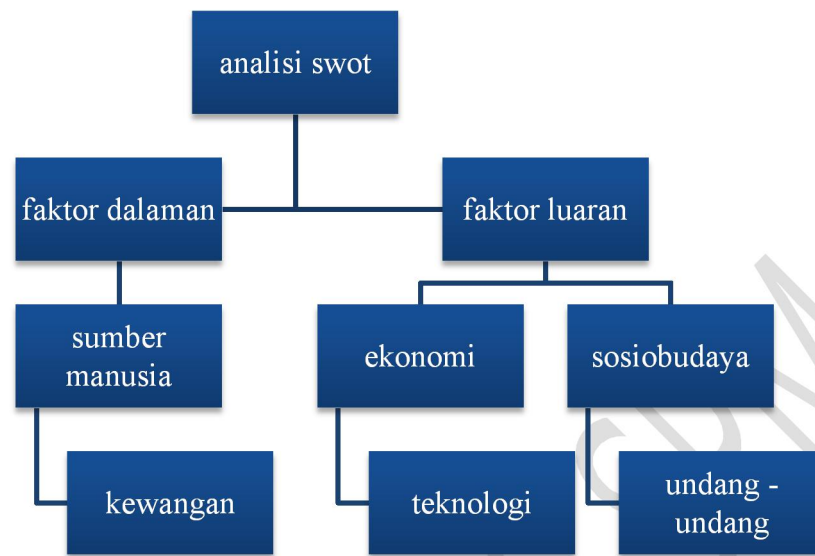
*apa itu pihak berkepentingan

** pihak berkepentingan adalah pihak yang terlibat dalam perniagaan seperti pelabur,pemegang saham,wakil bank dan lain - lain

*** tiber word ngarut

- Tidak mampu mengembangkan perniagaan
- Sebab :
 - ✓ mengalami kesukaran dalam mengembangkan perniagaan
- Faktor :
 - ✓ Tidak dapat membesarkan perniagaan
 - ✓ Ketidakmampuan bertahan dalam industri
- Cara mengatasi :
 - ✓ Membuka cawangan dalam dan luar negara
 - ✓ Membesarkan kapasiti operasi perniagaan sedia ada

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERUBAHAN VISI, MISI DAN OBJEKTIF
PERNIAGAAN



Faktor dalaman

a) Sumber manusia

Setiap pekerja akan menjalankan tugas mengikut peringkat pengurusan



i) Bergantung pada tahap kuantiti dan kualiti pekerja

ii) Pihak pengurusan perlu mengubah visi, misi dan objektif perniagaan sekiranya memiliki memiliki pekerja yang berkebolehan seperti mampu menguasai pelbagai bahasa dan berkemahiran

b) Kewangan

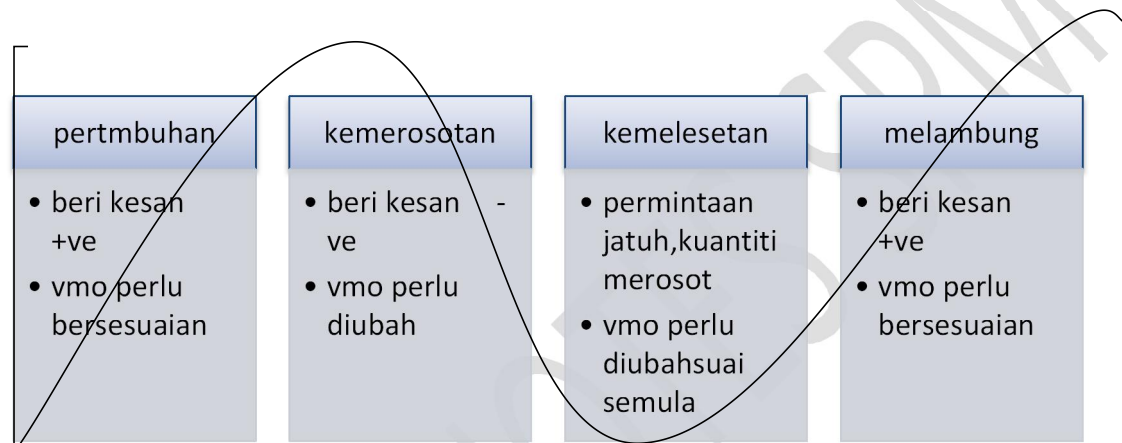
➤ Merupakan satu fungsi perniagaan yang berkaitan dengan sumber kewangan yang boleh diperolehi

FAKTOR LUARAN

- Merangkumi persekitaran umum perniagaan yang boleh memberikan kesan kepada pencapaian visi, misi dan objektif perniagaan
- Wujud ekoran daripada faktor luaran organisasi perniagaan
- Dipengaruhi oleh persekitaran luaran perniagaan seperti ekonomi, sosiobudaya, teknologi dan undang2

a) Ekonomi

- a) Dipengaruhi oleh kitaran ekonomi, dasar kewangan negara dan fiskal negara.



dasar kewangan

- perancangan dan tindakan kerajaan dengan sumber kredit, kadar faedah dan penawaran wang untuk mengawal ekonomi
- polisi kewangan boleh mempengaruhi hala tuju perniagaan termasuklah perancangan dalam VMO

dasar fiskal

- tindakan kerajaan dalam mengawal keadaan ekonomi melalui perubahan kadar cukai dan perbelanjaan kerajaan

sosiobudaya

- merujuk pada amalan dan cara hidup yang diamalkan oleh sesuatu kaum di sesebuah negara (culture & lifestyle)

teknologi

- kaedah dan tatacara dalam aktiviti perniagaan yang boleh memberikan kesan positif
- membolehkan perniagaan menjadi lebih cekap, kos operasi perniagaan menjadi lebih mudah dan daya pengeluaran dapat dipertingkatkan

undang - undang

- perniagaan mesti mematuhi undang - undang dalam sesebuah negara
- domestik : melibatkan perundangan dalam negara sahaja
- antarabangsa : melibatkan perundangan negara asing

PERNIAGAAN YANG MENJALANKAN OPERASI DI LUAR NEGARA

- Penetapan VMO adalah berbeza dengan operasi perniagaan tahap domestik
- Tertakluk pada undang - undang luar negara yang berbeza antara negara lain
- Cabaran perniagaan lebih besar kerana perlu berhadapan dengan undang - undang yang berbeza dari pelbagai luar negara

TUJUAN

- Memastikan dasar dan matlamat sesebuah negara dapat dicapai

FAKTOR MEMPENGARUHI OPERASI PERNIAGAAN

- Undang - undang berkaitan dengan perubahan kadar cukai
- Melibatkan kenaikan kos perniagaan yang akan menyebabkan jumlah keuntungan yang diperolehi syarikat berkurangan
- Perniagaan juga perlu melihat suasana ini dengan mengubah suai VMO perniagaan

PENCAPAIAN VMO PERNIAGAAN YANG DIPILIH

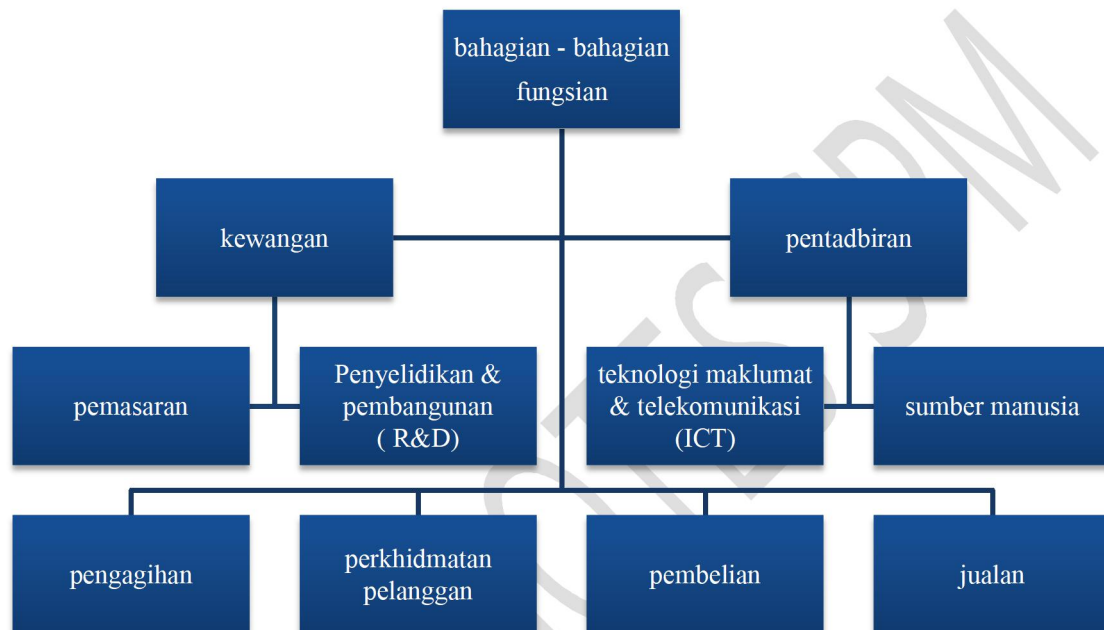
- Dinilai berdasarkan beberapa kriteria yang telah ditetapkan semasa menghasilkan VMO perniagaan
- Kriteria
 - ✓ TPM
 - ✓ Penyediaan perkhidmatan
 - ✓ Memaksimumkan keuntungan
 - ✓ Jualan
 - ✓ Syer pasaran
 - ✓ Daya saing
 - ✓ Pertumbuhan perniagaan
- PERNCAPAIAN VISI PERNIAGAAN
 - ✓ Menjadi pemangkin kepada pembentukan misi dan objektif yang menyeluruh
 - ✓ Bergantung kepada analisis penilaian faktor dalaman dan faktor luaran sesebuah organisasi perniagaan (SWOT)
- PENCAPAIAN MISI PERNIAGAAN
 - ✓ Menjadi pemangkin kepada pembentukan objektif yang menyeluruh bagi semua peringkat pengurusan organisasi perniagaan
 - ✓ Berupaya menjadi pemacu kepada visi yang telah dibuat
 - ✓ Bergantung kepada analisis SWOT
- PENCAPAIAN OBJEKTIF PERNIAGAAN
 - ✓ Objektif yang mampu menjadi pemacu kejayaan hasil daripada pembentukan visi dan misi
 - ✓ Bergantung pada analisis SWOT

Kesimpulannya pencapaian VMO bergantung kepada analisis SWOT

BAB 4 : BAHAGIAN - BAHAGIAN FUNGSIAN UTAMA DALAM ORGANISASI PERNIAGAAN

BAHAGIAN - BAHAGIAN FUNGSIAN UTAMA DALAM ORGANISASI PERNIAGAAN

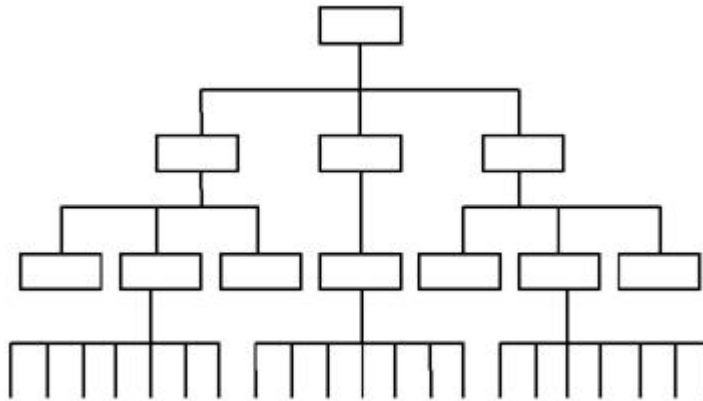
Definisi : sebahagian atau rantaian dalam sesebuah organisasi perniagaan untuk mencapai VMO perniagaan yang telah ditetapkan



➤ STRUKTUR ORGANISASI

- ✓ Merupakan susunan dan hubungan antara setiap bahagian fungsian yang terdapat dalam sesebuah organisasi perniagaan untuk mencapai VMO perniagaan yang telah ditetapkan
- ✓ Tujuan :
 - i. dibahagikan mengikut bahagian fungsian
 - ii. Diketuai oleh seorang pengurus
- ✓ Fungsi :
 - i. Menunjukkan struktur organisasi yang wujud

Dipamerkan dalam bentuk hieraki



Carta organisasi menggambarkan beberapa aspek penting seperti yang berikut :

➤ **Pembahagian kerja**

- ✓ Pengagihan tugas dan tanggungjawab yang perlu dilakukan dalam perniagaan
- ✓ Pengagihan tugas adalah berdasarkan tahap jawatan yang disandang
- ✓ Cth :
- ✓ Bahagian pengurusan dalam perniagaan bertanggungjawab untuk membuat perancangan dan pengawalan manakala bahagian operasi pula bertanggungjawab melaksanakan tugas yang telah dirancang.

➤ **Hubungan antara ketua dan pekerja**

- ✓ ketua - mengarah kepada pekerja di bawahnya
- ✓ Pekerja - melaksanakan tugas yang telah diarahkan dan melaporkan kepada ketua

➤ **Jenis tugas**

- ✓ Dijalankan oleh pekerja
- ✓ Merupakan tanggungjawab yang diberikan oleh ketua
- ✓ Bergantung pada jawatan yang disandang dalam carta organisasi

➤ **Hieraki pengurusan**

- ✓ Mempunyai tiga peringkat :
- ✓ Pengurusan atasan [keseluruhan operasi]
- ✓ Pengurusan pertengahan [bahagian masing - masing]
- ✓ Pengurusan bawahan [unit masing - masing]

TUJUAN SETIAP BAHAGIAN FUNGSIAN

- ✓ Penumpuan pada bidang tugas yang diberikan sahaja (pengkhususan tugas)
- ✓ Dapat meningkatkan kemahiran
- ✓ Melatih pekerja baharu yang mempunyai bidang pengkhususan kerja yang sama
- ✓ Dapat mengurangkan kos dan masalah pengurusan

➤ **TUJUAN DAN PERANAN SETIAP BAHAGIAN FUNGSIAN**

PENTADBIRAN

Definisi : merujuk pada pelaksanaan sesuatu tugas yang telah ditetapkan ke arah mencapai sesuatu VMO dalam perniagaan

- Tujuan :
 - ✓ Menjalankan proses sokongan supaya semua aktiviti dalam perniagaan berjalan lancar
- Peranan
 - ✓ Menjalankan urusan dalaman organisasi perniagaan
Cth : mengurus, menyimpan dan menerima rekod
 - ✓ Menyediakan dokumen syarikat dan menguruskan program
Cth : mengadakan mesyuarat

SUMBER MANUSIA

Definisi : melibatkan aktiviti perancangan sumber manusia, temu duga, penilaian prestasi dan kebajikan pekerja dalam organisasi

- Tujuan :
 - ✓ Membantu perniagaan supaya berjalan lancar serta mempunyai staf yang berpengalaman
 - ✓ Memastikan organisasi mempunyai keperluan sumber manusia yang mencukupi mengikut bidang kepakaran yang diperlukan dalam organisasi
 - ✓ Membangunkan sumber manusia bagi memastikan organisasi kekal berdaya saing
 - ✓ Kemahiran dapat ditingkatkan seiring dengan pembangunan teknologi
 - ✓ Memastikan tenaga kerja kekal dalam atau di luar organisasi
- Peranan :
 - ✓ Perancangan sumber manusia
 - Proses mengambil pekerja atau staf
 - Membentuk polisi berkaitan dengan pembangunan kerjaya pekerja
 - Membentuk tenaga kerja yang berdisiplin dalam pekerjaan

- ✓ Latihan dan pengalaman
- Pelaksanakan program induksi dan latihan kemahiran - untuk pekerja baharu dan pekerja sedia ada
- Pembangunan pekerja - meningkatkan keupayaan pekerja untuk menerima tanggungjawab dan tugas
- Perkhidmatan pekerja dan kebajikan
- ✓ Menyediakan kemudahan untuk pekerja semasa bertugas dalam organisasi
- ✓ Memberikan khidmat kaunseling, menjaga kebajikan pekerja

KEWANGAN

Definisi : aktiviti untuk merancang, meyusun, mengarah dan mengawal segala aspek pembiayaan dan perbelanjaan dalam perniagaan

- Tujuan :
 - ✓ Memastikan hasil kewangan yang diperoleh bukan hanya dapat menampung segala perbelanjaan dalam perniagaan malah dapat memperoleh keuntungan
 - ✓ Memastikan sumber kewangan syarikat sentiasa berada dalam keadaan yang mencukupi untuk menjalankan operasi perniagaan agar tidak tergendala.
- Peranan :
 - ✓ Membuat perancangan kewangan
 - Menentukan objektif kewangan yang hendak dicapai oleh organisasi
 - Penjelas objektif kewangan secara terperinci untuk dijadikan garis panduan
 - ✓ Mengagihkan sumber kewangan mengikut peruntukan yang ditetapkan
 - Bajet kewangan yang telah diluluskan oleh pihak pengurusan perlu diagihkan mengikut peruntukan
 - Pengagihan perlu dibuat mengikut masa dan jenis perbelanjaan yang ditetapkan oleh organisasi
 - ✓ Mengawal kewangan setiap bahagian
 - Memastikan perbelanjaan setiap bahagian berdasarkan bajet yang telah diluluskan
 - Memantau setiap aktiviti kewangan supaya masalah salah urus perbelanjaan tidak berlaku
 - Mengelakkan berlakunya penyelewengan dan penipuan

Teknologi Maklumat dan Telekomunikasi

Definisi : merangkumi penggunaan teknologi komputer seperti teknologi perisian untuk mengubah, memindahkan, memproses, menyimpan dan melindungi semua maklumat yang diperlukan dalam sesebuah organisasi perniagaan secara selamat, mudah, cepat dan tepat

➤ Tujuan :

- ✓ Operasi organisasi lebih efektif dan efisien
- ✓ Memudahkan komunikasi dalaman (intranet) dan luaran (internet)
- ✓ Menyimpan maklumat dan data perniagaan

➤ Peranan :

- ✓ Bertanggungjawab terhadap keselamatan sistem
- ✓ Memastikan hanya pengguna yang dibenarkan sahaja boleh mengakses sistem
- ✓ 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
- ✓ Membantu pengguna yang berhadapan dengan masalah komputer
- ✓ Mengesyorkan sistem atau perisian terkini mengikut perkembangan teknologi dan keperluan perniagaan

Penyelidikan & pembangunan (R&D)

Definisi : melibatkan pembangunan produk baharu dan penambahbaikan produk yang sedia ada

➤ Tujuan :

- ✓ Meningkatkan tahap pengeluaran produk baharu dan penambahbaikan produk yang sedia ada
- ✓ Untuk menghasilkan produk yang berkualiti dengan kos efektif

➤ Peranan :

- ✓ Merancang aktiviti pembangunan produk baharu
- ✓ Meningkatkan kualiti produk yang sedia ada
- ✓ Menghasilkan produk yang dapat memenuhi keperluan dan kehendak pengguna

Belian

Merupakan aktiviti yang dilakukan oleh dua pihak iaitu penjual dan pembeli bagi tujuan menukarkan barang dan perkhidmatan dengan menggunakan alat transaksi yang sah.

- Tujuan :
- ✓ Mewujudkan pelbagai impak positif termasuk peningkatan dalam keuntungan
- Peranan :
- ✓ Menentukan kuantiti dan spesifikasi barang yang dibeli adalah tepat
- ✓ Menentukan pemilihan pembekal yang bersesuaian
- ✓ Memastikan barang yang diterima tepat pada masa dan lokasi yang telah ditentukan

Menerima tempahan belian daripada pengurus jualan >> mencari pembekal yang sesuai >> menerima sebu harga daripada pembekal - pembekal >> menilai pembekal - pembekal >> membuat pesanan pembelian >> penerimaan barang daripada pembekal yang telah dipilih

Tatacara pembelian

Pengeluaran

Merupakan proses menghasilkan barang melalui proses transformasi penukaran input kepada output bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna

- Tujuan :
- ✓ Bertanggungjawab menghasilkan produk
- ✓ Mengikut mutu dan spesifikasi yang telah ditetapkan oleh pihak pengurusan
- Peranan :
- ✓ Mengawal pengeluaran :
- ✓ terhadap input (kawalan awalan)
- ✓ proses tranformasi (kawalan semasa)
- ✓ output (kawalan selepas)

Kawalan awalan

- ✓ memastikan semua unsur input dalam keadaan baik dan mempunyai kualiti
- ✓ sebelum proses transformasi dimulakan

Kawalan semasa

- ✓ melakukan kawalan semasa proses pengeluaran
- ✓ memastikan proses pengeluaran berjalan lancar,pekerja bekerja dengan cekap
- ✓ memantau serta membaik pulih mesin yang rosak semasa operasi berjalan

Kawalan selepas

- ✓ menjalankan pemeriksaan secara manual dan automatik terhadap produk yang dikeluarkan
- ✓ memenuhi kualiti yang telah ditetapkan.

Pemasaran

Suatu aktiviti mencipta nilai produk, penentuan harga barang, promosi, dan pengedaran produk bagi memenuhi keperluan pengguna dan mencapai objektif organisasi

- Tujuan :
- ✓ Untuk melakukan pertukaran antara dua pihak iaitu penjual dan pembeli
- Matlamat :
- ✓ Mencipta permintaan bagi keluaran organisasi
- ✓ Meningkatkan jualan dan keuntungan perniagaan
- Strategi :

Terbahagi kepada dua unsur iaitu :

Sasaran pasaran

- ✓ kumpulan pengguna yang berpotensi membeli dan menggunakan produk yang dikeluarkan oleh organisasi
- ✓ mempunyai ciri-ciri yang sama dari segi cita rasa,tahap pendidikan,umur dan sebagainya.

Campuran pemasaran

- ✓ Beberapa strategi yang direka bentuk dan diuruskan oleh pemasar
- Tujuan :
- ✓ menghasilkan proses pertukaran nilai
- ✓ memaksimumkan kepuasan pengguna

Unsur - unsur campuran pemasaran (4P)

1. Produk (*product*)
2. Harga (*price*)
3. Pengagihan (*place*)
4. Promosi (*promotion*)

➤ Matlamat :

- ✓ Mewujudkan dan meningkatkan permintaan.
- ✓ Mewujudkan dan meningkatkan permintaan

➤ Peranan :

- ✓ Mempromosikan produk melalui pelbagai media pengiklanan
 - ✓ Cth :Televisyen,Radio,Surat khabar,Majalah, dan Katalog
- ✓ Mendapat dan mengemaskinikan profil pelanggan yang sedia ada
- ✓ Membuat sasaran pasaran.
- ✓ Menjalankan penyelidikan pemasaran
- ✓ Mendapat maklum balas pengguna tentang ciri ciri produk yang ada di pasaran

Pengagihan

➤ Tugas :

- ✓ Bertanggungjawab untuk memastikan setiap barang yang dikeluarkan diterima oleh pengguna pada tempat dan masa yang betul
- ✓ Mengenal pasti dan menentukan saluran agihan yang sesuai mengikut jenis keluaran
- ✓ Memastikan pengangkutan yang digunakan sesuai dengan barang agar tidak berlaku kerosakan,pembaziran masa dan kos

➤ 4 jenis saluran agihan utama

- ✓ Pengeluar >> pengguna
- ✓ Pengeluar >> peruncit >> pengguna
- ✓ Pengeluar >> pemborong >> peruncit >> pengguna
- ✓ Pengeluar >> ejen >> peruncit >> pengguna

Jualan

- Tujuan :
- ✓ Memastikan jumlah sasaran jualan yang telah ditetapkan dengan objektif perniagaan tercapai
- Peranan :
- ✓ Menjawab pertanyaan pelanggan berkaitan dengan barang jualan
- ✓ Cth : jenis, spesifikasi, dan kualiti
- ✓ Menyediakan sebut harga dan melakukan rundingan dengan pengguna tentang kadar diskaun dan terma jual beli
- ✓ Memberikan nasihat teknikal kepada pengguna serta mengemas kini rekod pengguna.

- ✓ Khidmat pelanggan
- Tujuan :
- ✓ Memberikan perkhidmatan kepada pelanggan
- Tanggungjawab :
- ✓ Menjawab pertanyaan pelanggan berkenaan dengan barang dan perkhidmatan
- ✓ Menyediakan pakar mengikut jenis produk yang disediakan oleh organisasi berkenaan.

Pembangunan Produk dan Pasaran Baharu

- Pembangunan produk merujuk kepada :
- ✓ Suatu aktiviti dan strategi pertumbuhan kepada perniagaan yang sedang dijalankan
- Tujuan :
- ✓ memperkenalkan produk baharu kepada pasaran sedia ada

- Langkah-langkah pembangunan produk baru :

Penjanaan idea >> penyaringan idea >> pembangunan produk dan pengujian konsep >> pembangunan strategi pemasaran >> analisis perniagaan >> pembangunan produk >> ujian pemasaran >> komersialisasi

- Strategi pembangunan pasaran :
- Merupakan usaha mencari pasaran baharu bagi tujuan memasarkan produk yang sedia ada
- Membantu perniagaan menguasai pasaran yang lebih besar
- Mengelakkan daripada terperangkap dalam pasaran sedia ada yang sudah tepu
- Pasaran baharu boleh diterokai sama ada dalam pasaran domestik atau pasaran antarabangsa

Penggunaan Teknologi Maklumat dan Komunikasi (Ict)

Merupakan salah satu proses :

- 1) Pengaliran
- 2) Penyebaran
- 3) Pemprosesan
- 4) Penyimpanan maklumat

.... dengan menggunakan perantaraan teknologi

- Kebaikan :
 - ✓ Menjadi suatu keperluan kepada setiap perniagaan
 - ✓ Menjalankan aktiviti perniagaan dengan mudah
 - ✓ Memberi peluang kepada perkembangan perniagaan

- Tujuan :
 - ✓ Memudahkan sistem operasi perniagaan
 - ✓ Memperoleh maklumat dengan mudah dan cepat
 - ✓ Memperluaskan pasaran ke tahap global
 - ✓ Mewujudkan hubungan dan jaringan yang lebih luas
 - ✓ Mempercepat sistem pengeluaran dan pengedaran

Perkaitan antara Bahagian fungsian dengan organisasi luar Aliran maklumat,dan,Aliran Barang

Kaedah mengaplikasikan maklumat dalam perniagaan :

- e-pemasaran
- e-dagang
- e-goverment
- e-banking
- Penggunaan laman sosial
- Penggunaan e-mel

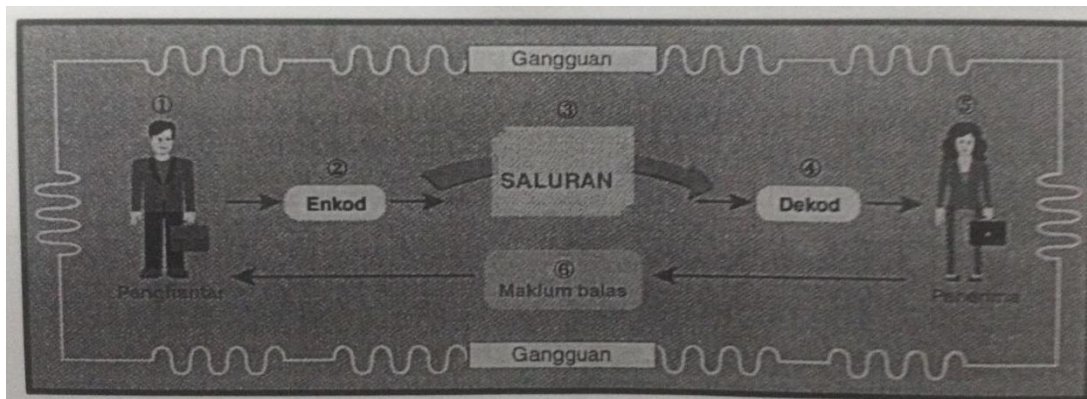
- Tujuan interaksi dengan organisasi luar :
- ✓ Mewujudkan komunikasi antara dengan organisasi luar
- ✓ Cth : pihak pembekal, pelabur, agensi kerajaan, dan pelanggan

- Kepentingan interaksi dengan organisasi luar :
- ✓ Mewujudkan jaringan perniagaan
- ✓ mengukuhkan sistem operasi dan kelangsungan perniagaan dalam pasaran
- ✓ Mengukuhkan hubungan baik sedia ada
- ✓ Membantu peningkatan dalam pencapaian matlamat perniagaan
- ✓ Menjalin kerjasama strategik
- ✓ Membolehkan perniagaan menambahkan potensi sumber perdagangan
- ✓ Cth : pembekalan bahan mentah dan kepakaran.

Aliran maklumat :

Suatu proses komunikasi yang melibatkan aktiviti pemindahan maklumat daripada sesebuah organisasi perniagaan kepada perniagaan lain

Langkah komunikasi



Penghantar

- ✓ Mencipta maklumat daripada pencetusan idea

Enkod (encode)

- ✓ Melibatkan pengolahan terhadap sesuatu idea sedia ada
- ✓ Seperti : tulisan, gambar dan peraturan agar dapat difahami penerima maklumat tersebut dengan mudah

Saluran

- ✓ Suatu kaedah yang digunakan untuk menghantar mesej
- ✓ Penghantar akan memilih jenis saluran yang sesuai untuk menyampaikan mesej tersebut kepada penerima

Dekod

- ✓ Satu proses pihak penerima menterjemahkan mesej yang dihantar oleh penghantar
- ✓ Penerima akan menterjemahkan mesej tersebut mengikut kefahamannya

Penerima

- ✓ Menterjemahkan mesej yang diterima berdasarkan pengalaman, budaya dan latar belakang keluarga atau pendidikan
- ✓ Menentukan sama ada maklumat disampaikan secara berkesan atau tidak berkesan

Maklum balas

- ✓ Mengukur tahap keberkesanan proses komunikasi dan memastikan maksud mesej yang dihantar oleh penghantar sama maksud dengan mesej yang diterima oleh penerima
- ✓ Gangguan
- ✓ Unsur luaran yang mempengaruhi proses komunikasi

Aliran barang dan perkhidmatan :

Suatu proses pemindahan barang dan perkhidmatan daripada sesebuah organisasi perniagaan kepada perniagaan lain

Aliran barang dan perkhidmatan

Wujudkan katalog dan diedarkan >> penerimaan pesanan daripada pengguna >> jadual pengeluaran yang diepersetujui >> pesanan bahan mentah >> penerimaan invoice pembekal >> pengeluaran item barang dan pengeluaran >> penghantaran invoice kepada pembeli dan penerimaan bayaran

**untuk huraian sila huraikan sendiri*

Interaksi yang wujud antara perniagaan melibatkan perniagaan kecil dan perniagaan besar iaitu :

Perniagaan kecil :

Mempunyai bahagian fungsian yang sedikit dan

Berinteraksi secara formal dan tidak formal

Pengurus :

Mudah menjalankan tugas memantai segala aktiviti staf

Berkaitan dengan penjualan, pembelian, pengedaran barang dan penerimaan bayaran daripada pelanggan

Perniagaan besar :

Mempunyai banyak bahagian fungsian dengan ramai staf

Justeru komunikasi antara bahagian bahagian

Ini adalah lebih formal dan mengambil masa yang lebih panjang.

Made by :

Fared and syuu

Telegram: @faredishak