

FREE FOR EVERYONE

SPM SEMINAR 2019

#spmseminar 2019 #SPM2019 #BACFlix

PART 1

PERNIAGAAN

Tingkatan 4



Tingkatan 5



official_spmflix



spmflix



SPMflix

Format Kertas Perniagaan SPM (3766)

Mengandungi 3 kertas iaitu :

Kertas 1 (3766/1)

- i. Soalan berbentuk objektif
- ii. Mengandungi 40 soalan wajib jawab
- iii. Meliputi tajuk tingkatan 4 dan 5
- iv. Masa menjawab 1jam 15 minit
- v. Peruntukan 20 %

Kertas 2 (3766/2)

- i. Soalan berbentuk subjektif
- ii. Meliputi tajuk tingkatan 4 dan 5
- iii. Mengandungi 3 bahagian iaitu *Bahagian A, Bahagian B dan Bahagian C*
- iv. *Bahagian A* mengandungi 6 soalan dan pelajar perlu jawab **5 soalan**.
- v. *Bahagian B* mengandungi 3 soalan dan pelajar perlu jawab **2 soalan**.
- vi. *Bahagian C* mengandungi 1 soalan dan **Wajib** dijawab.
- vii. Masa menjawab 2 jam 15 minit
- viii. Meliputi 100 markah = 60%

Kertas 3 (3766/3)

- i. Projek perniagaan 20%

Kertas 2: Kata Kunci Soalan

Nyatakan/Berikan/Senaraikan	Berikan fakta sahaja/isi utama <i>Contoh soalan:</i> Nyatakan tiga asas perniagaan (3m)
Terangkan/Jelaskan	Berikan fakta dan huraian (<i>mengikut markah</i>) <i>Contoh soalan:</i> Terangkan tiga trend perniagaan (6m)
Huraikan	Sertakan fakta, huraian dan contoh <i>Contoh soalan:</i> Huraikan tiga peranan Sumber Manusia (9m)
Perbezaan/Bandingkan	Gunakan perkataan ‘tetapi’ atau manakala bagi ayat/ jadual <i>Contoh soalan:</i> Bezakan sumber pembiayaan dalam dan sumber pembiayaan luaran (6m)

PERNIAGAAN (Tingkatan 4)

BAB 1: TUJUAN PERNIAGAAN DAN PEMILIKAN PERNIAGAAN

Perniagaan: urus niaga **jual beli barang dan perkhidmatan** antara pembeli dan penjual untuk memenuhi keperluan dan kehendak pengguna

Konsep Asas Perniagaan

Memuaskan kehendak dan keperluan pengguna	Keperluan: untuk terus hidup Kehendak: untuk hidup selesa
Pertukaran nilai	Pembeli memberikan sesuatu yang bernilai (wang) kepada penjual untuk barang yang diperoleh
Keuntungan Perniagaan	Lebihan hasil jualan setelah ditolak semua kos pengeluaran (jum.jualan – jum.kos)
Kontrak Perniagaan	Perjanjian antara dua pihak untuk melindungi pengguna
Barang dan Perkhidmatan	Barang: mempunyai bentuk fizikal. Cth: baju Perkhidmatan: memberikan faedah kepada pengguna. Cth: perkhidmatan Uber
Penjual dan pembeli	Penjual: Individu yang menawarkan barang/perkhidmatan Pembeli: Individu yang memerlukan barang/perkhidmatan

Aktiviti Perniagaan

Aktiviti berdasarkan Barang	Melibatkan penggunaan faktor-faktor pengeluaran untuk menghasilkan barang fizikal
Aktiviti berdasarkan Perkhidmatan	Menawarkan barang tidak nyata yang memberikan keselesaan dan kepuasan

Tujuan Perniagaan: Menawarkan barang dan perkhidmatan

Bermotifkan Untung (OBU)	-Untuk mengukur tahap prestasi -Menentukan hala tuju -Melambangkan imej perniagaan -Mengembangkan perniagaan -Menjalankan tanggungjawab sosial
Bukan Bermotifkan Untung (OBBU)	-Membantu orang yang kurang berkemampuan -Secara percuma -Jualan pada harga kos -Jualan dibawah harga kos

Bentuk Milikan Perniagaan

Milikan Tunggal	<p>-seorang individu</p> <p>Kelebihan</p> <ul style="list-style-type: none"> i. mudah ditubuhkan ii. tiada banyak syarat iii. modal kecil iv. mudah diurus v. bebas membuat keputusan vi. cukai rendah <p>Kekurangan</p> <ul style="list-style-type: none"> i. sukar berkembang: modal kecil ii. beban tanggung sendiri iii. perniagaan tidak berterusan iv. sukar kongsi pakar v. liability tidak terhad
Perkongsian	<p>-2 atau lebih orang -melalui syarat dipersetujui -lisan atau bertulis</p> <p>Jenis rakan kongsi</p> <ul style="list-style-type: none"> -berhad: liabiliti terhad ikut modal (x kuasa dlm pengurusan) -lelap: liabiliti x terhad & x aktif (beri modal shj) -biasa: liabiliti x terhad dan berhak uruskan perniagaan -aktif: liabiliti x terhad dan aktif dlm uruskan perniagaan (gaji) <p>Kelebihan</p> <ul style="list-style-type: none"> i. modal besar ii. mudah ditubuhkan iii. kongsi pakaran <p>Kekurangan</p> <ul style="list-style-type: none"> i. modal terhad ii. perniagaan tidak berterusan iii. liability x terhad

Perkongsian Liabiliti Terhad (PLT)	<ul style="list-style-type: none"> i. Entiti berasingan <ul style="list-style-type: none"> -pemilik dan perniagaan melibatkan dua pihak yang berbeza -mempunyai hak menyaman dan dakwa ii. Liabiliti terhad <ul style="list-style-type: none"> -semua rakan menanggung liability terhad iii. Hayat berterusan <ul style="list-style-type: none"> -tidak akan menjelaskan kewujudan dan kebebasan
Perkongsian Biasa	<ul style="list-style-type: none"> -semua rakan terdiri daripada rakan biasa -menanggung liability tidak terhad -mempunyai hak yang sama untuk menguruskan perniagaan
Perkongsian Berhad	<ul style="list-style-type: none"> -terdapat beberapa orang rakan kongsi yang mempunyai liability terhad -tiada kuasa dalam pengurusan perniagaan
Syarikat Berhad	<ul style="list-style-type: none"> -daidaftarkan secara sah dengan SSM -tujuan menjalankan perniagaan <p><i>Ahli Lembaga Pengarah:</i> mengurus perniagaan</p> <p><i>Pemegang saham:</i> pihak yang memegang kepentingan dalam bentuk saham</p> <p>Hak pemegang saham:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. mengundi dalam mesyuarat ii. memberi pendapat tentang laporan tahunan kewangan iii. mempersoalkan polisi syarikat iv. mengundi untuk buat keputusan <p>Sendirin Berhad</p> <ul style="list-style-type: none"> -2 hingga 50 orang -saham tidak boleh dijual dalam Bursa Saham -pindahmilik saham dengan persetujuan pengarah -lebih mudah untuk dapatkan modal <p>Syarikat Awam Berhad</p> <ul style="list-style-type: none"> -2 hingga tiada had maksimum -saham diurusniagakan dalam Bursa Saham -beban cukai yang tinggi -pemilik dan pengurusan yang terpisah: penyelewengan -laporan perlu diumumkan kepada orang ramai

Koperasi	<ul style="list-style-type: none"> -ditubuhkan oleh sekumpulan individu secara sukarela -konsep milik bersama Ciri-ciri: <ul style="list-style-type: none"> -laksanakan kegiatan berkaitan dengan ekonomi (<i>mengurangkan kos beban sara hidup anggota</i>) -aktiviti tidak berunsurkan politik -diuruskan berdasarkan akta, peraturan, dan undang2 -modal disumbangkan oleh anggota (<i>yuran keahlian dan sumbangsan ahli</i>) -anggota mempunyai hak membuat keputusan -tidak boleh memiliki syarikat melebihi 20%
-----------------	--

Perniagaan Francais

- perlu mengikut sistem yang ditetapkan oleh francisor (**syarikat induk**)
- tempoh mengikut dalam perjanjian
- francaisi (**pembeli perniagaan**) berhak menggunakan cap rahsia dagangan milik francisor
- francisor mengawal francaisi melalui pemantauan
- francaisi perlu membuat bayaran **FI** kepada francisor

Kelebihan Francisor

- i. dapat kembangkan perniagaan
- ii. menikmati ekonomi bidangan
- iii. pasaran baru
- iv. berkongsi risiko

Kekurangan Francisor

- i. jejaskan reputasi
- ii. peningkatan dalam kos sokongan
- iii. sukar memilih francaisi yang berdaya saing

Francaisi: membeli hak kebenaran untuk menggunakan jenama daripada francisor

Kelebihan Francaisi

- i. jalankan perniagaan yang sistematik
- ii. reka bentuk seragam
- iii. mendapat sokongan pengurusan
- iv. tidak perlu banyak pengalaman

Kekurangan Francisor

- i. perlu mengawal kualiti barang
- ii. terikat dengan perjanjian
- iii. tiada inovasi

Perniagaan Usaha Sama

- Suatu perkongsian strategik antara dua atau lebih individu
- syarikat bersetuju untuk bekerjasama untuk mengeluarkan barang atau perkhidmatan
- untuk jangka masa tertentu

Tujuan:

- i. meningkatkan kedudukan syarikat
- ii. perkongsian kepakaran
- iii. untuk menambahkan keuntungan perniagaan
- iv. untuk mencapai sesuatu objektif

Kelebihan

- i. meluaskan pasaran: *buka di tempat baru*
- ii. meningkatkan dana perniagaan: *kongsi bersama*
- iii. meningkatkan pengeluaran: *kerana pasaran adalah besar*
- iv. mudah dapatkan bahan mentah: *dua syarikat akan berkongsi sama*

Kekurangan

- i. visi dan misi yang berbeza: berlaku konflik
- ii. perbezaan budaya

Klasifikasi Perniagaan

	Kecil	Sederhana	Besar
Definisi	<p><i>Jualan:</i> RM300 000 – RM15 juta <i>Pekerja:</i> 5 – 75 orang pekerja</p>	<p><i>Jualan:</i> RM15 juta – RM50 juta <i>Pekerja:</i> 75 - 200 orang pekerja</p>	<p><i>Jualan:</i> RM50 juta dan melebihi <i>Pekerja:</i> 200 orang dan melebihi</p>
Kelebihan	<ul style="list-style-type: none"> -Modal yang rendah -Mudah diuruskan -Kos overhed yang rendah -Mudah membuat keputusan 	<ul style="list-style-type: none"> -Mudah ditubuhkan -Aktiviti dan rekod kewangan boleh dirahsiakan -Fleksibel -Semangat berpasukan tinggi 	<ul style="list-style-type: none"> -Menikmati ekonomi bidangan -Pasaran yang luas -Wujud pengkhususan kerja
Kekurangan	<ul style="list-style-type: none"> -Modal terhad -Menanggung semua risiko -Kos pengeluaran tinggi -Kurang berdaya saing 	<ul style="list-style-type: none"> -Sukar mengembangkan perniagaan -Sukar menyediakan latihan -Wujud halangan komunikasi 	<ul style="list-style-type: none"> -Halangan komunikasi -Wujud birokrasi kerana banyak peraturan -Risiko kegagalan adalah besar
Cabarani	<ul style="list-style-type: none"> - menanggung bebanan kerja -masalah aliran tunai -memotivasiikan pekerja 	<ul style="list-style-type: none"> -masalah meningkatkan hasil -perlukan pekerja mahir -undang-undang dan peraturan 	<ul style="list-style-type: none"> -ketidakpastian pasaran -pengambilan pekerja -perundangan kerajaan
Contoh			

Bab 2: Trend Semasa Dalam Perniagaan**Peranan Kerajaan Pusat**

- i. *Isu tempatan*
 - perniagaan kawasan setempat seperti hubungan perniagaan
 - pengguna tempatan
 - tanggungjawab sosial
 - sosiobudaya masyarakat

- ii. *Isu negara*
 - jumlah pendapatan negara
 - inflasi
 - kemelesetan ekonomi
 - kadar pertumbuhan ekonomi

- iii. *Isu serantau/Dunia*
 - hubungan negara Malaysia dengan negara lain

Peranan Kerajaan Pusat- terletak di putrajaya

Aspek	Huraian
Perundangan	<ul style="list-style-type: none"> -mempunyai kuasa menggubal undang-undang berkaitan perniagaan -Contoh: Penggubalan Undang-undang <ul style="list-style-type: none"> i. Akta kontrak ii. Akta jualan Barang iii. Akta Sewa Beli iv. Akta perkongsian v. Akta Syarikat vi. Akta perhubungan Industri Perlindungan Pengguna <ul style="list-style-type: none"> -Supaya pengguna tidak ditindas oleh peniaga -contoh akta: perihal dagangan, timbang dan sukat, kawalan harga, sewa beli, mutu alam sekitar -matlamat: <ul style="list-style-type: none"> i. keselamatan pengguna: makanan dan ubat ii. kesihatan pengguna: mengancam kesihatan iii. hak mendapat ganti-rugi: pampasan iv melindungi alam sekitar yang bersih dan sihat Pihak yang bertanggungjawab: Tribunal Tuntutan Pengguna

	<p>Pelepasan cukai -bagi menggalakkan rakyat menceburی bidang perniagaan</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th><i>Jenis pelepasan</i></th><th><i>Huraian</i></th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Taraf perintis</td><td>Syarikat dikecualikan pembayaran cukai selama 5 tahun</td></tr> <tr> <td>Elaun cukai pelaburan</td><td>Bagi perniagaan status Koridor Raya Multimedia (MSC) dan berasaskan bahan mentah</td></tr> <tr> <td>Potongan cukai</td><td>Kepada pengeksport yang menjual barang tempatan dengan kadar potongan tertentu</td></tr> <tr> <td>Pengecualian cukai</td><td>Syarikat status MSC dan terlibat dalam industry teknologi untuk: penyelidikan pasaran eksport, pameran dan pengiklanan di luar negara</td></tr> <tr> <td>Elaun pelaburan semula</td><td>Untuk syarikat yang terlibat dalam perniagaan pengeluaran makanan, pembinaan jalan, dan pembukaan tanah untuk pembelian asset modal. Untung dilabur semula utk beli aset</td></tr> </tbody> </table>	<i>Jenis pelepasan</i>	<i>Huraian</i>	Taraf perintis	Syarikat dikecualikan pembayaran cukai selama 5 tahun	Elaun cukai pelaburan	Bagi perniagaan status Koridor Raya Multimedia (MSC) dan berasaskan bahan mentah	Potongan cukai	Kepada pengeksport yang menjual barang tempatan dengan kadar potongan tertentu	Pengecualian cukai	Syarikat status MSC dan terlibat dalam industry teknologi untuk: penyelidikan pasaran eksport, pameran dan pengiklanan di luar negara	Elaun pelaburan semula	Untuk syarikat yang terlibat dalam perniagaan pengeluaran makanan, pembinaan jalan, dan pembukaan tanah untuk pembelian asset modal. Untung dilabur semula utk beli aset
<i>Jenis pelepasan</i>	<i>Huraian</i>												
Taraf perintis	Syarikat dikecualikan pembayaran cukai selama 5 tahun												
Elaun cukai pelaburan	Bagi perniagaan status Koridor Raya Multimedia (MSC) dan berasaskan bahan mentah												
Potongan cukai	Kepada pengeksport yang menjual barang tempatan dengan kadar potongan tertentu												
Pengecualian cukai	Syarikat status MSC dan terlibat dalam industry teknologi untuk: penyelidikan pasaran eksport, pameran dan pengiklanan di luar negara												
Elaun pelaburan semula	Untuk syarikat yang terlibat dalam perniagaan pengeluaran makanan, pembinaan jalan, dan pembukaan tanah untuk pembelian asset modal. Untung dilabur semula utk beli aset												
Aspek Kewangan	<ul style="list-style-type: none"> -Sumber pembiayaan yang diperlukan untuk menjalankan aktiviti ekonomi -Bank Negara Malaysia memainkan peranan untuk semua aktiviti -Antara agensi yang memberikan bantuan kewangan: <ol style="list-style-type: none"> MARA Perbadanan Usahawan Nasional Bhd TEKUN Nasional 												

Aspek Perkembangan Aktiviti Perniagaan	<p>Aktiviti Promosi</p> <p>- kerajaan berusaha utk memacu pertumbuhan perniagaan - Perbadanan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) ditubuhkan utk menjalankan peranan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Menemukan pengeksport dengan pengimpor Mengedarkan risalah Mengadakan pameran <p>Aktiviti Latihan dan Pembangunan</p> <p>- kerajaan berusaha utk memberikan latihan - utk meningkatkan pengetahuan dan kemahiran peniaga supaya dapat bersaing - Perbadanan Produktiviti Malaysia (MPC) ditubuhkan utk menjalankan peranan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Memberikan latihan kepada buruh Membantu meningkatkan produktiviti <p>Aktiviti Penyelidikan dan Pembangunan (R&D)</p> <p>- dapat menjana kreativiti dan inovasi utk memangkinkan kejayaan - Agensi yang terlibat ialah:</p> <ol style="list-style-type: none"> <i>MARDI</i> <i>SIRIM</i> <i>MPOB</i> <i>TNB RESEARCH</i>
---	--

Peranan Kerajaan Negeri

- Mewujudkan Kawasan industry: menggalakkan dan majukan kegiatan ekonomi
- Pembentukan syarikat berkepentingan kerajaan seperti Kemajuan Ekonomi Negeri (PKEN): merancakkan aktiviti perniagaan
- PKS diwujudkan sebagai pembekal dan vendor
- Menggalakkan sektor swasta mengusahakan sesuatu jenis pertanian

Peranan Kerajaan Tempatan (PBT)

- Menyediakan kemudahan infrastruktur untuk menjaga keselesaan
- Pewujudan pusat-pusat perniagaan atau perdagangan seperti: pasar/gerai
- Melaksanakan tanggungjawab sosial: kemudahan awam
- Bertanggungjawab dalam setiap pembinaan bangunan selamat dan sempurna
- Menggubal undang-undang kecil

Peranan Kerajaan dari Aspek Pertumbuhan Ekonomi

Kerajaan memainkan peranan utk memperkuuhkan pertumbuhan ekonomi:

- i. Peringkat Tempatan: meningkatkan pendapatan penduduk setempat
- ii. Peringkat Negara: Melaksanakan dasar: **Dasar Fiskal dan Dasar Kewangan**

Dasar Fiskal	Dasar Kewangan
Cukai Perbelanjaan	Rizab Tunai Rizab Kanun Kadar Faedah Syarat Sewa Beli Surat Jaminan Kerajaan

- iii. Peringkat Serantau: menyediakan eluan eksport untuk menggalakkan perniagaan antarabangsa

Peranan Kerajaan dalam Aspek Guna Tenaga

-Megurangkan kadar pengangguran: kurang dari 4%

Jenis-jenis pengangguran

Bermusim	<ul style="list-style-type: none"> - mencari kerja baharu - j.masa pendek
Teknologi	<ul style="list-style-type: none"> - sektor perniagaan mengutamakan penggunaan teknologi menggantikan pekerja
Kitaran	<ul style="list-style-type: none"> - keadaan ekonomi seperti kemelesetan menyebabkan majikan tidak dapat bayar gaji
Struktur	<ul style="list-style-type: none"> - Ekoran perubahan dalam industry secara keseluruhan - Pekerja tidak mempunyai kemahiran

Peranan Kerajaan dalam Aspek Ekonomi

Inflasi: kenaikan harga barang secara berterusan: *boleh menurunkan kuasa beli Masyarakat*

Kemelesetan: satu keadaan jkejatuhan harga barang dan perkhidmatan: kesan:

- i. Membantutkan perniagaan
- ii. Kehilangan kerja
- iii. Kuasa beli menurun

Trend Persekutaran Perniagaan

Trend Meningkat	Berlaku perkembangan perniagaan: keuntungan meningkat <i>Faktor Dalaman:</i> Pekerja yang bermotivasi tinggi dan Gaya pengurusan yang bagus: Demokratik <i>Faktor Luaran:</i> keadaan ekonomi baik dan politik dan perundangan kuat
Trend Mendatar	keadaan konsisten dan tiada perubahan (tepu) peniaga perlu melakukan sesuatu: R&D
Trend Menurun	Aktiviti perniagaan semakin menurun <i>Faktor Dalaman:</i> Pekerja yang kurang mahir dan Gaya pengurusan: Autokratik <i>Faktor Luaran:</i> keadaan ekonomi yang lembap dan politik dan perundangan yang tidak stabil
Pasaran	Suatu keadaan berlakunya rurus niaga antara penjual dan pembeli pada suatu tingkat harga dan masa tertentu
Trend Guna Tenaga, Pendapatan dan Pertumbuhan Ekonomi	Guna Tenaga: bidang profesional, aktiviti pembinaan, aktiviti pengeluaran dan bidang penyelidikan Pendapatan: keuntungan diperoleh apabila perniagaan beroperasi dengan cekap dan mendapat keuntungan maksimum. Sumber pendapatan lain: penyewaan bangunan, dividen dan faedah

	<p>Pertumbuhan Ekonomi: perniagaan berkembang pesat</p> <p>Kitaran Ekonomi:</p> <p>Fasa I: Kemelesetan: penduduk tidak mempunyai pendapatan yang mencukupi</p> <p>Fasa II: Melambung: peniaga akan menambah pengeluaran untuk tambahkan keuntungan</p>
Undang-undang	<p>Peraturan yang ditentukan untuk memastikan setiap aktiviti perniagaan dijalankan mengikut peraturan untuk memberikan kesan positif</p> <p>Contoh: kesihatan dan keselamatan, pekerjaan, maklumat, perlindungan pengguna, pengiklanan, persaingan</p>

Analysis Faktor-faktor yang membawa Perubahan kepada Persekutaran Perniagaan

Analisis **SWOT** merupakan analisis persekitaran keseluruhan yang melibatkan organisasi dalam aspek kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.



Faktor Dalaman	Faktor Luaran
Gaya Pengurusan: <i>Autokratik, Demokratik</i>	Ekonomi: <i>Inflasi/Kemelesetan</i>
Sumber Manusia: <i>Dalaman/Luaran</i>	Politik: <i>polisi baru: Cukai</i>
Kewangan: <i>sumber pendapatan</i>	Undang-Undang: <i>melindungi pengguna</i>
Penyelidikan & Pembangunan: <i>aktiviti penciptaan barang baharu</i>	Sosiobudaya: <i>gaya hidup, sikap pengguna</i>
Pemasaran: <i>merancang strategi perniagaan</i>	Ekologi: <i>isu alam sekitar</i>
Teknologi Maklumat: <i>cara berkomunikasi</i>	Teknologi : <i>teknologi komputer</i>

Bab 3: Penetapan Visi, Misi dan Objektif Perniagaan

Visi	-penetapan perancangan libatkan focus dan jangka panjang -menjadi panduan utk buat keputusan
Misi	- satu pernyataan ringkas yg jelaskan tujuan atau matlamat perniagaan -satu ketetapan mencapai matlamat
Objektif	- lebih khusus dan boleh diukur

Ciri-Ciri Objektif (*SMART*)

Specific <i>khusus</i>	-dinyatakan secara khusus
Measureable <i>Boleh diukur</i>	- dalam bentuk kuantitatif atau kualitatif
Attainable <i>Boleh dicapai</i>	- sasaran boleh dicapai jika pekerja menggembangkan tenaga
Realistic <i>Munasabah</i>	- peluang yang tidak mustahil/mampu utk dicapai
Time frame <i>Jangka masa</i>	-untuk suatu tempoh masa tertentu

Faktor-faktor yang perlu ditimbangkan untuk menghasilkan visi, misi dan objektif

Penyediaan <i>Perkhidmtan</i>	- untuk menarik minat pengguna agar membeli barang atau perkhidmatan - antara perkhidmatan yang disediakan : pembelian atas talian, penghantaran ke rumah, kemudahan pembayaran dan membaik pulih jika rosak
Jualan	- satu transaksi jual beli antara pembeli dan penjual untuk memenuhi keperluan dan kehendak - boleh menggunakan pelbagai jenis strategi
Syer Pasaran	- bahagian/ peratus penguasaan jumlah pengguna yang membeli barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan oleh sebuah perniagaan dalam pasaran berbanding dengan pesaing
Daya saing	- kemampuan sebuah perniagaan untuk mengekalkan operasi perniagaannya dalam industri - faktor bertahan dlm pasaran: teknologi, kewangan, jaringan, sum.manusia dan pemasaran

<i>Pemaksimuman Keuntungan</i>	<ul style="list-style-type: none"> mendapat keuntungan tertinggi dengan pengurusan yang cekap untung = jumlah hasil - jumlah kos
<i>Pertumbuhan</i>	<ul style="list-style-type: none"> hasil yang meningkat dari semasa ke semasa untuk mencapai matlamat perniagaan membuka cawangan yg banyak, dan membesaraskan perniagaan sedia ada
<i>Titik pulang modal</i>	<ul style="list-style-type: none"> kaedah/teknik yang digunakan oleh perniagaan utk merancang dan mengetahui hasil diperoleh <p>Kos dan hasil (RM)</p> <p>Tujuan:</p> <ol style="list-style-type: none"> perniagaan kekal dalam pasaran asas ukuran perniagaan baharu/produk baharu <p>Formula:</p> $\frac{\text{Kos Tetap}}{\text{Harga jualan} - \text{Kos berubah}}$

Kesan Kegalan Mencapai Matlamat dan Objektif

- Jualan merosot: *gagal mencapai sasaran: rugi*
- Tidak mampu bayar kos perniagaan: *kos tetap dan kos berubah*
- Gagal dalam persaingan: *tidak dapat bersaing kerana tiada untung*
- Imej perniagaan terjejas: *sukar dapatkan kerjasama daripda pihak berkepentingan*
- Tidak boleh mengembangkan perniagaan: *tiada keuntungan: tidak mampu buka cawangan dan besarkan kapasiti pengeluaran*

Bab 4: Bahagian Fungsian Dalam Perniagaan

Maksud: susunan dan hubungan antara setiap bahagian fungsian yang terdapat dalam sesbuah organisasi

Aspek penting struktur organisasi:

Aspek	Penerangan
Pembahagian kerja	Pengagihan tugas dan tanggungjawab yang perlu dilakukan
Hubungan antara ketua pekerja	Ketua mempunyai kuasa mengarah kepada pekerja dibawahnya
Jenis tugas	Tugas dan tanggungjawab
Hierarki pengurusan	Peringkat atasan, pertengahan dan bawahan

Tujuan setiap fungsian: dapat dilakukan dengan pantas dan efisyen dengan mencapai visi, misi dan objektif

Tujuan
Pengkhususan tugas: melakukan kerja yang sama
Meningkatkan kemahiran pekerja
Mudah untuk melatih pekerja baharu kerana bidang yang sama
Kurangkan kos dan masalah pengurusan: mengamalkan sistem perkongsian sumber

Jenis-jenis bahagian fungsian

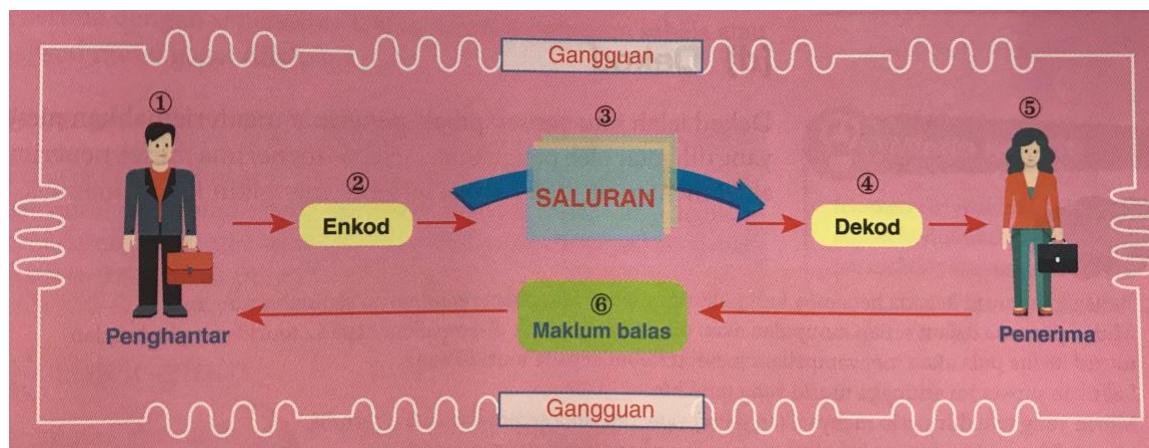
Aspek	Penerangan
Pentadbiran (Management)	<p>Melaksanakan sesuatu tugas untuk mencapai visi, misi dan objektif.</p> <p>Tujuan: Memberikan sokongan kepada pekerja</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Jalankan urusan dalaman seperti mengurus, menyimpan dan menerima rekod -menyediakan dokumen syarikat dan uruskan mesyuarat
Sumber Manusia (Human Resource)	<p>Perancangan sum.manusia (rekrut, temu duga, penilain)</p> <p>Tujuan: berjalan secara lancar, mempunyai keperluan sum.manusia yg cukup, kekal berdaya saing, kemahiran pekerja dapat ditingkatkan, pastikan tenaga pekerja kekal</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> -perancangan, latihan, kebijakan dan perhubungan industri

Kewangan (Finance)	<p>Merancang, menyusun, mengarah dan mengawal aspek kewangan</p> <p>Tujuan: sum.kewangan diagihkan dengan betul, menampung segala perbelanjaan dan peroleh untung, dan pastikan duit cukup setiap masa</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> -perancangan kewangan, agihkan sumber kewangan mengikut peruntuhan dan mengawal kewangan setiap bahagian
Teknologi maklumat (ICT)	<p>Penggunaan teknologi utk mengubah, memindahkan, memproses, menyimpan dan melindungi maklumat</p> <p>Tujuan: operasi lebih efektif da efisyen, mudahkan internet dengan intranet, menyimpan maklumat dan data perniagaan, cepatkan urus niaga</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> -tanggungjawab atas keselamatan sistem, hanya orang tertentu akses sistem, ada sistem simpanan pada masa kecemasan, update sistem, bantu pengguna dengan masalah
Penyelidikan & Pembangunan (R&D)	<p>Membuat penambahbaikan sesuatu produk dan mengubahsuai produk sedia ada utk memenuhi keperluan</p> <p>Tujuan: meningkatkan tahap pengeluaran dan pemasaran produk dan dapat hasilkan produk berkualiti dengan kos efektif</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> -merancang aktiviti pembangunan produk baharu -merancang utk menghasilkan barang mengikut keperluan dan kehendak
Pembelian (Purchasing)	<p>Aktiviti dua pihak tujuan menukar barang dan perkhidmatan dengan menggunakan wang</p> <p>Tujuan: bijak mengawal pembelian Q bahan mentah, pengurusan sistematik akan tingkatkan untung</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> -tentukan Q dan spesifikasi brg dibeli tepat, tentukan pemilihan pembekal dan pastikan brg diterima tepat pd masa dan lokasi yg ditentukan

Pengeluaran (Production)	<p>Melakukan proses penghasilan barang (proses transformasi).</p> <p>Tujuan: setiap pengeluaran dapat kurangkan kos pengeluaran</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> -hasilkan barang -memenuhi keperluan dan kehendak -tukarkan input kepada output <p>3 kawalan:</p> <p>Awal: pastikan semua bahan cukup dan berada dlm keadaan baik</p> <p>Semasa: kawalan utiliti mesin, staf dan pengeluaran</p> <p>Selepas: pemeriksaan kualiti mengikut standard yg betul</p>
Pemasaran (Marketing)	<p>Mencipta nilai faedah, penentuan harga, promosi dan pengedaran produk.</p> <p>Tujuan: melakukan pertukaran antara dua pihak, pastikan B&P sampai kepada pengguna dengan cepat, dapat mencipta permintaan tinggi</p> <p>Sasaran Pasaran: Kumpulan pengguna</p> <p>Campuran Pemasaran: Produk, Harga, Pengedaran, Promosi</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> -membuat promosi, edarkan bahan publisiti, dapatkan dan kemaskini profil pelanggan
Pengagihan (Distribution)	<p>Barang/ perkhidmatan diagihkan kepada pengguna melalui beberapa agihan pada masa dan tempat yang betul</p> <p>Tujuan: barang dikeluarkan diterima pelanggan mengikut tempat dan masa betul, perlu pastikan saluran agihan yang sesuai, pengangkutan digunakan bersesuaian dengan barang yang dihantar</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> -pastikan barang barang disimpan dengan baik dan dilabel sebelum dihantar -periksa semua barang ditempat dan bertindak jika ada kesilapan -melibatkan aktiviti pengumpulan, pengangkutan, dan edaran barang

	<ul style="list-style-type: none"> - lengkapkan dokumen penghantaran, penyediaan jadual dan selesaikan masalah agihan
Jualan (Sales)	<p>Memberikan nilai tambah dalam memenuhi keperluan pelanggan, untuk menetapkan sasaran jualan</p> <p>Tujuan: pastikan jumlah sasaran jualan mengikut objektif, semua staf bahagian ini perlu mengetahui undang2 yg melindungi pengguna, staf berkemahiran akan bertanggungjawab ke atas soalan pelanggan</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - menjawab soalan pelanggan - menyediakan sebut harga kepada pelanggan - melakukan rundingan dengan pengguna utk diskau - memberi nasihat teknikal kepada pengguna - merancang dan megurus masa yang sesuai utk promosi jualan
Khidmat pelanggan	<p>Memberi perkhidmatan kepada pelanggan, menjawab persoalan dan sebagainya</p> <p>Tujuan: memberi perkhidmatan kepada pelanggan, pastikan pelanggan dapat layanan baik</p> <p>Peranan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - menjawab soalan pelanggan - menyediakan pakar bagi memberikan maklumat mengikut kehendak pelanggan

Aliran maklumat



Contoh Soalan

- 1 (a) Huraikan tujuan perniagaan. [3 markah]
- (b) Jelaskan maksud ‘Berhad’ dalam pemilikan perkongsian berhad. [3 markah]
- (c) Maklumat berikut berkaitan dengan suatu bentuk pemilikan perniagaan.

Nama Perniagaan	: Perusahaan Mercu Sendirian Berhad
Alamat	: No 86, Lot Perindustrian Telok Panglima Garang, Klang, Selangor
Jualan Tahun 2017	: RM40 juta
Bilangan Pekerja Tetap	: 75 orang
Bilangan Pekerja Sambilan	: 100 orang
Aktiviti Pasaran	: Pembuatan perabot daripada kayu getah untuk pasaran tempatan

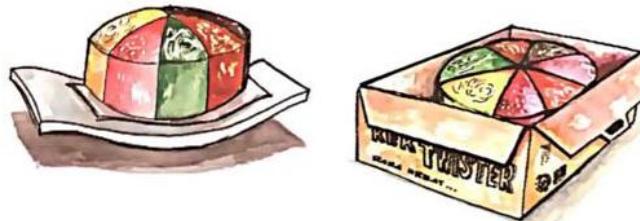
- (i) Apakah kelebihan bentuk pemilikan perniagaan tersebut? [2 markah]
- (ii) Jelaskan tindakan yang perlu dilakukan oleh Perusahaan Mercu Sendirian Berhad untuk menembusi pasaran antarabangsa. [2 markah]
- 2 (a) Mengapakah pengurusan sumber teknologi amat diperlukan dalam menjalankan operasi sesebuah perniagaan?
- (b) Jelaskan kepentingan penyata kewangan syarikat kepada kerajaan.
- (c) Maklumat berikut berkaitan dengan jenis pembiayaan.

Syarikat Percetakan Global menghadapi masalah kekurangan tiga buah mesin yang bernilai RM75 000 untuk menyiapkan cetakan majalah dengan segera. Pihak syarikat mempertimbangkan untuk membeli mesin tersebut secara tunai atau memajak daripada syarikat pajakan.

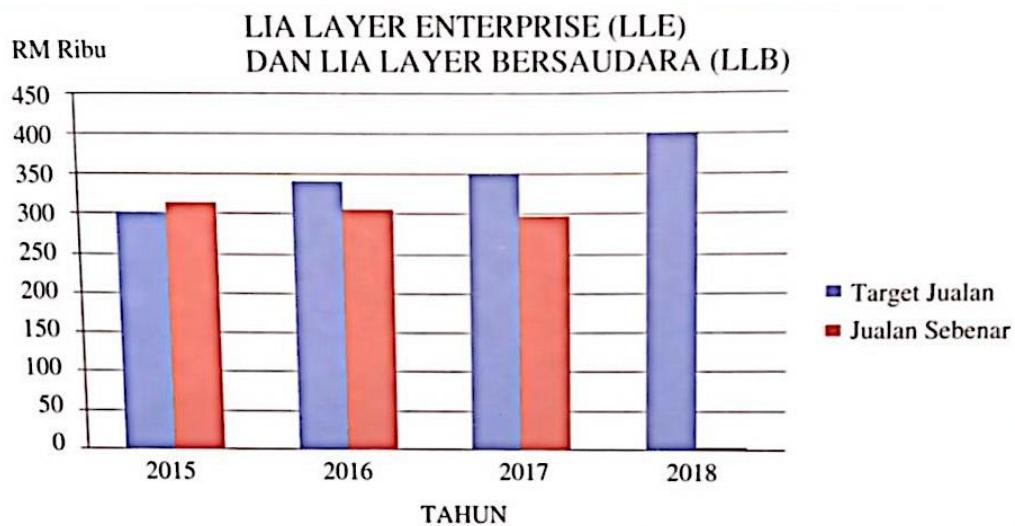
Apakah jenis pembiayaan yang sesuai dipilih syarikat tersebut?
Beri alasan berdasarkan kelebihan jenis pembiayaan yang dipilih. [4 markah]

- 3 Lia Layer Enterprise (LLE) telah ditubuhkan pada 1 Januari 2015 oleh Encik Buhari dan beroperasi di sebuah bangunan yang dibeli secara sewa beli di Johor Bahru. Beliau dibantu oleh 10 orang pekerja tetap yang tinggal di kawasan berhampiran premis perniagaannya.

Perniagaan LLE menjual kek sejuk beku dengan menggunakan jenama Kek Twister Lia (KTL). KTL terdiri daripada kek pelbagai perisa seperti pandan, strawberry, durian, harumanis dan coklat. Selain membuat jualan di premis, Encik Buhari menggunakan *facebook* dan *instagram* untuk mempromosikan produknya. Beliau juga bersedia menerima tempahan secara atas talian untuk majlis perkahwinan, cenderamata, hari jadi dan hantaran perkahwinan. Produk tersebut didatangkan dalam satu bentuk pembungkusan sahaja seperti berikut:



Selepas tiga tahun beroperasi adiknya, Encik Azam menyertai perniagaan tersebut sebagai rakan kongsi. Namun begitu dia membuat keputusan untuk menyumbangkan modal sahaja. Mereka bersetuju menukar nama perniagaan kepada Lia Layer Bersaudara (LLB). Berikut menunjukkan graf target jualan dan jualan sebenar bagi perniagaan LLE.



Encik Buhari mengambil perhatian serius terhadap masalah yang dihadapinya. Dengan tambahan modal yang diperoleh, beliau membuat kajian untuk menambah baik perniagaan LLB. Beliau mendapatkan bukan sahaja strategi pemasaran dan jualan perlu ditingkatkan bahkan terdapat tindakan lain yang perlu dilakukan bagi memastikan target jualan pada tahun 2018 mencapai sasarannya.

Berdasarkan kes di atas, jawab soalan-soalan berikut:

- (a) Terangkan klasifikasi perniagaan Lia Layer Enterprise (LLE). [4 markah]
- (b) Bersetujukah anda dengan cara pembungkusan yang digunakan oleh LLE? Beri alasan anda. [4 markah]
- (c) Mengapa Encik Azam membuat keputusan sedemikian? [5 markah]
- (d) Apakah trend perniagaan LLE bagi tempoh tiga tahun tersebut? [2 markah]
- Beri alasan anda.
- (e) Jelaskan tindakan lain yang dimaksudkan oleh Encik Buhari bagi mencapai target jualan pada tahun 2018. [5 markah]

Sila lengkapkan borang penilaian bagi Seminar SPM yang telah anda hadiri. Penilaian anda dapat membantu kami memahami tahap keberkesanan program ini dan seterusnya membolehkan kami meningkatkan kualiti perkhidmatan kami di masa hadapan.

Terima kasih!

Please fill up this form for the session that you are attending. Your evaluation will help us improve our service and help us understand the effectiveness of this program.

Thank you!

1. Nombor Telefon

Phone Number

2. Apakah subjek bagi seminar yang sedang anda sertai sekarang?

What is the seminar's subject that you're attending now?

- | | |
|---------------------------------------|--|
| <input type="radio"/> Bahasa Malaysia | <input type="radio"/> Kimia |
| <input type="radio"/> English | <input type="radio"/> Chemistry |
| <input type="radio"/> Sejarah | <input type="radio"/> Fizik |
| <input type="radio"/> Sains | <input type="radio"/> Physics |
| <input type="radio"/> Science | <input type="radio"/> Matematik Tambahan |
| <input type="radio"/> Matematik | <input type="radio"/> Additional Maths |
| <input type="radio"/> Mathematics | <input type="radio"/> Perniagaan |
| <input type="radio"/> Biologi | <input type="radio"/> Prinsip Perakaunan |
| <input type="radio"/> Biology | <input type="radio"/> Ekonomi |

3. Pernahkah anda menonton mana-mana video BACfreeschool (sebelum ini dikenali sebagai EduNation)?

Have you ever watched any BACFreeschool's (previously known as EduNation) videos?

- | |
|-----------------------------------|
| <input type="radio"/> Ya
Yes |
| <input type="radio"/> Tidak
No |

4. Nilai kefahaman guru terhadap isi kandungan yang diajar bagi subjek ini.

Rate the teacher's understanding of this particular subject.

Sangat Rendah

Very Low

Rendah

Low

Sederhana

Intermediate

Tinggi

High

Sangat Tinggi

Very High

5. Nilai cara penyampaian guru bagi subjek ini.

Rate the teacher's delivery of the subject.

Sangat Tidak Menarik

Very Uninteresting

Tidak Menarik

Not Interesting

Sederhana

Intermediate

Menarik

Interesting

Sangat Menarik

Very Interesting

6. Nilai tahap kepuasan terhadap nota tambahan yang telah diberikan.

Rate your satisfaction level with the notes given.

Sangat

Tidak Berpuashati

Very Unsatisfied

Tidak Berpuashati

Not Satisfied

Sederhana

Intermediate

Berpuashati

Satisfied

Sangat Berpuashati

Very Satisfied

7. Nilai tahap kebergunaan isi kandungan seminar.

Rate the usefulness of the seminar's content to your SPM preparation.

Sangat Tidak Berguna

Not Very Useful

Tidak Berguna

Not Useful

Sederhana

Intermediate

Useful

Berguna

Sangat Useful

Very Useful

8. Bagi pendapat anda, 3 jam untuk satu sesi seminar adalah...

In your opinion, 3 hours per session is...

terlalu pendek.
too short.

bersesuaian.
just right.

terlalu panjang.
too long.

9. Adakah anda mempunyai sebarang maklum balas/komen bagi meningkatkan prestasi kami?

Do you have any additional comments, questions, or concerns you would like to share?