

BAB 1 : ASAS KEPADA PERDAGANGAN

PERBEZAAN KEPERLUAN DAN KEHENDAK

KEPERLUAN	KEHENDAK
● Mesti dipenuhi untuk terus hidup Makanan,Pakaian, Rumah	● Untuk hidup dengan lebih selesa Kereta, tilam,TV
● Sama untuk semua orang	● Berbeza ikut taraf hidup
● Tuntutan semulajadi	● Dari pengalaman
● Mudah dipuaskan	● Tidak terhad
● Mengikut peringkat -Maslow	● Tiada keutamaan

KEPERLUAN MENGIKUT HIERARKI MASLOW

Boleh dibahagi kepada 3 peringkat:

111

Keperluan Rohani

Keperluan Sosial

Keperluan Fisiologi

1. Keperluan Fisiologi

Pada tahap ini manusia ada 2 keperluan

- Keperluan Asas – udara, makan,minum,tidur, rehat,kesihatan
- Keperluan Keselamatan – perlindungan –pakaian, tempat tinggal

2. Keperluan Sosial

Ada 2 keperluan pada tahap ini.

- Keperluan Kasih Sayang – persahabatan, keluarga
- Keperluan Penghargaan – pujian dan sanjungan

3. Keperluan Rohani

Tahap paling tinggi – agama, capai cita-cita
Juga dipanggil sempurna sendiri

PENGELUARAN

Pengeluaran – aktiviti menghasilkan barangan untuk memenuhi keperluan dan kehendak

- proses mencipta nilai faedah

NILAI FAEDAH

- **Nilai Faedah Bentuk**
- Megubah bentuk kepada sesuatu yang lebih berguna
- **Nilai Faedah Masa**
- Menyimpan barang hingga diperlukan
- **Nilai Faedah Milikan**
- Tukar milik kepada yang lebih memerlukan
- **Nilai Faedah Tempat**
- Pindah barang ke tempat yang mempunyai permintaan

JENIS PENGELUARAN

Pengeluaran Langsung – sara diri

Pengeluaran tak langsung - perlu bantuan pihak lain

CABANG PENGELUARAN

- Perusahaan – Ekstraktif, Perkilangan, Pembinaan

- Perdagangan
- Khidmat Langsung

FAKTOR PENGELUARAN

- Tanah – bahan mentah/galian/hasil hutan
- Buruh – usaha manusia secara fizikal/mental
- Usahawan – menggabungkan faktor pengeluaran
- Modal – Harta benda, sumber kewangan

USAHAWAN

Usahawan – individu yang menggabungkan 4 faktor pengeluaran bagi mengeluarkan barangan.

CIRI USAHAWAN:

1. Kreatif – berupaya mencipta
2. Inovatif – boleh mengubah suai
3. Berani menghadapi risiko
4. Berkebolehan mengurus
5. Rajin
6. Yakin
7. Berjimat
8. Tabah
9. Berusaha
10. Bertanggung jawab
11. Berpandangan jauh
12. Bijak merebut peluang
13. Membuat keputusan yang bijak

PERANAN USAHAWAN

1. Memenuhi keperluan dan kehendak mesyarakat dengan mencipta barang baru
2. Mewujudkan peluang pekerjaan
3. Meningkatkan taraf hidup
4. Mempelbagaikan kegiatan ekonomi
5. Menggerakkan pertumbuhan ekonomi
6. Menggalakkan pertukaran wang asing

BEZA PENIAGA DAN USAHAWAN

PENIAGA	USAHAWAN
● Menjalankan aktiviti jual beli sahaja	● Melipiti penciptaan dan pengubahsuaian barang
● Matlamat untuk untung sahaja	● Sebahagian untung disalurkan kepada masyarakat
● Memenuhi keperluan pelanggan setempat sahaja	● Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat dan pasaran yang lebih luas.

SISTEM BARTER

- Aktiviti barang tukar dengan barang
- Tidak gunakan wang atau orang tengah

SYARAT SISTEM BARTER

- Kemahuan serentak
- Ada lebihan barang

MASALAH SISTEM BARTER

- Sukar mendapatkan kemahuan serentak
- Sukar tetapkan nilai barang
- Sukar tetapkan kadar pertukaran
- Sukar membahagi barang – contohnya barang hidup
- Barang tidak tahan lama
- Sukar mengangkut barang- jika saiz besar/banyak

MAKSUD PENGKHUSUSAN

- Melakukan kerja ikut kemahiran/kebolehan
- Bagi memenuhi keperluan dan kehendak

JENIS PENGKHUSUSAN

1. Pengkhususan mengikut profesion
 - Kerja berdasarkan pengetahuan – cth: Guru,doktor,polis dll
2. Pengkhususan mengikut proses
 - Pembahagian kerja dikilang
 - Pengeluaran dibahagi kepada beberapa proses
 - Cth: pasang pintu, pasang kusyen, sembur cat dll
3. Pengkhususan mengikut kawasan
 - Perbezaan jenis pengeluaran mengikut kawasan dalam negara
 - Cth: Pontian – Nanas, Kedah – padi , P.Pinang – Kilang
4. Pengkhususan antarabangsa
 - Perbezaan pengeluaran antara negara
 - Cth: Brunei- minyak, Jepun – barang elektronik

KELEBIHAN PENGKHUSUSAN

- Meningkatkan pengeluaran
- Menggalakkan pengeluaran besar-besaran/menikmati ekonomi bidangan
- Meningkatkan kualiti
- Mengurangkan kos buruh dan kos seunit barang
- Jimat masa dan tenaga kerana guna mesin
- Meningkatkan kemahiran
- Boleh menumpu pada bidang yan ada kebolehan
- Meningkatkan peluang pekerjaan

KEKURANGAN PENGKHUSUSAN

- Pekerja mudah bosan
- Hanya mahir dalam satu proses pengeluaran
- Tidak kreatif
- Susah berpindah ke pekerjaan lain
- Kos beli mesin mahal
- Saling bergantungan satu proses dengan yang lain
- Boleh tergendala jika satu proses terhenti
- Kos latih pekerja mahal
- Pengangguran naik kerana banyak guna mesin

UNSUR PERDAGANGAN

Maksud Perdagangan

- agihan barang
- daripada pengeluar ke pengguna

Maksud Perniagaan

- jual beli barang
- dapat untung

Perbezaan Perdagangan dengan Perniagaan

PERDAGANGAN	PERNIAGAAN
1. merupakan cabang pengeluaran	1. merupakan cabang perdagangan
2. agih barang	2. beli dan jual barang
3. tujuan agih barang	3. tujuan dapat untung
4. daripada perniagaan dan bantuan perniagaan	4. terdiri daripada perniagaan dalam negeri dan perniagaan antarabangsa

Peranan Bank

- Ada kemudahan pembayaran seperti cek, pindahan kredit
- Ada kemudahan simpan wang seperti akaun simpanan, akaun semasa
- Beri modal melalui pinjaman / overdraf
- Beri khidmat nasihat
- Lain-lain perkhidmatan seperti:
 - pertukaran matawang asing
 - cek kembara
 - peti simpanan selamat

Peranan Insurans

- Beri perlindungan daripada risiko yang boleh diinsuranskan seperti kebakaran, kecurian, kemalangan
- Bayar premium dapat gantirugi dapat memulihkan kepada kedudukan asal
- Berniaga lebih yakin berani kembang perniagaan
- Wujudkan peluang perniagaan
- Contoh insurans: insurans kebakaran, insurans kecurian

Peranan Pengangkutan

- Bawa barang dari tempat lebih ke tempat kurang selaras permintaan dan penawaran stabilkan harga
- Edar barang ke merata dunia pasaran lebih luas pilihan pengguna banyak
- Peniaga mudah dapat bekalan bahan mentah
- Galakkan pengeluaran secara besar-besaran

- Elakkan pembaziran
- Memudahkan mobiliti / pergerakan tenaga buruh
- Mengurangkan kos penyimpanan stok / kos gudang
- Galakkan pertumbuhan ekonomi
mewujudkan peluang pekerjaan
mengurangkan kadar pengangguran
meningkatkan taraf hidup masyarakat
meningkatkan pendapatan negara
- Galakkan penyebaran sains dan teknologi
- Galakkan kemasukan pelaburan dan pelancongan

Peranan Pergudangan

- Pengeluaran besar-besaran berterusan
- Simpan bekalan berlebihan
bekalan berterusan
- Selaraskan permintaan dan penawaran
stabilkan harga
- Kerja akhir dapat dilakukan
seperti menimbang, membungkus.
- Penyetoran sejuk elakkan barang rosak
seperti daging, buahan
- Lindungi risiko kecurian / selamat
- Sedia tempat pameran barang
boleh periksa barang sebelum beli
dengan adanya Gudang Bayar dan Bawa
- Gudang berbon mudahkan aktiviti import dan eksport

Peranan Promosi

- Perkenalkan barang
- Beri maklumat
pengguna mudah pilih
- Wujudkan permintaan
pujuk pengguna beli
- Tingkatkan daya saing
- Didik orang ramai guna barang
- Tingkatkan jualan / untung
- Tingkatkan imej barang / syarikat
- Meluaskan pasaran

Peranan Komunikasi

- Hubungi pembekal / pelanggan
secara lisan (telefon, radio) dan tulisan (surat, telegram)
- Sampaikan maklumat / pesanan
- Hantar dokumen / bayaran kepada pembekal
- Urusniaga cepat
melalui teleks, telefon
- Agihan tepat pada masanya

- Memudahkan promosi meningkatkan jualan / untung
- Luaskan pasaran
- Mudahkan pentadbiran dan kawalan perniagaan
- Kurangkan risiko kerugian / kerosakan

Perkaitan antara Pengeluaran , Perdagangan dan Perniagaan

- Pengeluaran hasilkan barang dan perkhidmatan untuk puaskan kehendak manusia
- Pengeluaran melibatkan faktor pengeluaran seperti buruh, modal, tanah dan usahawan
- Barang perlu agihkan ke pasaran maka ia perlukan perdagangan
- Perdagangan ialah proses agih barang dari pengeluar kepada pengguna
- Proses agihan dilakukan oleh perniagaan dan bantuan perniagaan
- Perniagaan ialah aktiviti jual beli untuk dapat untung
- Bantuan perniagaan terdiri daripada bank, promosi, pergudangan, insurans, pengangkutan dan komunikasi
- Perniagaan adalah cabang perdagangan
- Perdagangan adalah cabang pengeluaran

BAB 3 : Perniagaan Dalam Negeri

Soalan : *Terangkan maksud Perniagaan dalam negeri*

- aktiviti membeli dan menjual barang & perkhidmatan - antara penduduk dalam sesebuah negara.
- Contohnya, kedai runcit, bazar dan pasar raya.
- terdiri drpd dua - perniagaan borong dan perniagaan runcit.

Saluran Agihan

Soalan : *Nyatakan maksud saluran agihan*

proses pengedaran barang atau perkhidmatan daripada pengeluar kepada pengguna akhir tepat pada masa, tempat, harga dan kuantiti yang sesuai

Soalan : *Jelaskan bentuk Saluran Agihan*

1. PENGELUAR - PEMBORONG - PERUNCIT – PENGGUNA
 - Barang yang sesuai - barang keperluan dapur (bernilai kecil dan diperlukan dalam kuantiti kecil)
2. PENGELUAR - EJEN - PERUNCIT – PENGGUNA
 - hasil penerbitan seperti surat khabar, majalah
3. PENGELUAR - PEMBORONG – PENGGUNA
 - bahan pembinaan rumah seperti batu-bata dan simen.
4. PENGELUAR - PERUNCIT – PENGGUNA
 - barang-barang yang memerlukan khidmat nasihat pakar dan barang-barang tahan lama
5. PENGELUAR - EJEN – PENGGUNA
 - barang pengguna spt barang kosmetik, pakaian
6. PENGELUAR – PENGGUNA
 - barang yang tidak tahan lama - hasil pertanian, barang tempahan khas – pakaian individu , barang bernilai tinggi - kapal terbang & perkhidmatan profesional - doktor

Soalan : *Jelaskan Faktor Pemilihan Saluran Agihan*

1. Jenis barang
 - barang cepat rosak – pengeluar - pengguna
 - barang elektrik yang tahan lama – melalui pemborong & peruncit
2. Sasaran pasaran
 - dikenal pasti - dibekalkan terus oleh pengeluar
 - belum dikenalpasti - melalui pemborong & peruncit
3. Liputan pasaran

- luas - perkhidmatan pemborong, peruncit dan ejen dikehendaki oleh pengeluar
- terhad - pengeluar sendiri boleh memasarkan
- 4. Keupayaan pengeluar
 - syarikat besar - menyediakan saluran agihan sendiri
 - Syarikat kecil - bergantung kepada pemborong dan peruncit
- 5. Kos pengangkutan
 - menyediakan kenderaan sendiri – kosnya tinggi
 - syarikat besar - mampu biaya
 - Syarikat kecil – kurang mampu

PERNIAGAAN RUNCIT

Fungsi Peruncit

1. MEMECAHKAN PUKAL
 - menjual dalam kuantiti yang lebih kecil kepada pengguna akhir.
2. MENYEDIAKAN KEMUDAHAN KREDIT
 - kepada pelanggan tetap
3. PERKHIDMATAN SELEPAS JUALAN
 - menghantar barang ke rumah
1. MEMBERI KHIDMAT NASIHAT DAN MENYAMPAIKAN MAKLUMAT
 - cita rasa dan sambutan pengguna - berguna kepada pengeluar - mutu produk
 - menasihati pengguna - mutu, harga dan cara guna serta produk terbaru
5. MENDIRIKAN PREMIS PERNIAGAAN BERHAMPIRAN PELANGGAN
 - mudah dikunjungi - menjimatkan kos pengangkutan dan masa.
6. MENGURUS STOK
 - memastikan bekalannya sentiasa mencukupi
1. MELAKUKAN KERJA-KERJA AKHIR
 - menggred, menimbang, membungkus
8. MENGAGIHKAN BARANG-BARANG
 - berperanan sebagai orang tengah antara pengguna dengan pemborong atau pengeluar

Jenis Perniagaan Runcit

- perniagaan runcit terdiri drpd perniagaan runcit kecil-kecilan dan besar-besaran.
- perniagaan runcit kecil-kecilan terdiri drpd peruncit tanpa kedai dan berkedai
- peruncit tanpa kedai terdiri drpd penjaja dan pegerai
- peruncit berkedai terdiri drpd pekedai am dan pekedai khusus
- perniagaan runcit besar-besaran pula terdiri drpd pasar raya, gedung aneka jabatan, pasar raya besar, kedai sejaras dan koperasi runcit
- bentuk lain peruncitan terdiri drpd mesin peruncitan automatik, pesanan mel, francais, jualan langsung, e-dagang, televisyen interaktif dan kedai katalog.

Soalan : *Jelaskan dengan contoh Jenis Perniagaan Runcit Kecil-kecilan*

Perniagaan runcit tanpa kedai

- tidak mempunyai premis tetap.
- bergerak dari satu tempat ke tempat lain.
- berbentuk milikan tunggal.
- perlu dapatkan lesen daripada kerajaan tempatan
- terdiri drpd pegerai dan penjaja
- Pegerai - gerai kecil di suatu lokasi yang tetap - di kaki lima, pasar besar
- Terdiri drpd gerai tetap dan gerai sementara.
- Penjaja - secara bergerak dari satu tempat ke tempat lain
- berjalan kaki atau berkenderaan.
- contoh - penjual ais krim dan roti.

Peruncit berkedai

- beroperasi di premis tetap.
- di kampung atau bandar besar.
- berbentuk milikan tunggal atau perkongsian.
- mendaftar dengan Pendaftar Perniagaan,

- dan lesen perniagaan daripada kerajaan tempatan
- Kedai am - kedai yang menjual pelbagai jenis barang.
- Contohnya, kedai runcit
- Kedai khusus - kedai yang menjual satu jenis atau sekumpulan barang atau menyediakan perkhidmatan khusus.
- Contoh kedai khas ialah kedai buku Popular atau Kedai gunting rambut

CIRI PERNIAGAAN RUNCIT KECIL-KECILAN

Soalan : Huraikan ciri-ciri Perniagaan runcit kecil-kecilan

1. modal yang kecil
 - diperoleh daripada simpanan peruncit sendiri atau pinjaman daripada ahli keluarga, sahabat handai dan bank
2. dimiliki oleh seorang peniaga atau berkongsi.
 - Urusan perniagaan - dikawal oleh pemilik sendiri.
 - menikmati pelbagai faedah seperti semua keuntungan
 - cukai pendapatan yang dikenakan rendah
3. mudah ditubuhkan
 - tidak terdapat banyak peraturan
 - memerlukan modal yang kecil
 - perlu mendaftar dengan Pendaftar Perniagaan,
 - dan lesen perniagaan daripada kerajaan tempatan
4. MUDAH DIURUS
 - kerana saiznya yang kecil
 - dikendalikan oleh pemilik sendiri, ahli keluarganya atau pembantu
5. LOKASI PERNIAGAAN
 - berdekatan tempat tinggal pelanggan
 - menjual dari pintu ke pintu
6. LAYANAN PERIBADI
 - penghantaran barang ke rumah, pembaikan dan pemasangan barang
7. KOS OVERHEAD YANG RENDAH
 - tidak perlu membayar sewa, cukai perniagaan yang tinggi atau iklan yang mahal.

Soalan : Mengapa A memulakan perniagaan secara kecil-kecilan.

- Modal kecil
- Mudah ditubuhkan
- Mudah diurus
- Mudah dikunjungi pelanggan
- Murah kos overhead

PERUNCIT BESAR-BESARAN

Soalan : Nyatakan maksud peruncit besaran-besaran

- perniagaan runcit yang beroperasi dalam skala yang besar
- terletak - kawasan bandar.
- berbentuk - syarikat berhad dan bermodal besar.

Soalan : Huraikan ciri-ciri Perniagaan runcit besar-besaran

- Modal – besar, dikumpul melalui terbitan syer
- Penubuhan – rumit, Akta syarikat 1965
- Belian - membeli stok secara pukal terus daripada pengeluar.
- Jualan – tunai, elak hutang lapuk
- Pengurusan - lebih rumit dan sukar - saiz organisasi yang besar - di bawah kakitangan profesional - pengkhususan, teknologi - moden
- Kemudahan - untuk keselesaan pelanggan - iringan muzik, tandas, hawa dingin

Soalan : Nyatakan perbezaan perniagaan runcit kecil-kecilan dgn perniagaan runcit besar-besaran.

- Modal
- Pemilikan
- Penubuhan
- Pengurusan

- Cara belian
- Cara jualan
- Layanan
- Lokasi
- Kos overhead
- Perkhidmatan lepas jualan
- Kemudahan

KEDAI SEJARAS

Soalan : Huraikan ciri-ciri kedai sejaras

Maksud

perniagaan runcit yang mempunyai sepuluh atau lebih cawangan - cawangan adalah seragam dari segi nama, logo, reka bentuk, harga dan jenis barang - dikawal dan ditadbir oleh ibu pejabat atau syarikat induk - Contoh Siner, 7-eleven dan kedai Bata.

Ciri-ciri

BENTUK ORGANISASI

- bentuk - *syarikat berhad* kerana melibatkan modal yang besar –
- dikawal Lembaga Pengarah.
- ditubuhkan - *pengilang*
- mempunyai *kedai cawangan* - *seluruh negara*.

KAWALAN & PENGURUSAN

- Pengurusan - dikawal oleh *ibu pejabat* atau kedai induk –
- Amalan pengurusannya - berkonsepkan *pentadbiran pusat*.
- Setiap cawangan - di bawah seorang pengurus.

BARANG JUALAN & POLISI HARGA

- Barang-barang yang dijual - standard daripada aspek harga dan kualiti.
- Harga barang adalah tetap

SUSUNATUR KEDAI & KAEDAH JUALAN

- Nama dan logo perniagaan - *selaras* di semua cawangan.
- Rekabentuk kedai dan imej - sama
- Susunan barang-barang – standard
- Kaedah jualan - secara tunai, kad kredit - dibenarkan.

Soalan : Senaraikan kelebihan dan kelemahan kedai sejaras

Kelebihan	Kekurangan
1. jualan - secara tunai atau kad kredit.	1. Kesukaran mengawal kerana di merata tempat.
2. pengkhususan dan pembahagian kerja.	2. Kos pengangkutan dan kendalian - tinggi.
3. dapat diskaun niaga	3. Pilihan pengguna - terhad.
4. Menjimatkan kos kerana overhead boleh dikongsi	4. Melibatkan modal besar.
5. mobiliti kakitangan	5. Keputusan hanya dibuat ibu pejabat.

PASAR RAYA BESAR

Soalan : Huraikan ciri-ciri pasar raya besar

Maksud

Pasar raya besar (*hypermarket*) merupakan sebuah bangunan setingkat yang menjual pelbagai jenis barang di bawah satu bumbung - terletak di pinggir bandar dan bergantung kepada pelanggan berkenderaan yang mengunjunginya pada hujung minggu - Contoh pasar raya besar ialah Xtra dan Giant.

Ciri-ciri

BENTUK ORGANISASI

- sebuah syarikat berhad yang bermodal amat besar.

KAWALAN & PENGURUSAN

- dasar dan polisi - ditetapkan Lembaga Pengarah
- dilaksanakan - sekumpulan pengurusan peringkat pertengahan yang bergaji tetap.
- Pengurusan setiap bahagian - seorang pengurus atau penyalia.

BARANG JUALAN & POLISI HARGA

- pelbagai jenis dan jenama barang - barang keperluan harian
- harga barang – berpatutan dan tetap

KAEDAH JUALAN

- urusan jual beli - secara tunai / kad kredit

KEMUDAHAN

- tempat letak kereta, troli

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan pasar raya besar*

Kelebihan	Kekurangan
1. kos yang rendah - sewa rendah dan bilangan kakitangan kurang. 2. perolehan yang besar - pelanggan membeli banyak secara mingguan. 3. kadar pusingan stok dan pengaliran tunai tinggi. 4. Menyediakan pelbagai jenis barang - di bawah satu bumbung.	1. Margin keuntungannya - rendah kerana harga - murah. 2. Kedudukan di pinggir bandar - menyukarkan pelanggan tidak berkenderaan 3. Perlu menjual barang dalam volum yang besar - membiayai kos operasi yang tinggi.

PASAR RAYA

Soalan : *Huraikan ciri-ciri pasar raya*

Maksud

menjual beraneka jenis barang di bawah satu bumbung - terletak di lokasi strategik yang mudah dikunjungi - di pusat bandar Contohnya, Pasar Raya Billion dan Pasar RayaTops.

Ciri-ciri

BENTUK ORGANISASI

- Pasar raya adalah berbentuk syarikat berhad.

KAWALAN & PENGURUSAN

- ditadbir oleh Lembaga Pengarah (dasar)
- dan diuruskan (perlaksanaan) oleh kakitangan profesional
- dibahagikan kepada beberapa bahagian - seorang penyelia bahagian.

BARANG JUALAN & POLISI HARGA

- makanan segar - daging, ikan & keperluan harian - sabun mandi, syampu.
- Harga - tidak boleh ditawar.
- dilekatkan dengan tanda harga.

KAEDAH JUALAN & SUSUNATUR KEDAI

- secara layan diri.
- jualan dibuat secara tunai & kad kredit.
- ruang yang luas dan dihiasi dengan cerah.
- Barangnya diperagakan

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan pasar raya kepada pengguna dan peniaga*

Kelebihan - Pengguna	Kekurangan - Pengguna
1. Menjimatkan masa dan kos - membeli pelbagai barang di satu tempat. 2. Bebas memilih 3. Harga lebih murah berbanding di kedai runcit 4. Menyediakan kemudahan 5. Suasana membeli-belah - selesa.	1. jauh dari tempat tinggal- membazir dari segi kos dan masa. 2. Harga barang adalah tetap dan jualan dibuat secara tunai. 3. Tidak menyediakan perkhidmatan selepas jualan.
Kelebihan - Peniaga	Kekurangan - Peniaga
1. Menikmati pengkhususan dan pembahagian kerja. 2. Menjimatkan kos - sistem layan diri. 3. Penggunaan iklan - menarik pelanggan dan melariskan jualan. 4. Tiada risiko hutang lapuk	1. Melibatkan modal yang besar. 2. Prosedur penubuhan yang rumit. 3. Risiko kecurian - akibat layan diri dan peragaan terbuka. 4. Barang makanan segar yang tidak tahan lama.

GEDUNG ANEKA JABATAN

Soalan : *Huraikan ciri-ciri gedung aneka jabatan*

Soalan : *Terangkan perbezaan antara gedung aneka jabatan dengan kedai sejaras.*

Maksud

sebuah perniagaan runcit berskala besar yang beroperasi dalam sebuah bangunan besar yang bertingkat - terletak di lokasi yang strategik di bandar besar. Contohnya, Isetan, Parkson Grand dan Metrojaya.

Ciri-ciri

BENTUK ORGANISASI

- ditubuhkan sebagai syarikat berhad dengan modal yang besar.

KAWALAN & PENGURUSAN

- Pentadbirannya dikawal oleh Lembaga Pengarah - menentukan segala dasar syarikat.
- Setiap jabatan merupakan unit khas
- Pembelian stok - tanggungjawab pengurus jabatan
- Contoh jabatan pakaian wanita

BARANG JUALAN & POLISI HARGA

- pelbagai dari segi jenis dan jenama.
- Harga - tidak boleh ditawar.

KAEDAH JUALAN

- Jualan - tunai / kad kredit

KEMUDAHAN

- lif, tandas, telefon, tempat letak kereta, surau

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan gedung aneka jabatan kepada peniaga dan pelanggan.*

Kelebihan – Peniaga 1. menikmati diskaun niaga - dapat menjual lebih murah. 2. Pentadbiran menjadi lebih cekap - pengkhususan dan pembahagian kerja 3. Risiko kerugian - disibar kerana terdapat banyak jabatan. 4. Jualan secara tunai – tiada masalah hutang lapuk. 5. Menjimatkan kos promosi - satu iklan - dapat meliputi semua jabatan.	Kekurangan - Peniaga 1. kos overhead yang tinggi - sewa, perhiasan kedai, gaji jurujual serta kos kemudahan 2. Penubuhannya sukar - modal yang besar dan prosedur yang rumit. 3. Saiz pemiagaan yang besar - menyukarkan urusan kawalan dan pengurusan. 4. Peragaan barang secara terbuka - menggalakkan risiko kecurian dan kerosakan.
Kelebihan - Pelanggan 1. menjimatkan masa dan tenaga - segala keperluan rumah - di dalam satu bangunan. 2. Kemudahan dan membeli dalam suasana yang selesa. 3. tanda harga - boleh membandingkan harga barang dan tidak bimbang ditipu.	Kekurangan - Pelanggan 1. Tiada layanan peribadi kerana mengamalkan layan diri. 2. Tidak dapat membeli barang secara kredit. 3. Tiada tawar-menawar kerana harga barang adalah tetap. 4. Pelanggan sukar - terletak di pusat bandar - jauh

KOPERASI RUNCIT

Soalan : *Huraikan ciri-ciri koperasi runcit*

Soalan : *Terangkan bentuk organisasi dan pengurusan koperasi runcit.*

Maksud

organisasi yang ditubuhkan oleh sekumpulan pengguna - tujuan utama untuk membantu anggota memperoleh barang keperluan pada harga yang berpatutan tanpa melalui orang tengah. Contohnya, koperasi peladang

BENTUK ORGANISASI

- ditubuhkan mengikut Akta Koperasi 1993
- dan didaftarkan dengan Ketua Pendaftar Koperasi Malaysia.
- Modal - jualan syer kepada anggotanya.
- Syer - tidak boleh diniagakan atau dipindah milik.

KAWALAN & PENGURUSAN

- ditadbir oleh Lembaga Pengarah (menentukan dasar)
- Pengurusan hariannya - oleh kakitangan yang dibayar gaji.
- Stok dibeli dalam kuantiti yang besar
- boleh menawarkan diskaun niaga yang tinggi

BARANG JUALAN & POLISI HARGA

- menjual barang keperluan harian kepada anggota dan bukan anggota.
- Harga barang lebih rendah berbanding harga pasaran

BAYARAN DIVIDEN

- Keuntungan disebut lebihan -sebahagian wajib disimpan sebagai rizab
- bakinya untuk membayar dividen - terbahagi kepada dividen tunai dan rebat.
- Dividen tunai - dividen yang dibayar berdasarkan jumlah belian
- Rebate atas pelaburan pula ialah faedah yang dibayar secara peratusan berdasarkan jumlah saham

BENTUK LAIN PERUNCITAN

MESIN PERUNCITAN AUTOMATIK

Soalan : *Jelaskan dengan contoh ciri-ciri mesin peruncitan automatik*

- menjual barang terus kepada pengguna melalui mesin secara automatik.
- memuatkan barang dan dilengkapi pelbagai fungsi - slot syiling atau peragaan tingkap
- memasukkan wang yang mencukupi ke dalam slot - menekan butang barang pilihannya - barang itu akan keluar secara automatik.
- menjual jenis barang tertentu seperti minuman kotak
- memperniagakan perkhidmatan seperti mesin menimbang berat badan
- ditempatkan di lokasi yang strategik misalnya di perhentian bas
- boleh beroperasi selama 24 jam tanpa diawasi.

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan mesin peruncitan automatik kepada peniaga dan pembeli.*

Kelebihan - Peniaga 1. beroperasi sendiri - tanpa pengawasan dan 24 jam. 2. khidmat layan diri - menjimatkan kos upah dan pengendalian perniagaan. 3. meningkatkan jualan - mesin mudah diletakkan asalkan ada permintaan. 4. Kos pengurusan rendah - tidak perlu menyewa premis	Kekurangan - Peniaga 1. Kos pemasangan dan pemeliharaan - mahal. 2. Muatan - terhad. 3. Jenis dan kuantiti barang yang sesuai - terhad. 4. risiko kerosakan - tinggi
Kelebihan - Pembeli 1. 24 jam. 2. Tiada caj tambahan. 3. Cara pembelian mudah. 4. Menjimatkan kos, masa dan tenaga	Kekurangan - Pembeli 1. Pilihan - terhad 2. Barang tidak dapat ditukar 3. Bentuk pembayaran terhad

PESANAN MEL

Soalan : *Jelaskan dengan contoh ciri-ciri perniagaan runcit pesanan mel*

- menjual barang terus melalui pos atau perkhidmatan kurier.
- Contoh - The Readers's Digest, The Times, Dewan Bahasa dan Pustaka, Mail Order Gallery (MOG)
- sesuai - menjual barang yang ringan, kecil, tidak mudah pecah dan tahan lama.
- Bentuk dan cara penggunaan barang-barang - dapat disampaikan - melalui gambar
- dijalankan melalui tiga kaedah, iaitu pengiklanan, kiriman terus atau pelantikan ejen.
- tiga kaedah pembayaran
- Bayar Waktu Terima (B.W.T) - bayaran dibuat apabila barang sampai di pejabat pos
- Tunai Waktu Pesanan (T.W.P) mewajibkan bayaran dihantar dengan borang pesanan.
- Bayaran ansuran - membayar beransur-ansur mengikut tempoh yang ditetapkan.

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan perniagaan runcit pesanan mel kepada peniaga dan pembeli*

Kelebihan - Peniaga • menanggung kos overhead yang rendah • tidak memerlukan lokasi yang strategik • pasarannya luas - kawasan yang mempunyai perkhidmatan pos • Bilangan kakitangannya tidak ramai • Mengetepikan orang tengah	Kekurangan - Peniaga • kos promosi • kos pengurusan atau mengutip hutang • kos menginsuranskan barang - barang mungkin rosak dalam perjalanan
Kelebihan - Pembeli • boleh bayar ansuran • boleh pulang balik • menjimatkan kos tambang, masa dan tenaga	Kekurangan - Pembeli • Mungkin ditipu • Barang lambat sampai • Tiada hubungan peribadi • tidak dapat memeriksa barang

FRANCAIS

Soalan : *Jelaskan dengan contoh ciri-ciri perniagaan runcit secara francais*

- seseorang individu yang diberi hak untuk menjual barang atau perkhidmatan syarikat induk yang sudah terkenal
- Contoh kedai makan segera Merryll Brown, Habib Jewel, KFC's,
- menggunakan logo, nama dan reka bentuk yang sama.
- individu atau syarikat yang diberi kebenaran - francais

- syarikat induk yang memberikan kebenaran - franchisor.
- perjanjian ditandatangani oleh kedua-dua pihak- syarat francais
- Fungsi franchisor
 - memberikan hak menggunakan imej, jenama, sistem operasi dan format perniagaan
 - membimbing - penubuhan & pengurusan perniagaan
 - mengendalikan program latihan staf, promosi jualan dan
 - membiayai kos pengiklanan francais.
 - membekalkan ramuan, alat dan perkakas dengan kredit tertentu.
- Fungsi Francaisi
 - membayar royalti - satu jumlah tetap atau secara peratusan drpd jualan bulanan.

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan perniagaan runcit secara francais kepada franchisor dan francaisi*

Kelebihan - Franchisor	Kekurangan – Franchisor
1. mengembangkan perniagaannya.	1. boleh menjejaskan nama baik
2. ekonomi bidangan	
Kelebihan - Francaisi	Kekurangan – Francaisi
1. mendapat sokongan pengurusan dan kewangan - risiko kegagalan perniagaan amat rendah.	1. perlu mengawal kualiti barang - boleh menjejaskan nama baik franchisor.
2. Tidak perlu menanggung kos overhead seperti promosi, latihan staf dan iklan.	2. terikat dengan perjanjian francais & bergantung kepada franchisor.
3. Jenama terkenal – mendapat sambutan ramai	3. tiada inovasi dan inisiatif sendiri

JUALAN LANGSUNG

Soalan : *Jelaskan dengan contoh ciri-ciri perniagaan runcit secara jualan langsung*

- menjual barang terus melalui kunjungan jurujual dari pintu ke pintu.
- Contoh syarikat Amway, Avon dan syarikat-syarikat insurans.
- Jurujual atau ejen dilantik dan dilatih dengan pelbagai kemahiran dan teknik jualan
- Secara pelbagai peringkat (multilevel)
- menggunakan senarai harga, katalog atau sampel produk.
- dibayar komisen atas jualan
- 3 bentuk jualan langsung –
 - jualan perkhidmatan oleh ejen seperti ejen insurans
 - jualan barang oleh ejen pengeluar - katalog dan sampel seperti Avon
 - jualan barang oleh ejen bebas
- Jenis produk yang sesuai - kosmetik, perkakas dapur, insurans dan pakej pelancongan.

Faktor-faktor Perkembangan

Soalan : *Nyatakan faktor-faktor yang menyokong perkembangan perniagaan runcit secara jualan langsung atau*

Soalan : *Nyatakan sebab-sebab jualan langsung berkembang.*

1. Pengguna semakin sibuk
2. Masalah pengangkutan
3. khidmat sokongan pelanggan lemah - berbaris panjang di kaunter bayaran
4. Kemajuan teknologi maklumat dan komunikasi - panggilan tanpa tol, kad kredit dan internet.
5. Kos pengiklanan – murah

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan perniagaan runcit secara jualan langsung kepada peniaga dan pembeli.*

Kelebihan	Kekurangan
1. bersemuka dengan pembeli	1. Pembeli dikenakan bayaran yang lebih - tanggungan kos
2. Liputan pasarannya - kawasan pedalaman.	2. Barang-barang tertentu sahaja
3. tidak perlu - premis besar.	3. memerlukan modal yang besar.
4. Sesuai untuk produk yang memerlukan khidmat nasihat, tunjuk ajar dan perkhidmatan selepas jualan.	4. kos overhead yang tinggi - kos latihan ejen, kos cetakan katalog

E-DAGANG

Soalan : *Jelaskan dengan contoh ciri-ciri perniagaan runcit secara e-dagang*

- menjual melalui talian internet dengan rangkaian komputer

- dari peringkat pertanyaan, pesanan, pengeluaran invois hingga peringkat bayaran.
- secara *online* antara penjual dengan pembeli dari seluruh dunia.
- mewujudkan laman web dan gerai pameran dalam internet
- gambar dan maklumat terperinci dipaparkan di skrin komputer.
- perlu membuat bayaran awal (prabayar) dengan memasukkan nombor kad kreditnya.
- Barang pesanan akan dihantar melalui pos atau kurier
- Jika belian didapati tidak menepati deskripsi, ia mungkin boleh dikembalikan semula, tertakluk kepada syarat jualan

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan perniagaan runcit secara e-dagang kepada peniaga dan pelanggan.*

Kelebihan – Peniaga 1. menjual secara global pada kos yang paling minimum 2. tidak memerlukan premis - hanya gudang 3. Kos operasi murah - hanya satu laman web 4. operasi secara besar-besaran - pengguna internet di seluruh dunia 5. sistem prabayar - tidak menanggung hutang lapuk	Kekurangan - Peniaga 1. persaingan sengit - laman web lain 2. Perang harga - merugikan peniaga. 3. membangunkan laman web - mahal. 4. Laman web - dicero bohi 5. Proses globalisasi - e-dagang - menguntungkan peniaga di negara maju
Kelebihan - Pelanggan 1. Pilihan pelanggan - pasaran sedunia. 2. barang berkualiti tinggi - harga yang lebih murah. 3. membeli-belah dari rumah atau pejabat - menjimatkan kos, masa dan tenaga. 4. maklumat - relevan, terperinci dan terkemas kini 5. amalan pegangan tunai yang minimum - bayar menggunakan kad kredit.	Kekurangan - Pelanggan 1. Membeli secara prabayar - tanpa melihat barang sebenar 2. unsur penipuan dan manipulasi pihak tertentu. 3. Undang-undang siber tidak dapat memberi perlindungan sepenuhnya 4. kad kredit - kebocoran nombor pin 5. Terpengaruh dengan tawaran - pembaziran.

TELEVISYEN INTERAKTIF (TVI)

Soalan : *Jelaskan dengan contoh ciri-ciri perniagaan runcit melalui televisyen interaktif.*

- membolehkan seorang penonton TV berinteraksi dengan peniaga yang mengiklankan barangnya melalui TV dan membeli-belah dari rumah.
- Contoh – siaran Astro, Smartshop
- merupakan hasil ciptaan teknologi digital
- menggabungkan fungsi televisyen dengan komputer peribadi secara interaktif
- mesti disambungkan dengan talian internet.
- Cara beroperasi:
 - a. Gambar dan maklumat barang - ditayangkan di televisyen
 - b. Pesanan dibuat serta-merta - menekan papan kekunci /gagang telefon
 - c. Bayaran prabayar - menggunakan kad kredit
 - d. barang dihantar - pos, ejen jualan atau kurier.
- membolehkan penonton mengambil bahagian dalam program tertentu di televisyen.
- menjawab soalan dan memberi pendapat

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan perniagaan runcit melalui televisyen interaktif kepada peniaga dan pelanggan.*

Kelebihan – Peniaga 1. Premis yang strategik - tidak diperlukan 2. Kos pengurusan rendah 3. cara penggunaan barang - lebih jelas (visual) dan terus kepada penonton. 4. Reaksi penonton - maklum balas untuk memperbaiki produk 5. Kesan audio visual lebih meyakinkan	Kelemahan - Peniaga 1. penggambaran produk - mahal. 2. siaran melalui televisyen - mahal berbanding media yang lain. 3. siaran waktu tengah malam- kurang berkesan 4. Siaran iklan perlu kerap diulangi
Kelebihan – Pelanggan 1. membeli-belah sambil menonton televisyen di rumah 2. membuat pesanan - serta-merta 3. Mempunyai masa - membuat pertimbangan dan pilihan.	Kelemahan – Pelanggan 1. Membeli tanpa melihat barang sebenar 2. unsur penipuan dan manipulasi

4. Menjimatkan masa, kos dan tenaga 5. mengetahui cara penggunaan barang	3. Barang - tidak seperti yang disiarkan. 4. Urusniaga akan mengambil masa
---	---

KEDAI KATALOG

Soalan : *Jelaskan dengan contoh ciri-ciri perniagaan runcit melalui kedai katalog*

- mempromosikan barang atau perkhidmatannya melalui katalog
- Contoh - Courts Mammoth, Ikea dan The Catalog Shop.
- semua jenis barang jualan disenaraikan secara teratur
- katalog diedarkan secara percuma di tempat kunjungan ramai
- Keistimewaan - tawaran skim bayaran ansuran yang fleksibel
- menyediakan perkhidmatan selepas jualan seperti perkhidmatan penghantaran barang
- Sasaran - bergaji tetap seperti pegawai kerajaan
- keuntungannya daripada faedah
- Bayaran - debit terus atau arahan tetap (bank) ataupun potongan gaji (Biro Angkasa).
- Barang-barang yang dijual - jenis barang yang piawai dan tahan lama.
- Contohnya, barang-barang elektrik, perabot, peralatan dapur

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan perniagaan runcit melalui kedai katalog*

Kelebihan	Kekurangan
1. Liputannya lebih luas - semua pengguna internet	1. Harga jualan lebih mahal
2. Tawaran skim bayaran ansuran yang fleksibel	2. Kos promosi yang tinggi
3. keuntungan yang lebih tinggi	3. tidak sesuai - barang yang tak tahan lama dan tiada kepiawaian
4. Perkhidmatan selepas jualan	
5. promosinya berkesan - elemen audio visual dan animasi.	

PERNIAGAAN BORONG

Soalan : *Huraikan Fungsi Pemborong Kepada Pengeluar*

1. Membeli stok secara pukal dan memecah pukal
 - membolehkan pengeluar melakukan pengeluaran barang secara besar-besaran & mendapat modal pusingan cepat
 - menjimatkan kos pengeluaran kerana kerja pembungkusan dan upah pekerja ditanggung oleh pemborong
2. Mengurangkan kos pergudangan
 - menyediakan kemudahan pergudangan sendiri bagi menyimpan stok pukal yang dibeli
 - barang keluarannya tidak disimpan lama.
3. Mengurangkan kos pengangkutan
 - memiliki kemudahan mengangkut barang yang dibeli ke gudangnya.
 - tidak perlu menyediakan kenderaan sendiri
4. Pengendali pasaran
 - memperluaskan lagi pasaran bagi produknya.
 - pemborong mempunyai rangkaian peruncit sendiri untuk mengagihkan barangnya.
5. Memberi maklumat pasaran
 - orang tengah antara pengeluar dengan peruncit.
 - menyampaikan teguran serta komen peruncit dan pelanggannya kepada pengeluar.

Soalan : *Huraikan Fungsi Pemborong Kepada Peruncit*

1. Membekalkan beraneka jenis barang
 - memudahkan - tidak perlu - mendapatkan bekalan stok daripada pelbagai pengeluar dari merata-rata tempat.
2. Memberi kemudahan kredit
 - menanggung bayaran atau hutangnya sehingga barang itu dijual kepada pengguna.
 - merancang modal pusingan dengan sempurna.
3. Menghantar barang kepada peruncit
 - tidak perlu menyediakan kenderaan sendiri
 - menjimatkan kos pengangkutan dan masa peruncit.
4. Menyimpan stok yang mencukupi

- membolehkan peruncit mendapat bekalan secara berterusan dan ini
 - mengekalkan pelanggannya
5. Memberi maklumat dan nasihat
- berkenaan barang baru kepada peruncit.

Soalan : *Huraikan Fungsi Pemborong Kepada Pengguna*

1. Menstabilkan harga barang
 - sentiasa menyimpan stok barang yang mencukupi
 - mengelakkan kenaikan harga barang.
 - menerima manfaat menerusi harga barang yang stabil.
2. Menyediakan bekalan yang berterusan
 - menyimpan stok yang mencukupi dalam gudangnya
 - supaya bekalan tidak terputus – elak cenderung membeli banyak
 - menyebabkan perbelanjaan pengguna meningkat.
3. Menyampaikan maklumat
 - memberitahu peruncit tentang maklumat yang terkini bagi produknya.
4. Melakukan kerja-kerja akhir / pecah pukat
 - seperti menggred, membungkus, menimbang, melabel dan sebagainya.
5. Mempelbagaikan pilihan
 - mempelbagaikan pilihan pengguna akhir terhadap barang beraneka jenis yang ada pada peruncit.

Soalan : *Terangkan Persamaan antara Perniagaan Borong dengan Perniagaan Runcit*

1. Aktiviti pengagihan barang
 - membeli barang bagi tujuan untuk dijual semula
2. Bermotifkan keuntungan
 - menjalankan kegiatan jual beli dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.
3. Memenuhi keperluan dan kehendak pengguna
 - mengagihkan barang agar bekalan dapat disampaikan kepada pengguna akhir
4. Melakukan kegiatan memecah pukat
 - seperti menggred, membungkus, menimbang, melabel dan sebagainya.
5. Bertindak sebagai sumber maklumat pasaran
 - menyalurkan maklumat pasaran kepada pengeluar - reaksi pelanggan, cita rasa pengguna

Soalan : *Nyatakan Perbezaan antara Perniagaan Borong dengan Perniagaan Runcit*

- Modal
- Kos promosi dan iklan
- Kos pergudangan
- Kerja-kerja akhir
- Peragaan
- Kemudahan membeli-belah

Soalan : *Mengapa pemborong memerlukan modal besar.*

- Beli pukat & bayar tunai
- Beri kredit & tanggung risiko hutang lapuk
- Belanja gudang
- Risiko simpan stok
- Kos overhead tinggi – iklan & gaji
- Kendali pengangkutan

Soalan : *Nyatakan Perbezaan antara Perniagaan Borong dengan Perniagaan Runcit*

	<i>Perniagaan Borong</i>	<i>Perniagaan Runcit</i>
1. Kedudukan dalam saluran agihan	orang tengah antara pengeluar dengan peruncit.	peruncit - orang tengah antara pemborong dengan pengguna akhir.
2 Saiz pembelian barang	secara pukat daripada pengeluar	dalam kuantiti yang kecil daripada pemborong
3. Saiz modal	besar - menyediakan kemudahan pelbagai	kecil
4 kemudahan gudang	untuk menyimpan stok pukat yang dibeli daripada pengeluar	tidak ada kerana stok diperoleh daripada pemborong
5 Hiasan dan peragaan barang	tidak perlu menghias atau melakukan peragaan tingkap	melakukan bagi menarik pengguna

JENIS PEMBORONG

Soalan : *Kenalpasti jenis perniagaan borong.*

- Terdiri drpd pemborong saudagar dan ejen
- pemborong saudagar Terdiri drpd Pemborong Berfungsi Penuh & Pemborong Berfungsi Terhad

- Pemborong Berfungsi Penuh terdiri drpd pemborong am, pemborong khusus dan pemborong satu barisan.
- Pemborong Berfungsi Terhad
 - Pemborong pesanan mel
 - Pemborong pesanan berwakil
 - Pemborong perkhidmatan pengangkutan
 - Pemborong bayar dan bawa
 - Pemborong jobber para
- ejen – ejen pengeluaran, ejen penjual & broker

Soalan : *Jelaskan dgn contoh jenis perniagaan borong.*

PEMBORONG SAUDAGAR

- pemborong yang membeli pelbagai jenis barang daripada pengeluar dan menjualnya kepada peruncit.
- mempunyai hak milik ke atas barang
- menanggung risiko kerugian jika barang-barang tidak dapat dijual.
- dikategorikan kepada dua, iaitu pemborong berfungsi penuh dan pemborong berfungsi terhad.

Pemborong Berfungsi Penuh

- menjalankan semua tugas seseorang pemborong.
- membeli dan menjual barang, memecah pukal, memberikan bantuan kewangan, menyediakan kemudahan pergudangan dan pengangkutan, menyampaikan maklumat pasaran, melakukan promosi
- dikelaskan kepada tiga kumpulan utama, iaitu pemborong am, pemborong khusus dan pemborong satu barisan.
 1. Pemborong am
 - membeli dan menjual pelbagai jenis barang yang tidak mempunyai kaitan.
 - Contohnya, pemborong yang menjual barang keperluan harian seperti garam, gula serta barang kosmetik di tempat yang sama.
 2. Pemborong khusus
 - membeli dan menjual sesuatu jenis barang
 - Contohnya, pemborong kasut yang menjual pelbagai jenama kasut seperti Nike
 3. Pemborong satu barisan
 - membeli dan menjual sekumpulan barang yang sama jenis.
 - Contohnya, pemborong hasil pertanian yang menjual pelbagai jenis buah-buahan termasuklah anak pokok dan baja.

Pemborong Berfungsi Terhad

- tidak menjalankan semua fungsi yang ditawarkan oleh pemborong untuk mengurangkan kos pengendalian.
- Terdapat lima jenis pemborong berfungsi terhad, iaitu:
 1. Pemborong pesanan mel
 2. Pemborong pesanan berwakil
 3. Pemborong perkhidmatan pengangkutan
 4. Pemborong bayar dan bawa
 5. Pemborong jobber para

1. Pemborong pesanan mel

- menjalankan urusan niaga melalui pos.
- menghantar borang pesanan bersama katalog menerusi pos.
- Pelanggan memilih barang berpandukan katalog yang dihantar.
- Pesanan, bayaran dan penghantaran barang dibuat melalui pos.
- Contoh barang - barang kosmetik
- Barang ini biasanya bersaiz kecil, ringan dan tidak mudah rosak.

2. Pemborong pesanan berwakil (*drop shipper*)

- menyampaikan pesanan pembeli terus kepada pengeluar atau pengilang.
- memainkan peranan sebagai wakil pengeluar dan tidak mempunyai hak milik.
- tidak perlu menyediakan kemudahan pergudangan.
- menjadi perantara dalam pengagihan barang daripada penjual atau pengeluar kepada pembeli.
- barang yang sesuai - bahan-bahan binaan seperti simen, besi, batu-bata

3. Pemborong perkhidmatan pengangkutan

- menyediakan perkhidmatan pengangkutan seperti lori, lori kontena dan treler bagi mengangkut barang yang berkuantiti besar bagi pihak pengeluar.
- Contohnya, Nepline, Kontena Nasional dan Shapadu.

4. Pemborong bayar dan bawa

- menjual barang pada harga yang murah dan secara tunai kepada peruncit.
- tidak menyediakan kemudahan kredit kepada para peruncit.
- Peruncit menggunakan pengangkutan sendiri untuk membawa balik barang Contohnya, Pasar Borong Selangor - pusat pengumpulan bagi hasil pertanian, perikanan dan penternakan manakala Giant, Makro, Carrefour dan Mydin - barang keperluan harian pengguna

5. Pemborong jober para(rack jobber)

- membekalkan pelbagai jenis barang kepada peruncit
- memperagakan - secara rapi di atas rak-rak
- dimiliki oleh pemborong selagi ia masih diperagakan di rak
- Peruncit dikenakan bayaran – bagi barang-barang yang telah dijual.
- melancarkan program promosi dan pengiklanan di televisyen
- menjual barang-barang berjenama terkenal - Gardenia, ais krim Walls

EJEN

- orang tengah yang dilantik oleh prinsipal untuk menjual barang bagi pihaknya.
- tidak mempunyai hak milik
- tidak menanggung sebarang risiko kerugian.
- tidak mempunyai kuasa untuk mengurangkan harga barang jualan.

Soalan : *Huraikan aktiviti ejen dan broker*

Ejen Pengeluar

- wakil pengedar yang dilantik oleh beberapa pengeluar yang menghasilkan keluaran berlainan dan bukan pesaing antara satu sama lain.
- tidak berhak untuk menentukan strategi pemasaran bagi pihak pengilang
- memasarkan mengedarkan barang-barangnya ke kawasan-kawasan baru yang belum diterokai pengeluar.
- Contoh ejen pengeluar ialah Edaran Otomobil Nasional (EON) dan Proton Edar yang memasarkan atau mengedarkan model kereta keluaran negara.

Ejen Penjual

- memasarkan barang keluaran pengeluar kecil-kecilan memiliki kepakaran dalam bidang pemasaran.
- sebagai perancang pemasaran yang menjalankan aktiviti penyelidikan pasaran, merancang keluaran, menetapkan harga dan mempromosi.
- menerima komisen daripada pengeluar bagi perkhidmatan yang disediakannya.

Broker

- menemukan penjual dengan pembeli.
- dilantik oleh pengeluar untuk mengendalikan urusan jual beli.
- tidak mempunyai hak milik ke atas barang yang diniagakan.
- tidak berhak membuat kontrak
- tidak boleh menjual beli barang atas namanya sendiri
- tidak mempunyai hak untuk memberikan kredit
- menerima bayaran atau mengeluarkan resit pembayaran kepada pembeli.
- menerima komisen sebagai ganjaran terhadap perkhidmatannya
- tidak berkongsi untung dengan prinsipal.
- Contoh - broker hartanah dan saham.

Soalan : *Apakah kritikan tentang peranan yg dimainkan oleh pemborong.*

- Tidak memberi perkhidmatan yg berguna
- Semata-mata menambah harga barang jualan
- Tindas masyarakat desa
- Beli murah dr pengeluar & jual mahal kpd pguna

Soalan : *Nilaikan kepentingan pemborong kpd peruncit & pengeluar*

Soalan : *Kesan penghapusan pemborong kpd peruncit & pengeluar*

Kpd pengeluar	Kpd peruncit
• Menubuhkan gudang • Buka rantaian kedai runcit	• Beli pukal drpd pengeluar • Sedia gudang

• Modal lebih • Belanja cari pasaran & iklan • Kos overhead • Mengumpul maklumat sendiri	• Bayar tunai • Berhubung dgn pelbagai pengeluar • Modal lebih • Kerja akhir
---	---

PENGAMBIL ALIHAN FUNGSI PEMBORONG

Soalan : *Senaraikan keadaan-keadaan yang membolehkan peranan pemborong diambil alih.*

1. KEMUNCULAN PERNIAGAAN RUNCIT BESAR-BESARAN

- Contohnya gedung aneka jabatan - mendapatkan bekalan terus daripada pengeluar.
- memiliki modal yang besar dan mampu membeli barang secara pukal dan
- menanggung kos tambahan - pergudangan dan pengangkutan serta melakukan kerja-kerja akhir
- Koperasi runcit - gabungan pengguna untuk membeli barang secara terus daripada pengeluar - harga belian yang murah.

2. BENTUK LAIN PERUNCITAN

- mesin peruncitan automatik, pesanan mel, jualan langsung, e-dagang dan kedai katalog
- membolehkan pengeluar menjual keluarannya terus kepada pengguna akhir

3. PENUBUHAN KEDAI SEJARAS

- Pengeluar menubuhkan rangkaian kedai sendiri
- memasarkan barang keluaran kilangnya terus kepada pengguna.
- Cawangan - di seluruh negara.
- syarikat Bata Berhad dan syarikat Singer Berhad.

4. PELANTIKAN EJEN OLEH PENGELUAR

- barang-barang berkualiti tinggi yang memerlukan penerangan terperinci oleh pengeluar seperti komputer

5. PENUBUHAN AGENSI PEMASARAN OLEH KERAJAAN

- Contohnya, kerajaan telah menubuhkan Persekutuan Pemasaran Pertanian Malaysia (FAMA) untuk memasarkan hasil pertanian

6. BARANG YANG DIPESAN KHAS OLEH PENGGUNA

- Barang yang dibuat menurut arahan atau tempahan khas pengguna
- akan dihantar oleh pengeluar kepada pembeli.
- Barang yang sesuai - cermin mata, pakaian yang ditempah khas.
- barang-barang yang berteknologi tinggi yang pasarannya terhad dan mahal seperti kapal terbang

Soalan : *Bagaimana pemborong dapat terus wujud.*

- pecah pukal
- pergudangan
- pemberian kredit
- promosi

DOKUMEN PERNIAGAAN DALAM NEGERI

Soalan : *Susunkan mengikut urutan jenis-jenis dokumen.*

SEBELUM MEMBELI	DALAM PROSES MEMBELI	SELEPAS MEMBELI
1. Surat Tanya 2. Surat jawapan 3. Sebut harga 4. Senarai harga 5. Katalog	1. Nota pesanan 2. Nota serahan 3. Nota kiriman 4. Invois 5. Invois pro - forma 6. Nota debit 7. Nota kredit	1. Penyata akaun 2. Resit

Soalan : *Huraikan fungsi setiap dokumen.*

Soalan : *Kenalpasti jenis diskaun, syarat serahan & bayaran.*

SURAT TANYA

1. Dokumen dari peruncit kepada pemborong
2. Fungsi - untuk bertanya tentang barang yang hendak dibeli
3. Butir - jenis barang - harga barang - kuantiti - syarat serahan dan syarat bayaran

SURAT JAWAPAN

1. Dihantar oleh pemborong kepada peruncit
2. Dilampirkan bersama sama ada sebut harga / senarai harga atau katalog
3. Fungsi – memberi keterangan lanjut mengenai barang yang boleh dibekalkan.

SEBUT HARGA

1. Senarai harga barang yang diminta oleh pembeli

SENARAI HARGA

1. Senarai harga barang yang dijual oleh pemborong

KATALOG

1. Maklumat barang yang dicetak dan disertakan bersama gambar yang berwarna dan menarik
2. Tiada harga dicetak tetapi ada no rujukan
3. Harga dicetak ditempat lain untuk menjimatkan kos jika ada perubahan harga

BUTIRAN DALAM SEBUT HARGA

1. Pemborong menyatakan jenis serahan

JENIS SERAHAN

1. Serahan sedia - sebaik pesanan diterima
2. Serahan segera - beberapa hari selepas pesanan diterima
3. Serahan hadapan - pada tarikh yang ditetapkan

SYARAT SERAHAN

1. Ang. Had. - pembeli perlu membayar kos angkutan
2. Ang. Dibayar - pembeli tidak perlu membayar kos angkutan
3. P. ke DK - Kos angkutan percuma sehingga barang dipunggah ke dalam kapal sahaja. Tambang kapal dibayar oleh pembeli
4. KIT - Harga barang telah merangkumi kos, insuran dan tambang - pembeli tidak perlu membayar lagi.

SYARAT BAYARAN

1. Penerimaan 7 hari sahaja - harga dalam sebutharga sah hanya 7 hari daripada tarikh sebutharga
2. Dengan akaun diakui -pemborong hanya memberi kredit kepada pembeli tetap sahaja
3. Tunai waktu pesanan - bayar perlu dijelaskan sewaktu pesanan dibuat
4. Tunai bersih - jika ditulis 3 hari, bermakna perlu dijelaskan dlm tempoh 3 hari
5. Tunai segera - bayaran perlu dibuat beberapa hari selepas barang diterima.

SYARAT DISKAUN

1. Diskaun niaga - diberi untuk menggalakan pembeli membeli dalam kuantiti yang banyak cth 10 % - pembelian melebihi RM 1000
2. Diskaun tunai - diberi untuk menggalakkan pembeli membayar hutang dengan segera cth 10% - 10 hari,

Contoh pengiraan diskaun niaga

Arif peniaga pasar malam membeli stoknya bernilai RM1 800 daripada syarikat borong XYZ dan ditawarkan diskaun niaga 15%. Kirakan jumlah sebenar yang perlu dibayar oleh Arif.

Harga invois	RM1 800
Tolak :	
Diskaun niaga ($RM1\ 800 \times 15/100$)	RM 270
Jumlah perlu dibayar	RM1 530

Contoh Pengiraan diskaun tunai

Aisyah membeli barang X bernilai RM2500 daripada pemborong Seri Gemilang pada 1 Julai 2003. Pemborong tersebut menawarkan diskaun tunai 5%, 7 hari dan 2% 14 hari. Kirakan jumlah yang perlu dibayar sekiranya Aisyah membayar pada 10 Julai.

Harga invois	RM2 500
Tolak :	
Diskaun tunai ($RM2\ 500 \times 2/100$)	RM 50
Jumlah perlu dibayar	RM2 450

BORANG PESANAN

1. Dihantar oleh pembeli kepada pemborong untuk memesan barang
2. Butir – nama dan alamat pembeli / jenis barang dan kuantitinya

NOTA SERAHAN

1. Dihantar oleh pemborong kepada pembeli
2. Dihantar bersama-sama barang yang dipesan

3. Dibuat dalam tiga salinan
4. Perlu ditandatangani oleh pembeli sebagai bukti penerimaan
5. Harga barang tidak dicatatkan

Fungsi

1. Menyatakan jenis dan kuantiti barang yang dihantar
2. Membolehkan pembeli memeriksa dan mengakui barang dalam keadaan baik
3. Sebagai bukti penerimaan barang

NOTA KIRIMAN

1. Dikeluarkan oleh syarikat pengangkutan jika pemborong menghantar barang menggunakan kenderaan syarikat pengangkutan
2. Dibuat dalam tiga salinan- untuk pengangkutan, pemborong dan pembeli
3. Butir - nama dan alamat, kuantiti dan jenis barang, bayaran pengangkutan
4. Nota ini diserahkan kepada pembeli melalui pemandu kenderaan
5. Perlu ditandatangani oleh pembeli sebagai bukti syarikat pengangkutan telah menyempurnakan tugas.

INVOIS

1. Dihantar oleh pemborong kepada pembeli jika pembelian dibuat secara kredit
2. Fungsi - memberitahu pembeli maklumat barang yang telah dijual dan jumlah hutang yang perlu dibayar
3. Sebagai catatan / rujukan dalam akaun
4. Butir - ada perkataan K & K di K - kesilapan dan ketinggalan dikecualikan. Pemborong boleh membetulkan sebarang kesilapan dan ketinggalan dalam invois dengan menghantar nota kredit atau nota debit.

NOTA KREDIT

Dihantar oleh pemborong kepada pembeli untuk membetulkan kesilapan dalam invois hutang akan dikurangkan sebab

1. Jumlah hutang tertulis lebih dari jumlah sebenar
2. Barang rosak / salah jenama dipulangkan
3. Botol kosong dipulangkan
4. Pembeli diberi elaun / diskaun

NOTA DEBIT

Di hantar oleh pemborong untuk membetulkan kesilapan dalam invois hutang pembeli akan ditambah sebab

1. Jumlah hutang kurang daripada jumlah sebenar
2. Botol kosong dikenakan bayaran
3. Beberapa jenis barang tidak ditulis dikenakan bayaran
4. Pembeli dikenakan faedah

INVOIS PRO - FORMA

1. Fungsi dan butiran sama seperti invois
- Digunakan jika
 1. Pembeli dikehendaki membayar harga barang dahulu semasa pesanan
 2. Digunakan sebagai senarai harga
 3. Untuk penghantaran barang "uji dahulu sebelum beli"
 4. Untuk kegunaan perniagaan luar negeri sebagai anggaran harga

PENYATA AKAUN

1. Dihantar oleh pemborong kepada pembeli yang membeli secara kredit
- Fungsi
1. Memberitahu baki hutang
 2. Membolehkan pembeli membuat semakan dengan akaunnya
 3. Sebagai satu cara terhormat meminta bayaran hutang
 4. Memberitahu pembeli semua urusan lengkap selama sebulan cth belian, bayaran

RESIT

1. Dihantar oleh pemborong jika pembeli membuat bayaran

Fungsi

1. Bukti bayaran telah diterima
2. Sebagai catatan rujukan akaun
3. Sebagai tanda urusan berakhir secara kredit.

KAEDAH JUALAN

Jualan Tunai

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud jualan tunai.*

tunai diterima sebaik sahaja barang atau perkhidmatan diserahkan kpd pelanggan

1. diamalkan oleh peruncit besar-besaran – prinsip 'volum besar untung sedikit'
2. juga mesin peruncitan automatik & kedai perkhidmatan
3. kutipan boleh digunakan – tanggung belanja operasi harian
4. jualan murah – kukuhkan tunai

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan jualan tunai kepada penjual dan pembeli.*

Kelebihan kpd Penjual 1. Mengelak – hutang lapuk 2. Mendapat diskaun tunai 3. Tunai dikutip – dilabur semula 4. Tunai kukuh – Meningkatkan imej kredit 5. Kurang belanja merekod hutang 6. Boleh beroperasi – walaupun modal kecil 7. harga lebih murah – jualan meningkat	Kelebihan kpd Pembeli 1. Belanja dihadkan – pegangan tunai 2. Mendapat harga yg lebih murah 3. Terpaksa merancang – batasan tunai 4. Tidak dibeban – hutang
Kekurangan kpd Penjual 1. Hilang pelanggan – tak mampu 2. Tidak sesuai – barang mahal 3. Saingan – jualan kredit	Kekurangan kpd Pembeli 1. Tidak dapat – menikmati barang mewah 2. Kerana kurang tunai seperti kereta 3. Menanggung kesan inflasi 4. Barang yang tak dapat dibeli – naik harga

Jualan KREDIT

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud jualan kredit.*

Membenarkan pembeli menggunakan barang sebelum harganya dijelaskan

1. diamalkan meluas – antara pemborong dgn peruncit
2. bekal barang – syarat kredit 3 hingga 6 bulan
3. tempoh kredit – masa mengumpul tunai
4. jika tidak bayar – bekalan diputus atau faedah dikenakan
5. bolehkan peruncit kecil-kecilan beroperasi
6. satu adat perniagaan – tanpa perjanjian resmi
7. kadang kala – sedikit pendahuluan atau cengkeram
8. baki – sekali gus atau ansuran
9. harga lebih mahal – mengenakan faedah
10. dua jenis – bayaran tertunda & sewa beli

Bayaran tertunda

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud bayaran tertunda.*

1. Barang – jadi milik pembeli – selepas bayar pendahuluan
2. & tandatangan perjanjian
3. baki – ansuran
4. tidak bayar – pembeli akan dakwa
5. tidak boleh tarik barang – kerana nilai jualan semula barang rendah
6. ciri-ciri barang – tidak tahan lama, nilai terpakai rendah cth jam tangan & mengikut keperluan individu cth cermin mata

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan bayaran tertunda kepada penjual dan pembeli.*

Kelebihan kpd Penjual 1. menambah jualan – termasuk barang yg tidak terjual secara tunai 2. harga jualan lebih tinggi – mengenakan faedah	Kekurangan kpd Penjual 1. hutang lapuk 2. Tidak boleh tarik barang
Kelebihan kpd Pembeli 1. Menikmati barang – walaupun belum jelas bayaran 2. tidak boleh tarik balik barang	Kekurangan kpd Pembeli 1. boleh didakwa di mahkamah 2. harga tinggi

Sewa beli

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud sewa beli.*

1. Barang – boleh diguna pembeli – selepas bayar pendahuluan & tandatangan perjanjian
2. baki – ansuran
3. tidak bayar – boleh tarik balik
4. ciri-ciri barang – tahan lama

Contoh pengiraan faedah dan ansuran bulanan

Sebuah motosikal dijual secara sewa beli dengan harga RM4 000. Pembeli dikenakan bayaran pendahuluan sebanyak 20% dan faedah 10% setahun di kenakan atas baki. Kirakan jumlah yang perlu dibayar oleh pembeli jika tempoh adalah 2 tahun.

Harga tunai		RM4 000
Pendahuluan 20% (RM4 000 x 20%)	<u>RM 800</u>	
Baki		<u>RM3 200</u>
Faedah 10% setahun atas baki selama 2 tahun (RM3 200 x 10% x 2 tahun)	RM 640	
Jumlah hutang (RM3 200 + RM 640)	RM3 840	
Ansuran bulanan (RM3 840 / RM 24)	RM 160	

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan sewa beli kepada penjual dan pembeli.*

Kelebihan kpd Penjual 1. menambah jualan – termasuk barang yg tidak terjual secara tunai 2. harga jualan lebih tinggi – mengenakan faedah 3. boleh tarik barang	Kekurangan kpd Penjual 1. hutang lapuk 2. rugi jika barang yg ditarik – rosak 3. belanja merekod hutang 4. modal besar
Kelebihan kpd Pembeli 1. Menikmati barang – sambil buat bayaran 2. digalakkan berjimat – kena bayar ansuran 3. boleh guna barang cari pendapatan 4. taraf hidup meningkat 5. menguji pakai – henti bayar jika mutu rendah	Kekurangan kpd Pembeli 1. barang ditarik balik – jejas ketenteraman hidup 2. harga tinggi 3. terdorong berbelanja melebihi kemampuan 4. membebankan – jejas bidang lain yg penting 5. mewah sekarang, derita kemudian

Soalan : *Huraikan Perbezaan antara Bayaran tertunda & sewa beli.*

	<i>Bayaran tertunda</i>	<i>sewa beli.</i>
1. Selepas bayar pendahuluan	dimiliki pembeli	boleh diguna pembeli
3. Perjanjian & pulang barang	boleh mendakwa jika tak bayar	menarik balik barang jika tak bayar
3. Perjanjian & pulang barang	tidak boleh batal perjanjian & pulang barang	boleh batal perjanjian & pulang barang jika tidak sesuai
4. Barang yg sesuai	bernilai rendah cth cermin mata	tahan lama & nilai terpakai tinggi cth bas

JUALAN PRABAYAR

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud jualan pra bayar.*

Maksud

Memerlukan pembeli bayar dahulu sebelum barang jualan atau perkhidmatan diserahkan kpdnya

Ciri-ciri

1. diamalkan dlm bidang komunikasi cth kad telefon
2. digunakan apabila kewangan pengguna diragui
3. jika belian dilakukan secara internet (belian secara talian terus)

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan jualan prabayar kepada penjual dan pembeli.*

Kelebihan kpd Penjual 1. meluaskan pasaran	Kekurangan kpd Penjual 1. pasaran merosot
---	--

2. pasaran terjamin 3. tunai – dikutip dahulu 4. tiada – hutang lapuk	2. sesuai bidang perkhidmatan sahaja
Kelebihan kpd Pembeli 1. mengawal belanja 2. Mendapat harga yg lebih murah - diskaun 3. dapat perkhidmatan – cepat	Kekurangan kpd Pembeli 1. terpaksa bayar – belum terima perkhidmatan 2. kad rosak – tidak boleh tuntutan

JUALAN KONSAINAN

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud jualan konsainan.*

Maksud

Barang dihantar oleh pembekal kepada peniaga untuk dijual dengan syarat barang akan dipulang balik sekiranya tidak terjual cth jualan kereta lama, karya pelukis

Ciri-ciri

1. Hak milik dipegang oleh konsainor – sehingga barang dijual
2. Konsaini – mengutip & mengirim hasil jualan setelah ditolak komisen
3. Konsaini – tidak bayar kos barang – hanya ejen jualan
4. Konsaini – menyimpan & mengawal barang – tidak bertanggung jawab – rosak, curi, hilang
5. Barang yg tidak terjual – pulang balik tanpa kena kos kpd konsaini

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan jualan konsainan kepada konsainor dan konsaini.*

Kelebihan kpd konsainor 1. serah kerja jualan – jimat masa 2. serah kpd pihak yg ada rangkaian pemasaran & reputasi 3. bayar sedikit komisen	Kekurangan kpd konsainor 1. menanggung risiko rosak, curi, hilang – barang dipegang org lain 2. barang dipulang balik – usang, tamat tempoh 3. barang tidak disenggara 4. mungkin tidak dibayar – tindakan udg2 rumit khususnya luar negara
Kelebihan kpd Konsaini 1. tidak bayar kos barang 2. tidak menanggung risiko - rosak, curi, hilang 3. jual bg pihak banyak konsainor – kos jualan disebarkan	Kekurangan kpd Konsaini 3. tidak bebas urus jualan – terikat dgn syarat konsainan 4. sedia tempat jualan yg luas

FAKTOR PEMILIHAN

Soalan : *Huraikan faktor-faktor yg mempengaruhi pemilihan kaedah jualan.*

1. Keperluan tunai

- Utamakan tunai – jualan tunai & prabayar
- Tidak perlu – jualan kredit kerana margin untung tinggi

2. Jenis barang

- barang mewah & mahal – pengguna tak mampu - jualan kredit
- barang nilai rendah – gula, tisu – jualan tunai
- barang kurang laris – jualan konsainan cth karya pelukis
- kad telefon & kad tambang – jualan prabayar

3. Kemampuan pembeli

- jika mampu – jualan tunai – kerana harga lebih rendah
- jika tidak – jualan kredit – juga pilihan yg wajar

BAB 4 : Perniagaan Antarabangsa.

1. Maksud Perniagaan Antarabangsa.

- kegiatan jual beli antara penduduk sebuah negara dengan penduduk negara lain.
- ia terdiri daripada tiga cabang utama iaitu import, eksport dan entrepot.
- Ketiga-tiga dikategorikan kepada dua jenis iaitu nyata dan tak nyata.

2. Faktor Wujudnya Perniagaan Antarabangsa.

- **Perbezaan sumber alam semulajadi.**
 - sumber alam, jenis iklim dan tanah yang dikurniakan berbeza
 - sebuah negara mengimport barang yang tidak dapat dikeluarkan olehnya
- **Perbezaan kos pengeluaran.**
 - sebuah negara menumpu kepada pengeluaran barang yang dihasilkan dengan kos paling minima berbanding negara lain.
 - barang yang tidak dapat dihasilkan secara efektif akan diimport
- **Perbezaan tingkat teknologi**
 - Tingkat teknologi yang tinggi membolehkan proses pengeluaran dilakukan dengan kos lebih rendah dan menghasilkan produk berkualiti tinggi.
- **Hubungan antarabangsa.**
 - interaksi antara negara mewujudkan kehendak serentak antara pembeli dan penjual.
 - hubungan diplomatik mewujudkan perniagaan antara negara-negara di dunia

3. Kepentingan Perniagaan Antarabangsa Kepada Pengguna, Pengeluar dan Negara

- **Kepentingan Kepada Pengguna**
 - **Memenuhi keperluan dan kehendak pengguna.**
 - sesebuah negara tidak dapat mengeluarkan semua barang untuk memenuhi keperluan dan kehendak pengguna yang tidak terhad.
 - Barang yang tidak ada dalam negara perlu diimport.
 - **Mempelbagaikan pilihan pengguna.**
 - Setiap pengguna mempunyai cita rasa yang berbeza.
 - Pilihan pengguna tidak lagi terhad kerana banyak jenis barangan di pasaran.
 - **Kewujudan barang berkualiti pada harga rendah.**
 - Pasaran yang lebih luas membolehkan pengkhususan diamalkan dan pengeluaran skala besar dijalankan.
 - Kos pengeluaran diminimumkan dan harga lebih rendah.
 - Barangan import lebih bermutu dipasarkan yang mendorong pengeluar tempatan
 - meningkatkan mutu keluarannya untuk bersaing.
 - Pengguna dapat menikmati barang berkualiti tinggi pada tahap harga yang rendah.

- **Meningkatkan taraf hidup.**
 - ia dapat memenuhi kehendak pengguna
 - mempelbagaikan pilihan pengguna
 - menikmati barang berkualiti pada harga rendah
 - menikmati keselesaan hidup daripada barang yang digunakan
 - memenuhi cita rasa pengguna
- **Menambahkan peluang pekerjaan.**
 - perniagaan eksport, import dan entreport memerlukan tenaga kerja yang mencukupi supaya kerja berjalan dengan lancar.
- **Menambahkan pengetahuan dan pengalaman**
 - pengguna terdedah kepada pelbagai pertukaran teknologi dan ilmu pengetahuan dari negara lain.
- **Kepentingan Kepada Pengeluar**
 - **Pasaran yang lebih luas**
 - kuantiti jualan meningkat dan keuntungan bertambah kerana barangan dapat dieksport ke pasaran dunia yang lebih luas.
 - **Pengeluaran berskala besar**
 - pengeluar mengkhusus dalam pengeluaran yang ada kecukupan dan kepakaran
 - pengeluar menjalankan pengeluaran besar-besaran kerana pasaran luas
 - firma tempatan akan berusaha menurunkan kos pengeluaran, meningkatkan keuntungan, operasi lebih cekap dan efektif, keluaran lebih berdaya saing dan mencapai ekonomi bidangan
 - **Pertukaran pengetahuan dan teknologi**
 - hubungan dua hala menggalakkan pertukaran maklumat, pengetahuan dan teknologi
 - pengeluar dapat meningkatkan produktiviti dan kualiti keluaran
 - **Lebih banyak sumber bekalan diperolehi**
 - pengeluar dapat mencari bekalan bahan mentah dengan mudah
 - bahan mentah yang tidak ada dalam negara dapat diimport bagi membolehkan proses pengeluaran berterusan
 - **Menjimatkan kos dan meningkatkan kualiti barang**
 - ekonomi mengikut skala dinikmati kerana pasaran luas.
 - kos yang dijimatkan digunakan bagi meningkatkan kualiti barangan
- **Kepentingan Kepada Negara**
 - **Menambahkan pendapatan negara dan hasil kerajaan**
 - melalui duti kastam ke atas import dan eksport
 - cukai pendapatan ke atas keuntungan
 - kerajaan menambah peruntukan untuk projek pembangunan negara
 - **Memupuk persefahaman dan kerjasama antarabangsa**
 - hubungan dua hala yang baik terjalin dalam aspek ekonomi, social, politik, kebudayaan dan teknologi
 - **Mendapat pertukaran asing**
 - kegiatan eksport menyebabkan mata wang asing mengalir masuk
 - pendapatan meningkat dan ekonomi kukuh akibat daripada imbalan dagangan lebihan
 - **Mengurangkan pengangguran**
 - pertumbuhan sektor pembuatan dan perkhidmatan mewujudkan banyak peluang pekerjaan

- **Mengatasi masalah kekurangan bahan mentah dan kepakaran**
- mengimport bahan mentah dan kepakaran dari negara lain
- **Meningkatkan imbalan pembayaran negara**
- penerimaan pembayaran eksport nyata dan tak nyata menyebabkan pengaliran masuk modal
- imbalan pembayaran positif

4. Perbandingan Perniagaan Dalam Negeri dan Perniagaan Antarabangsa

- **Persamaan Perniagaan Dalam Negeri dan Perniagaan Antarabangsa**
 - **Urusniaga yang berasaskan pertukaran**
- melibatkan penjual dan pembeli bersetuju bertukar barang
- nilai pertukaran diukur dengan mata wang
 - **Matlamat untuk mencari keuntungan**
- ganjaran kepada pengusaha perniagaan
 - **Memenuhi keperluan dan kehendak manusia**
- menerusi proses jual beli
 - **Mengamalkan pengkhususan**
- guna pendekatan terbaik untuk menikmati ekonomi bidangan
 - **Memerlukan factor-faktor pengeluaran yang sama**
- gunakan modal, tanah, buruh dan usahawan untuk beroperasi dengan lancar
 - **Memerlukan bantuan perniagaan yang sama**
- melibatkan kegiatan mengagih barangan kepada pengguna akhir maka bantuan perniagaan digunakan
- **Perbezaan perniagaan dalam negeri dengan perniagaan antarabangsa**

Perniagaan Dalam Negeri	Perniagaan Antarabangsa
1. ia merangkumi aktiviti borong dan runcit	1. ia merangkumi aktiviti import, eksport dan entreport
2. jenis pengangkutan yang biasa digunakan ialah kereta api, lori, van	2. jenis pengangkutan yang biasa digunakan ialah kapal laut atau kapal terbang
3. tidak wujud banyak sekatan kepada peniaga	3. wujud pelbagai sekatan perdagangan antarabangsa seperti tariff, kuota, embargo
4. Aktivitinya hanya dijalankan dalam negeri sahaja	4. Aktivitinya merentasi sempadan negara
5. Melibatkan penggunaan satu jenis mata wang saja	5. melibatkan penggunaan pelbagai mata wang asing
6. perniagaan ini menghadapi tingkat risiko yang lebih rendah	6. Perniagaan ini menghadapi tingkat risiko yang lebih tinggi
7. melibatkan penggunaan dokumentasi yang lebih mudah berbanding perniagaan antarabangsa	7. melibatkan penggunaan dokumentasi yang lebih rumit

5. Maksud Perniagaan Import, Eksport dan Entreport

- Perniagaan import – membeli barang atau perkhidmatan dari negara lain
- Perniagaan eksport – menjual barang dan perkhidmatan kepada negara lain
- Perniagaan entreport – aktiviti mengimport barang dari negara asing, diproses atau disimpan dan dieksport semula ke negara lain
- Import nyata – membeli barang berbentuk fizikal dari negara luar

- Import tak nyata - membeli perkhidmatan yang ditawarkan oleh negara luar
- Eksport nyata - menjual barang berbentuk fizikal ke negara yang lain
- Eksport tak nyata - menjual perkhidmatan yang disediakan oleh rakyat tempatan kepada negara luar
- Untuk meningkatkan nilai barang – peniaga entreport memproses semua barang import sebelum dieksport

6. Prosedur Import dan Eksport

● Prosedur import

1. Mematuhi kehendak undang-undang

Akta Kastam 1967 – mengawal pengimportan jenis barang

2. Membuat pesanan

Inden

- menghantar surat pesanan kepada pengeksport
- pengimport dapatkan surat jaminan kredit dari bank atas nama
- pengeksport
- surat kredit dihantar bersama inden
- pengimport tunggu pengesahan pengeksport

Saluran import

- secara langsung
- berhubung terus tanpa orang tengah dengan kemudahan komunikasi dan barang juga dihantar terus kepada pengimport
- pejabat cawangan
- kepunyaan pengeksport terletak di Negara pengimport atau pengeksport
- ejen import
- khusus import barang, dibayar komisen mengikut kuantiti barang diimport
- saudagar import
- orang tengah yang mengendalikan hal teknikal untuk menjaga kepentingan pengeksport dan Pengimport
- lain-lain
- ejen pengembara melalui ekspo, pameran dan rombongan perdagangan

3. Menerima bil muatan dan menjelaskan bayaran

pengimport menunggu ketibaan bil muatan, invoice eksport, surat jaminan kredit dan bil perintah bayar yang dihantar menerusi bank selepas bayaran dibuat

4. Memenuhi keperluan Akta Kawalan Pertukaran Wang Asing 1953

- bayaran import memenuhi akta
- bayaran ke luar negara melebihi RM10 000 mesti mendapat persetujuan pihak berkuasa
- Borang KPW – membeli mata wang asing
- Borang KPW2-memindahkan mata wang ringgit ke luar Negara

5. Ketibaan barang import di pelabuhan dan membuat persiapan menerima barang

- syarikat perkapalan hantar notis pemberitahuan kepada pengimport tentang
- tarikh ketibaan kapal di pelabuhan

6. Menuntut barang dan membiayai duti kastam

- bil muatan, lesen import, sijil insurans dan invoice eksport disediakan
- pengimport untuk pihak kastam
- barang tidak bercukai – pengimport isi borang kemasukan barang percuma

- iv. barang bercukai – borang kemasukan barang bercukai
- v. kemasukan untuk kegunaan dalam negeri – bawa keluar barang serta-merta
- vi. lepas bayar duti kastam
- vii. kemasukan untuk pergudangan – menangguh bayar cukai – simpan dalam
- viii. gudang berbon

7. Memeriksa barang dan mengangkut barang keluar dari pelabuhan

- i. periksa barang pasti tiada kerosakan
- ii. kerosakan yang tidak tercatat dalam bil muatan – tuntutan ganti rugi daripada
- iii. syarikat insurans

1. Prosedur Eksport

1. Mencari pasaran dengan menjalankan penyelidikan pasaran

- cari bakal pengimport
- tubuhkan pejabat di luar negara

2. Penerima inden dan melaksanakan arahan dalam inden

- penuhi pesanan
- rujuk borang inden – con. Jenis dan kuantiti barang

3. Menempah ruang kargo dalam kapal atau kapal terbang

- tempah melalui ejen

4. Menghantar barang ke pelabuhan

- sediakan barang

5. Mengurus pelbagai prosedur kastam

- mematuhi peraturan kastam
- isi borang dan bayar cukai

6. Menyediakan dokumen berkaitan yang diperlukan

- sediakan dokumen mengeksport – invois consular, bil muatan, sijil asal usul

7. Memuatkan barang ke dalam kapal

- dari dermaga/tongkang ke dalam kapal

8. Menuntut bayaran daripada pengimport

- pengeksport sedia bil perintah bayar/kredit berdokumen untuk tuntutan bayaran

7. Halangan Dalam Perniagaan Antarabangsa

- **Prosedur kastam dan pelbagai sekatan perniagaan**
 - setiap Negara berbeza peraturan
- **Penggunaan mata wang yang berlainan**
 - kadar pertukaran mata wang sentiasa berubah
 - menjejaskan untung
- **Penggunaan bahasa yang berlainan**
 - komunikasi dan dokumen berbeza bahasa
- **Risiko yang tinggi**
 - barang hilang / rosak dalam perjalanan
- **Cara pembayaran yang berbeza**
 - cara bayaran merumitkan
 - perlu isi borang
 - kebenaran kerajaan untuk pindah wang yang banyak

- **Keadaan politik**
- peperangan mengganggu – berniaga dengan Iraq
- **Masalah sukatan dan timbangan**
- sistem sukatan dan timbangan berbeza di antara negara
- **Dokumentasi yang rumit**
- banyak pihak yang terlibat memerlukan penggunaan dokumen yang pelbagai
- **Standard dan syarat import**
- ada negara ketatkan syarat – contoh. Malaysia perlu sijil asal usul barang
- **Kesukaran mendapat maklumat**
- terpaksa menjalankan kajian yang kosnya mahal
- **Mengatasi Halangan Perniagaan Antarabangsa**
 - wujudkan kerjasama perniagaan antara dua negara
 - buat promosi di luar negara melalui ejen yang dilantik
 - beli insurans untuk melindungi risiko barang yang rosak/hilang
 - barang yang dikeluarkan berkualiti memenuhi cita rasa/kehendak orang luar
 - dapatkan bantuan kerajaan
 - pengurangan cukai/bantuan promosi

8. Dokumen Perniagaan Antarabangsa

- **Dokumen Perniagaan**
 - **Inden** - pesanan bertulis
 - pengimport kepada pengeksport
 - inden terbuka – nama pengeluar tidak ditetapkan
 - inden tertutup – nama pengeluar ditetapkan
 - **Invois Eksport**
 - menyerupai invois perdagangan dalam negeri
 - 2 salinan
 - 1 salinan disertakan bil muatan dihantar kepada pengimport bila barang dikirim
 - **Invois Konsular**
 - dikeluarkan oleh pengimport
 - kebenaran membawa masuk barang import oleh pengeksport
 - didapati di pejabat konsul/kedutaan negara pengimport
 - 3 salinan – syarikat perkapalan, pihak konsul, pihak kastam
 - invois proforma – harga masih tidak ditentukan
 - **Sijil Asal Usul**
 - maklumat negara asal barang
 - dikeluarkan oleh dewan perdagangan/kementerian perniagaan
 - dikeluarkan pengeksport kepada kastam negara pengimport
- **Dokumen Pengangkutan**
 - **Bil Muatan**
 - dikeluarkan oleh syarikat perkapalan
 - barang dieksport dengan kapal
 - ditandatangani nakhoda kapal – mengesahkan barang ke kapal
 - ia dokumen hak milik untuk dapat kredit berdokumen dari bank
 - bil kotor – merekod kerosakan
 - bil bersih – barang tiada kerosakan
 - 5 salinan – nakhoda kapal, syarikat perkapalan, pengeksport, pengimport

- Bil Udara

- barang dibawa dengan kapal terbang
- dikeluarkan oleh syarikat penerbangan
- bukan dokumen hak milik
- fungsi – bukti penerimaan, bukti kontrak, nota makluman, nota serahan
- 3 salinan – pengeksporth, syarikat penerbangan, pengimport

- Nota Perkapalan

- dihantar oleh syarikat perkapalan kepada lembaga pelabuhan
- tujuan – meminta pihak pelabuhan memunggah barang ke dalam kapal yang dinamakan

● **Dokumen Insurans**

- Polisi Insurans

- dikeluarkan oleh syarikat insurans
- barang dilindungi daripada segala risiko
- pengimport buat tuntutan ganti rugi daripada syarikat insurans
- penting untuk dapat pinjaman/kredit berdokumen dan untuk dimuatkan ke dalam kapal
- bayaran polisi – pengimport/pengeksporth

● **Dokumen Kastam**

- Borang Perakuan Kastam

- barang tidak boleh dibawa masuk jika duti tidak dibayar

● **Dokumen Pembayaran**

- Bil Perintah Bayar

- alat pembayaran
- pengeksporth kepada pengimport untuk ingat bayaran

- Kredit Berdokumen

- surat kredit yang dikeluarkan oleh pengimport
- bank menjamin akan membayar segala bil yang dituntut oleh pengeksporth

- Surat Cagaran

- dihantar oleh pengeksporth kepada bank pengimport
- bank pengimport diberi kuasa untuk menjual barang jika pengimport gagal membayar/enggan menerima barang

BAB 5 : INDUSTRI KECIL DAN SEDERHANA

Syarikat perkilangan dengan jualan tunai tidak melebihi RM25 juta dan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 150 orang.

CIRI-CIRI

1. Mengeluarkan hampir semua barang pengguna, barang sokongan industri besar dan yang tidak dapat dikeluarkan oleh industri besar seperti sektor pembuatan makanan.
2. Organisasi mudah, diasaskan oleh keluarga dan pekerja adalah ahli keluarga dan penduduk setempat/jiran.
3. Modal terhad menyebabkan penggunaan kaedah intensif buruh. MARA dan MIDF memberi bantuan modal kerana kesukaran bantuan kredit daripada institusi kewangan.
1. Terletak di merata tempat dan kurang bergantung kepada kemudahan infrastruktur.
1. Keluaran tidak menggunakan teknologi tinggi, menggunakan mesin terpakai untuk menjimatkan kos

KEGIATAN IKS

1. **Industri berasaskan sumber**
 - berasaskan bahan mentah yang terdapat di kawasan operasi.
 - seperti rotan dan kayu dalam kegiatan membuat perabot.
2. **Industri berasaskan logam**
 - melibatkan kepakaran dan teknologi berkaitan kimpalan, foundari dan mesin bagi menghasilkan barang logam, komponen jentera seperti membuat alat ganti jentera.
3. **Industri berasaskan plastik**
 - menghasilkan barang pengguna berasaskan sumber bahan mentah industri petrokimia seperti menghasilkan bekas plastik.
4. **Industri komponen automatif**
 - IKS membekalkan komponen automotif kepada industri membuat kenderaan seperti lampu kereta, kusyen dll setelah mendapat bimbingan, kepakaran dan bantuan teknologi.
5. **Industri komponen elektrik dan elektronik**
 - Syarikat besar memberi hak kepada IKS untuk mengeluarkan komponen elektronik yang kecil seperti suis, wayar dll setelah dibimbing dan dibantu dari segi kepakaran dan modal.
6. **Industri pemprosesan makanan**
 - pemprosesan makanan awet, minuman, biskut dll
7. **Industri kimia**
 - keluaran petroleum, petrokimia, kimia bukan organik, oleokimia
8. **Industri farmaseutikal**
 - pengeluaran ubat-ubatan dan bahan aktif untuk rawatan penyakit seperti malaria.

KEPENTINGAN IKS

1. Sumbangan kepada masyarakat

- a. Peluang menceburi bidang perusahaan
- b. Peluang menggunakan kebolehan, daya cipta dan kreativiti
- c. Peluang pekerjaan
- d. Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat

2. Sumbangan kepada negara

- a. Mengurangkan pengangguran
- b. Meningkatkan tabungan dalam ekonomi
- c. Pengagihan pendapatan negara lebih adil kerana IKS menawarkan upah yang lebih tinggi kepada pekerja kurang mahir.
- d. Menyediakan latihan dan kemahiran kepada pekerja
- e. Mengukuhkan struktur asas industri negara melalui hubung jalin dan pemindahan teknologi dengan firma besar dan syarikat antarabangsa.
- f. Mengurangkan import barang pengguna.

KAITAN IKS DENGAN INDUSTRI BERAT

1. Pemasaran Bersepadu (Konsep Payung)

- Hampir 75% keluaran IKS dijual kepada firma besar seperti membekalkan barang siap dan separa siap.
- Industri kereta memperoleh komponen seperti bateri, pintu, kusyen dll melalui IKS.
- Melalui pemasaran bersepadu, IKS memperoleh pasaran terjamin melalui kontrak kerajaan/pasaran terbuka dan bayaran segera.
- Faedah yang diperolehi ialah menambahkan modal perniagaan, peluang pekerjaan, pengembangan perniagaan, pengurusan lancar serta mutu dan kuantiti barang ditingkatkan.

2. Pengaturan Kontrak Khas

- bermaksud mengikat perjanjian antara firma kecil dengan firma besar dimana firma kecil berjanji membekalkan keluaran mereka mengikut syarat dan kriteria ditetapkan.
- Manfaat diperolehi ialah jaminan pasaran keluaran, keluaran dan keuntungan dapat ditingkatkan dan mendapat pembiayaan daripada firma yang membeli.

3. Subkontrak

- melibatkan perpindahan pengeluaran satu unit kecil pengeluaran daripada syarikat besar kepada IKS mengikut syarat dan kriteria ditetapkan.
- Contoh komponen kereta seperti kusyen dibekalkan oleh IKS kepada syarikat kereta.
- Manfaat diterima oleh IKS ialah firma besar membiayai perbelanjaan seperti pembelian bahan mentah, kemudahan kredit dan jaminan pasaran antarabangsa.
- Skim Perniagaan Vendor merupakan contoh subkontrak di mana pengeluar sesuatu komponen akan membekalkan keluaran kepada syarikat besar/multinasional.

MASALAH IKS

1. Masalah modal dan pembiayaan

- bank kurang berminat memberi pinjaman kerana IKS tiada cagaran kukuh dan status kewangan IKS diragui.

2. Produktiviti dan teknologi rendah

- disebabkan kekurangan tenaga buruh mahir dan tidak mampu melatih pekerja.

3. Kekurangan bahan mentah

- disebabkan bahan mentah tidak mencukupi atau tiada di pasaran.
- IKS membayar harga bahan mentah lebih tinggi daripada industri besar.
- tidak mempunyai modal yang cukup untuk simpanan stok.

4. Masalah pasaran

- kekurangan modal menghadkan kemampuan memasarkan produk.
- kekurangan kepakaran dalam pemasaran dan kualiti barang rendah.

5. Masalah pengurusan

- pengurusan tidak cekap, teknologi ketinggalan zaman, kurang inovasi menghalang perkembangan IKS

6. Masalah lokasi

- tiada kemudahan asas mencukupi di tempat operasi dan ada beroperasi di belakang rumah.

7. Hubung jalin dengan industri berat

- kegagalan memenuhi kontrak atau tidak mendapat subkontrak kerana kualiti barang dan produktiviti rendah menjejaskan hubungan IKS dengan industri besar

CARA MENGATASI IKS

1. Program Rantaian Industri (ILP)

- Program Pembangunan Vendor diperkenalkan untuk membekalkan komponen kritikal kepada syarikat besar.

2. Program penyelidikan dan pembangunan

- SIRIM, MARDI dan MPOB membantu IKS mencapai piawaian yang tinggi.

3. Program pembangunan infrastruktur

- PKEN, MIEL, UDA dan MARA menyediakan kemudahan infrastruktur seperti taman perindustrian dan unit kilang.

4. Program pembangunan dan peningkatan kemahiran

- NPC, MARA, MEDEC dan Perbadanan Pembangunan Industri Kecil (SMIDEC) membantu meningkatkan kemahiran pekerja melalui latihan, seminar, bimbingan kerja dan pengurusan.

5. Pembangunan pemasaran

- MATRADE membantu IKS menembusi pasaran eksport dan menjadi pembekal global melalui ekspo, pameran, lawatan perniagaan dll.

6. Program bantuan kewangan

- Bank perdagangan dan MARA merupakan sumber kredit IKS.
- CGC menyediakan jaminan kepada peminjam.
- Pakej kewangan untuk IKS (PAKSI) yang dilancarkan oleh SMIDEC menyediakan kemudahan pinjaman dalam bentuk *soft loan*.

BAB 6 : PEMILIKAN PERNIAGAAN

CARA MEMULAKAN PERNIAGAAN

1. Memulakan sendiri

- menubuhkan sesuatu perniagaan baru atas usaha sendiri.
- usahawan perlu modal, pengetahuan, pengalaman, minat dan kebolehan.
- usahawan bebas menguruskan perniagaan mengikut gaya dan kreativiti sendiri.

2. Mengambil alih

- membeli sesebuah perniagaan yang sedia wujud.
- perniagaan yang di ambil alih menguntungkan dan berpotensi maju.
- pengambilalihan perniagaan yang berprestasi baik disebut 'muhibbah' (goodwill) dan perlu membayar 'wang muhibbah'.

3. Warisan

- mewarisi perniagaan daripada ahli keluarga. Contoh kedai kain Globe Silk Store

4. Francais

- hak atau kebenaran untuk menjual barang syarikat lain yang sudah terkenal dengan menggunakan jenama dan logonya.
- Syarikat yang diberi hak ialah francaisi.
- Syarikat yang memberi hak francais dikenali francaisor.
- Francaisi dibantu dan dibimbing oleh francaisor
- sebagai balasan francaisi dikehendaki membayar royalti dan mematuhi syarat.
- Contoh Marrybrown, England Optical

5. Diundang

- usahawan dijemput menyertai sesebuah perniagaan sebagai rakan kongsi atau pemegang saham
- dijemput kerana kepakaran, pengalaman, modal atau keistimewaan yang diperlukan untuk mengendalikan perniagaan.

FAKTOR DIPERTIMBANGKAN MEMULAKAN PERNIAGAAN

1. Mempunyai minat, pengetahuan dan pengalaman.
2. Memastikan modal mencukupi
3. Memastikan jenis perniagaan diceburi sesuai dengan kelayakan dan berpotensi maju.
4. Mematuhi syarat dan peraturan perundangan dan akta perniagaan seperti Akta Jualan Barang 1957 dan Akta Kawalan Harga 1973.
5. Lokasi sesuai dan strategik serta mengambil kira kos sewa, kadar upah, persaingan ,peraturan kerajaan tempatan dan kuasa beli penduduk.
6. Memastikan sumber bekalan mencukupi dan mudah diperolehi.
7. Mengenalpasti bilangan dan kekuatan pesaing serta merancang strategi menghadapinya.

PENGENDALIAN PERNIAGAAN

1. Pengurusan stok

- stok ialah barang yang disimpan untuk dijual pada suatu masa akan datang
- pengurusan stok melibatkan aspek:
 - a. Mendapatkan bekalan stok
 - b. Memeriksa stok
 - c. Merekod stok
 - d. Menyimpan dan mengawal stok
 - e. Memperaga stok

2. Pengurusan kewangan

- melibatkan:
 - a. Penyimpanan rekod perakaunan dengan sempurna
 - Akaun Perdagangan, Akaun Untung Rugi dan Kunci Kira-Kira
 - b. Penganalisaan prestasi berdasarkan rekod simpanan
 - dinilai daripada jumlah untung kasar dan untung bersih serta mencari pulangan modal.
 - c. Pengambilalihan tindakan susulan untuk atasi kelemahan dan meningkatkan prestasi perniagaan.
 - kurangkan perbelanjaan, syarat kredit yang lebih ketat, tingkatkan promosi.

3. Pengurusan sumber manusia

- a. Meningkatkan kecekapan pekerja melalui pengkhususan dan latihan kemahiran
- b. Menjaga kebajikan pekerja seperti menyediakan tempat penginapan, gaji, bonus, perubatan percuma serta kemudahan riadah dan ibadat.
- c. Mewujudkan hubungan yang baik, mesra dan harmonis antara pekerja dan majikan.
- d. Mematuhi undang-undang berkaitan hak pekerja seperti Akta Pekerja 1955. Akta Keselamatan Sosial 1969 dan

Ordinan KWSP 1955.

4. **Pengurusan masa**
 - usahawan perlu menyusun dan merancang aktiviti menurut keutamaan dan penggunaan masa secara produktif.
5. **Pengurusan pelanggan**
 - melibatkan 3 aspek:
 - a. Memahami sifat pelanggan
 - b. Mengenalpasti jenis pelanggan
 - c. Mengetahui cara melayan pelanggan.
6. **Pengurusan risiko**
 - ada tiga jenis risiko
 - a. Risiko boleh diinsuranskan iaitu kejadian dapat diramalkan seperti kebakaran
 - b. Risiko tidak boleh diinsuranskan iaitu tidak dapat diramalkan secara statistik dan kadar premium tidak dapat ditentukan seperti peperangan
 - c. Risiko yang tidak boleh diinsuranskan tetapi boleh dikawal seperti kerugian yang berpunca spekulasi pelaburan.
7. **Pengurusan maklumat**
 - maklumat perniagaan perlu disimpan, dianalisis dan dikawal demi menjamin keberkesanan pengurusan.
 - pengurusan teknologi maklumat (komputer) dapat membantu pengurusan maklumat dengan cekap.

JENIS PEMILIKAN PERNIAGAAN

1. MILIKAN TUNGGAL

- perniagaan dimiliki seorang sahaja dan didaftar atas namanya
- dasar dan keputusan perniagaan ditentukan oleh pemilik
- pemilik menanggung liabiliti tidak terhad
- keuntungan tertakluk kepada cukai pendapatan individu.

Cara Menubuhkan Milikan Tunggal

- Mengikut Akta Pendaftaran Perniagaan 1965

- a. Permohonan carian nama – Borang PNA 42
- b. Permohonan mendaftar nama perniagaan – Borang A
- c. Pengeluaran sijil perakuan pendaftaran dan mempamerkan - Borang D

2. PERKONGSIAN

- perniagaan dimiliki oleh dua orang dan tidak melebihi 20 orang
- pendaftaran dibuat atas nama rakan kongsi dibawah Akta Perkongsian 1961
- ada tiga jenis rakan kongsi
 - a. Rakan kongsi aktif – menyumbang modal dan terlibat aktif dalam perniagaan
 - a. Rakan kongsi lelap – menyumbang modal tetapi tidak terlibat dalam perniagaan.
 - b. Rakan kongsi nominal – tidak menyumbang modal tetapi membenarkan nama disenaraikan sebagai salah seorang pemilik.
- semua rakan kongsi menanggung liabiliti tidak terhad
- agihan untung rugi dikongsi bersama mengikut nisbah yang telah ditetapkan.
- keuntungan perkongsian tertakluk kepada cukai pendapatan perseorangan.

Cara Menubuhkan Perkongsian

- sama seperti penubuhan Milikan Tunggal kecuali mengisi Borang A - Halaman 3
 - a. Permohonan carian nama – Borang PNA 42
 - b. Permohonan mendaftarkan perniagaan – Borang A
 - c. Pengeluaran sijil perakuan pendaftaran dan dipamerkan

3. SYARIKAT SENDIRIAN BERHAD

- mempunyai antara 2 – 50 pemegang saham
- perkataan “sendirian” bermaksud pemilik syarikat terdiri daripada ahli keluarga dan sahabat handai.
- semua pemilik menanggung liabiliti terhad
- saham tidak dijual kepada orang ramai dan pindah milik saham dibuat dengan persetujuan ahli
- syarikat ditadbir oleh lembaga pengarah yang juga merupakan pemegang saham syarikat itu.
- keuntungan syarikat diagihkan kepada pemegang syer dalam bentuk dividen dan sebahagian disimpan sebagai rezab.

Cara Menubuhkan Syarikat Sendirian Berhad

- ditubuhkan mengikut Akta Syarikat 1965
 - a. Permohonan untuk carian nama – Borang 13A
 - b. Permohonan untuk mendaftar syarikat dengan mengemukakan:
 - i. Tatawujud syarikat – dokumen mengenai fakta penubuhan syarikat
 - ii. Tataurus syarikat – mengenai peraturan dan prosedur pengurusan dalam syarikat.
 - iii. Borang 6 (Perakuan Pematuhan)
 - iv. Borang 48 A (Akuan berkanun perlantikan pengarah/penaja)
 - v. Borang 48 F (Pengakuan sebelum perlantikan sebagai setiausaha)
 - c. Serahan dokumen
 - d. Pengeluaran dan mempamerkan sijil perakuan pemerbadanan syarikat - Borang D

4. SYARIKAT AWAM BERHAD

- perkataan awam bermaksud supaya boleh dijual kepada orang ramai dengan menerbitkan ‘prospektus’.
- saham boleh dijual kepada orang ramai dan boleh dipindah milik melalui bursa saham.
- pemegang saham dua orang dan tiada bilangan maksimum.
- pemegang saham menanggung liabiliti terhad
- disenaraikan di bursa saham
- Pentadbiran syarikat diserahkan kepada Lembaga Pengarah yang dilantik .
- Pemegang syer yang memiliki lebih 51% akan menguasai Lembaga Pengarah dan kawalan syarikat
- ahli Lembaga Pengarah tidak semestinya pemegang saham
- Kedudukan kewangan mesti diumumkan kepada orang ramai setiap tahun.
- cukai syarikat awam berhad lebih tinggi iaitu 28%.

Cara Menubuhkan Syarikat Awam Berhad

- sama seperti syarikat sendirian berhad tetapi:
 - a. Tatawujud syarikat memperihal pembatalan Seksyen 15, Akta Syarikat 1965
 - b. Menggunakan Borang 8 bukan Borang 9
 - c. Mendapatkan kelulusan Suruhanjaya Sekuriti berkaitan prospektus dan penyenaraian syer di bursa saham.
 - d. Pengedaran borang permohonan syer dan prospektus
 - e. Peruntukan syer akan dibuat melalui cabutan jika syer dipohon melebihi jumlah yang ditawarkan
 - f. Pengeluaran sijil perakuan perniagaan oleh Pendaftar Syarikat.

5. KOPERASI

- Prinsip koperasi:
 - a. keanggotaan secara sukarela dan terbuka
 - b. kawalan secara demokratik oleh anggota
 - c. kebebasan dan autonomi
 - d. penglibatan dalam pendidikan latihan dan sebaran maklumat koperasi
 - e. perhatian terhadap kebajikan masyarakat dan sosial.
- berasaskan prinsip tolong-menolong dan mementingkan kebajikan anggotanya
- jenis koperasi seperti koperasi kredit, koperasi bank, koperasi pengguna
- contoh Syarikat Koperasi Guru-Guru Malaysia
- pemilik ialah pemegang syer dan bilangan minimum pemegang syer ialah 100 dan tiada had maksimum.
- setiap anggota tidak boleh memiliki syer melebihi 28%.
- koperasi ditubuhkan mengikut Akta Koperasi Malaysia 1993
- liabiliti terhad
- koperasi dikawal oleh Lembaga Pengarah yang dipilih semasa mesyuarat agung.
- Agihan lebihan (keuntungan), 12 % disimpan sebagai Simpanan Kumpulan Wang Rezab dan baki diagih dalam bentuk dividen.
- Rebat dibayar berasaskan jumlah belian.
- Koperasi dikecualikan cukai

Cara menubuhkan koperasi:

- a. Permohonan menubuhkan koperasi melalui Jabatan Pembangunan Koperasi
- b. Menubuhkan jawatankuasa penaja
- c. Mengadakan mesyuarat agung
- d. Memohon mendaftar koperasi kepada Pendaftar Negeri.
- e. Pengeluaran sijil perakuan pendaftaran.

6. PERBADANAN AWAM

- ditubuhkan oleh kerajaan melalui Akta Parlimen untuk menyediakan perkhidmatan dan kemudahan asas seperti perubatan, pendidikan dan pembinaan infrastruktur.
- ditadbir sepenuhnya oleh kerajaan di bawah tanggungjawab menteri yang membentuk satu lembaga untuk pengurusan.
- Contoh perbadanan awam ialah KWSP dan JKR.

7. PENSWASTAAN

- merupakan satu proses pemindahan kuasa kawalan, kepentingan dan pelaburan kerajaan yang tertentu kepada sektor swasta.
- sektor swasta dijadikan sebagai rakan kongsi sektor awam dalam pembangunan negara dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi negara.
- Contoh: Syarikat Telekom Malaysia Berhad dan Tenaga Nasional Berhad.

Tujuan :

- a. Mengurangkan beban kewangan kerajaan
- b. Menggalakkan pertumbuhan ekonomi
- c. Meningkatkan kecekapan dan produktiviti
- d. Menggalakkan agihan dan penggunaan sumber lebih cekap
- e. Memberi manfaat kepada kakitangan dan rakyat

BAB 7 : PELABURAN

a) Maksud Pelaburan.

Pelaburan ialah suatu tindakan menangguhkan penggunaan wang pada masa ini dengan harapan untuk mendapatkan pulangan pada masa hadapan.

b) Perbezaan di antara Pelabur dan Spekulator.

Pelabur	Spekulator
1. Membeli syer untuk mendapatkan pulangan dalam bentuk dividen/syer bonus.	1. membeli syer pada harga rendah dan jual pada harga yang tinggi untuk mendapatkan keuntungan.
2. Beli syer untuk disimpan dalam jangka masa panjang dengan harapan prestasi syarikat berkembang dan harga syernya naik.	2. Membeli dan menjual syer dalam jangka masa singkat untuk mendapatkan keuntungan daripada perbezaan harga.
3. Penglibatan pelabur mencergaskan pasaran saham dan mengukuhkan harga pasaran.	3. Penglibatan Spekulator melemahkan pasaran saham kerana harga saham turun dan naik dengan tidak menentu.
4. Pelabur sentiasa berhati-hati melakukan analisis kewangan dan memperolehi maklumat prestasi syarikat sebelum membeli saham syarikat.	4. Spekulator sentiasa membuat ramalan sesuatu harga syer. Tindakannya dipengaruhi khabar angin, sikapnya keterlaluan boleh menjejaskan pasaran saham.

JENIS PELABURAN.

a) Akaun Simpanan Tetap/Akaun Pelaburan.

- melabur di bank/institusi kewangan.
- Pelaburan tanpa risiko.
- Keuntungan rendah.
- Menyimpan untuk suatu tempoh tertentu.
- Kelebihan :
 1. Pulangan tetap.
 2. Simpanan selamat.
 3. Simpanan boleh dikeluarkan atas permintaan.

b) Harta Tanah.

- Contoh : Pembelian seperti tanah, kedai/pejabat, rumah, ladang dsb. mendapat pulangan dalam bentuk keuntungan modal dan pendapatan semasa.

c) Saham.

- pelaburan yang dibuat oleh Sy. Berhad untuk mendapatkan pulangan dalam bentuk dividen atau bonus.
- Tujuan Syarikat Berhad menerbitkan saham ialah untuk mengumpulkan modal bagi mengembangkan syarikat.
- 2 jenis iaitu : (i) Saham disenaraikan.
 - saham syarikat diurusniagakan di pasaran saham.(ii) Saham tidak disenaraikan.
 - saham yang tidak diurusniagakan di pasaran saham secara rasmi.

(i). Jenis Saham.

Perbezaan di antara syer biasa dengan syer keutamaan.

Syer Biasa.	Syer Keutamaan.
1. Kadar dividen sentiasa berubah mengikut keuntungan syarikat.	1. Kadar dividen ditetapkan oleh syarikat setiap tahun.
2. Pemegang syer menerima dividen setelah pemegang syer keutamaan menerima dividen mereka.	2. Pemegang syer dibayar dividen terlebih dahulu daripada pemegang syer biasa.
3. Pelabur berhak mengundi untuk memilih Lembaga Pengarah di dalam mesyuarat agung tahunan.	3. Pelabur tidak berhak mengundi.
4. Pihak terakhir untuk menuntut balik modal jika syarikat dibubarkan.	4. Diberi keutamaan menuntut balik modal jika syarikat dibubarkan.

Syer keutamaan dibahagi kepada 4 jenis :

1. **Kumalatif.**
 - dibayar dividen semasa dan tunggakan dividen jika syarikat rugi pada tahun kewangan lepas.
 2. **Penyertaan.**
 - kadar dividen tetap dan dividen tambahan dibayar selepas pembayaran dividen kepada pemegang syer biasa.
 3. **Boleh Tebus.**
 - Harga syer ditetapkan semasa syer itu diterbitkan.
 - Syer ini boleh dibeli oleh syarikat pada jumlah harga tertentu selepas suatu tempoh masa.
 4. **Boleh tukar.**
 - Syer yang boleh ditukar kepada syer biasa.
 - Pemegang syer akan terima faedah sepertimana pemegang syer biasa.
- (ii) Pulangan atas saham.
- dalam bentuk syer bonus, dividen dan keuntungan modal.

Contoh Pengiraan Pulangan Daripada Bidang Pelaburan.

Kes Puan Salmi memiliki 5000 8% syer keutamaan bernilai RM 2.00 seunit. 5000 syer biasa bernilai RM 1.00, dan RM 3000 debentur pada kadar faedah 6% dalam Syarikat ABC Bhd. Bagi tahun berakhir 31 Disember, 2003, syarikat itu telah mengistiharkan pembayaran dividen 12 % terhadap syer biasa.

Kirakan jumlah pendapatan Puan Salmi daripada pelaburannya pada tahun 2003.

Cara Pengiraan :

- i). Pendapatan dari syer keutamaan.

$$5000 \times \text{RM } 2.00 \times 0.08 = \text{RM } 800.00$$
- ii) Pendapatan dari syer biasa.

$$5000 \times \text{RM } 1.00 \times 0.12 = \text{RM } 600.00$$
- iii) Pendapatan dari Debentur.

$$\text{RM } 3000 \times 0.06 = \text{RM } 180.00$$
- iv) Jumlah Pendapatan.

$$\text{RM } 800.00 + \text{RM } 600.00 + \text{RM } 180.00 = \text{RM } 1580.00$$

i. Peranan Bursa Saham Kuala Lumpur (BSKL).

- 1. Mewujudkan peluang pasaran bagi saham.
 – BSKL menyediakan tempat untuk memudahkan pelabur menjalankan urusaniaga syer.
- 2. Menyebarkan maklumat kewangan syarikat kepada orang lain. - melalui media massa tentang kedudukan kewangan sesebuah syarikat.
- 3. Melindungi kepentingan para pelabur.
 dengan cara :-
 - mengenakan syarat-syarat penyeneraian yang ketat.
 - mewajibkan broker menyumbang wang tertentu kepada Tabung Jaminan Setia untuk dibayar pampasan kepada para pelabur yang tertipu.
 - mewajibkan semua syarikat awam menerbitkan maklumat tentang operasi, prestasi keuntungan untuk pengetahuan para pelabur.
- 4. Menjalankan urusaniaga saham.
 - untuk memudahkan pelabur menjual syer dan perolehi Wang tunai pada bila-bila masa.
- 5. Membantu mengumpulkan modal daripada orang ramai untuk pembangunan negara.
- 6. Menimbulkan minat melabur di kalangan orang ramai dengan menganjurkan pelbagai program.

Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Harga Saham.

- 1. Keadaan ekonomi Negara.
 - Jika ekonomi kukuh, pelaburan meningkat, maka harga Saham naik dan sebaliknya.
- 2. Keadaan Politik.
 - Jika politik stabil, pelaburan meningkat, harga saham naik dan sebaliknya.
- 3. Aktiviti Spekulasi.

-Spekulator yang membeli dan menjual syer akan
Mempengaruhi turun naik harga syer.

4. Kualiti Pengurusan dan Prospek Syarikat.
- Syarikat yang mempunyai pengurusan yang cekap
menyebabkan harga saham naik dan sebaliknya.
5. Dasar kewangan dan kadar faedah yang dilaksanakan oleh BNM.
- Jika kerajaan menggalakkan penawaran wang di
pasaran, maka BNM akan mengurangkan kadar faedah
pinjaman.
- Ini menggalakkan orang ramai meminjam untuk membuat
pelaburan. Maka harga saham meningkat dan sebaliknya.

Cara Membeli dan Menjual Saham.

1. Bagi saham yang tidak disenaraikan di BSKL ialah melalui broker saham.
2. Bagi menjual saham tersenarai di BSKL seperti berikut :
 - (i). Penjual hubungi broker untuk memberitahu butir-butir saham yang
hendak dijual.
 - (ii). Broker menghantar maklumat tersebut di bilik padanan di BSKL.
 - (iii). Tawaran tersebut dipadankan dengan senarai pembeli sedia ada.
Jika wujud persetujuan antara pembeli dengan penjual maka
Urusniaga berlaku.

a. Unit Amanah.

- Sejenis pelaburan yang mengumpul wang dari orang ramai.
- Diuruskan oleh pengurus professional.
- Sesuai untuk pelabur-pelabur kecil.
- Risiko kerugian rendah.
- Pelaburan Unit Amanah terdiri daripada Amanah Saham, Amanah Harta tanah dan Gilts.

PANDUAN AM MELABUR.

1. Pelabur perlu mendapat maklumat lengkap tentang bidang pelaburan yang ingin diceburi.
2. Pastikan keuntungan maksimum boleh diperolehi samada melalui kadar faedah, dividen dan
keuntungan ke atas modal.
3. Mengambil kira risiko dalam pelaburan. Jika pelabur kurang mahir, boleh melabur dalam
pelaburan yang kurang risiko
dan sebaliknya.
4. Modal sedia ada. Sekiranya pelabur bermodal kecil sesuai
melabur dalam pelaburan berisiko rendah seperti Unit Amanah
atau di bank.
5. Kecairan ialah sesuatu aset mudah ditukar kebentuk wang
tunai.
Contoh : aset mudah cair – simpanan di bank.
aset tidak mudah cair – harta tanah.