



Permata Niaga

“Jika anda mahu merealisasikan impian, “belajar” bagaimana agar impian tersebut dapat dicapai, “lakukan” dengan segera. Kejayaan luar biasa akan menjadi milik anda”.

- Tan Sri Anthony Francis Fernandes (Tony Fernandes) -

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://pranataharri.blogspot.com/2012/01/biografi-tony-hernandes.html#ixzz4FF9CAyBm>, capaian pada 23 Julai 2016)

BAB

1

TUJUAN PERNIAGAAN DAN PEMILIKAN PERNIAGAAN

PREVIU

Adakah anda tahu bagaimana sesebuah negara dapat mencapai kestabilan ekonomi?

Ukuran paling mudah yang digunakan pada masa kini ialah mengukur keupayaan negara dan rakyat untuk menjanakan pendapatan dalam bentuk kewangan.

Di Malaysia, menceburi bidang perniagaan merupakan salah satu cara paling berkesan untuk menjanakan pendapatan yang lumayan dan mengubah sosioekonomi diri, keluarga atau masyarakat. Perniagaan ialah salah satu aktiviti penting yang menjanakan ekonomi individu dan juga negara. Aktiviti perniagaan terbahagi kepada barang dan perkhidmatan.

Dalam bab ini, anda akan mengenal pasti pelbagai organisasi perniagaan yang wujud dan cara perniagaan dapat menyumbang kepada kesejahteraan negara. Anda juga akan mempelajari aspek pengurusan, pemilikan dan klasifikasi perniagaan di Malaysia.

KATA KUNCI

- Tujuan perniagaan
- Bentuk pemilikan
- Francais
- Usaha sama
- Klasifikasi perniagaan
- Skala perniagaan
- Barang dan perkhidmatan
- Perkembangan perniagaan

Standard Pembelajaran

Selepas mempelajari bab ini, murid boleh:

- 1 menerangkan tujuan perniagaan
- 2 membezakan setiap bentuk pemilikan perniagaan secara milikan tunggal, perkongsian, syarikat sendirian berhad atau berhad, koperasi dan kerajaan
- 3 mengklasifikasikan perniagaan mengikut saiz kecil, sederhana dan besar
- 4 menerangkan skala perniagaan berdasarkan kriteria tempatan, zon dan kebangsaan
- 5 menjelaskan sesuatu perniagaan berdasarkan penawaran barang dan perkhidmatannya, pemilikan, saiz dan skala serta klasifikasinya
- 6 membezakan perkembangan perniagaan dalam sektor utama, kedua dan ketiga

Tujuan perniagaan dan pemilikan perniagaan

Tujuan perniagaan

Perkembangan sektor perniagaan di Malaysia

Bentuk pemilikan perniagaan

- Milikan tunggal
- Perkongsian
- Syarikat berhad
- Koperasi

Perkaitan antara penawaran barang dan perkhidmatan, bentuk pemilikan, klasifikasi dan skala perniagaan

Bentuk-bentuk Perniagaan Lain

- Francais
- Usaha sama

Skala perniagaan

Klasifikasi perniagaan

- Saiz perniagaan
- Sektor perniagaan

1.0 Pengenalan

Perniagaan ialah **aktiviti yang melibatkan urus niaga jual beli barang atau perkhidmatan antara penjual dengan pembeli bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna**. Aktiviti perniagaan melibatkan pertukaran nilai antara penjual dengan pembeli bagi membolehkan penjual memperoleh keuntungan. Keuntungan yang diperoleh boleh dilaburkan semula untuk memajukan cabang perniagaan. Sebagai peniaga yang beretika, sebahagian kecil keuntungan boleh digunakan untuk memenuhi tanggungjawab kepada masyarakat.

Setiap perniagaan dalam pasaran bertanggungjawab untuk menghasilkan barang atau perkhidmatan bagi memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat. Perniagaan juga turut bertanggungjawab untuk membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat dengan menyediakan peluang pekerjaan. Selain itu, perniagaan juga bertanggungjawab untuk menjalankan tanggungjawab sosial korporat (CSR) seperti melindungi alam sekitar dan meningkatkan infrastruktur setempat.

1.0.1 | Konsep Asas Perniagaan

Konsep asas perniagaan merupakan perkara utama dan asas yang membolehkan wujudnya proses urus niaga antara penjual dengan pembeli. Setiap asas yang terdapat dalam perniagaan mempunyai perkaitan antara satu sama lain. Konsep asas perniagaan merangkumi **enam komponen** utama seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 1.1 yang berikut:



Rajah 1.1 Konsep asas perniagaan



Cintai Negara

Bidang perniagaan merupakan suatu bidang yang perlu menjadi pilihan pertama rakyat bagi membantu mengukuhkan ekonomi diri, keluarga dan negara.



EMK

Arahan:

Bincangkan dalam kumpulan.

Soalan:

Berikan pendapat anda berkaitan dengan kepentingan konsep asas perniagaan kepada setiap organisasi perniagaan.



Minda Kreatif

Jelaskan kaedah yang boleh digunakan oleh seseorang peniaga bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna yang tidak terhad.

(a) Barang dan Perkhidmatan

Secara umumnya, kombinasi barang dan perkhidmatan dikenali sebagai produk. Barang dan perkhidmatan ini disediakan dan ditawarkan bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna.

Barang ialah **sesuatu yang mempunyai bentuk fizikal**. Barang merupakan objek yang dapat dilihat serta disentuh.

Perkhidmatan ialah **aktiviti yang memberikan faedah kepada pengguna dan peniaga**. Perkhidmatan tidak mempunyai bentuk fizikal secara khusus dan disalurkan terus kepada pengguna oleh peniaga yang menyediakan perkhidmatan tersebut.

Contoh

Barang: perabot, makanan dan pakaian

Perkhidmatan: pengangkutan, insurans dan pelancongan



Celik Kewangan

Untuk menjadi pengguna dan usahawan yang bijak, setiap individu perlu berupaya untuk memahami perkara yang berikut:

- nilai wang
- kepentingan wang
- pengurusan wang

(b) Memuaskan Keperluan dan Kehendak Pengguna

Keperluan ialah **sesuatu yang diperlukan oleh manusia untuk meneruskan kehidupan**. Keperluan adalah terhad dan mudah dipuaskan serta sama bagi semua individu.

Kehendak pula ialah **keinginan manusia untuk hidup dengan lebih selesa**. Kehendak tidak terhad dan sukar dipuaskan serta berbeza antara individu.

Peniaga perlu menawarkan barang dan perkhidmatan yang dapat memenuhi dan memuaskan keperluan dan kehendak manusia jika mereka mahu memajukan perniagaan.



Gambar foto 1.1 Keperluan



Gambar foto 1.2 Kehendak

(c) Pertukaran Nilai

Pertukaran nilai merupakan **aktiviti urus niaga yang melibatkan tindakan pembeli memberikan sesuatu yang bernilai (wang) kepada penjual sebagai balasan kepada produk yang diperoleh**. Urus niaga akan berlaku sekiranya wujud persetujuan antara penjual dengan pembeli tentang harga yang ditetapkan.

(d) Keuntungan Perniagaan

Keuntungan ialah **lebih hasil jualan setelah ditolak semua kos yang terlibat**. Contoh kos-kos yang terlibat ialah kos pengeluaran dan kos operasi.

$$\text{Keuntungan} = \text{Jumlah jualan} - \text{Jumlah kos}$$

Tahap keuntungan yang diperoleh sesebuah perniagaan boleh dijadikan petunjuk jika perniagaan itu berjaya dan mampu bersaing di pasaran. Pada masa yang sama, keuntungan akan melambangkan imej dan kecemerlangan sesebuah perniagaan.

Apabila sesebuah perniagaan telah berjaya memaksimumkan keuntungan seperti yang telah ditetapkan, perniagaan tersebut bertanggungjawab untuk menyumbang semula sebahagian daripada keuntungan kepada masyarakat setempat.

(e) Penjual dan Pembeli

Penjual ialah **individu yang menawarkan barang atau perkhidmatan**. Pembeli pula ialah **pihak yang memerlukan atau menghendaki barang atau perkhidmatan tersebut**. Peniaga dan pembeli melakukan urus niaga di pasaran.

Urus niaga berlaku apabila peniaga dan pembeli setuju dengan masa, harga, kuantiti serta tempat barang atau perkhidmatan tersebut dibekalkan.

(f) Kontrak Perniagaan

Kontrak ialah **perjanjian yang dimeterai oleh dua atau lebih individu**. Pihak-pihak tersebut akan terikat secara sah kepada perjanjian yang telah dipersetujui.

Kontrak dikuatkuasakan melalui Akta Kontrak 1950. Contoh kontrak perniagaan ialah kontrak jual beli barang dan kontrak sewa beli. Kontrak perniagaan berperanan untuk melindungi pengguna dalam urusan perniagaan.



Arahan:

Dapatkan maklumat melalui kaedah sumbang saran.

Soalan:

- 1 Bincangkan peranan penjual dan pembeli dalam memacu pertumbuhan perniagaan secara keseluruhan di Malaysia.
- 2 Nyatakan sumbangan yang boleh diberikan oleh peniaga kepada masyarakat.



Buletin Keusahawanan

Akta Kawalan Harga dan Anti Pencatutan 2011

Akta ini berfungsi untuk melindungi pengguna dan memastikan bahawa peniaga berniaga secara jujur tanpa menaikkan harga barang atau perkhidmatan secara sesuka hati.



QR Code

Akta Kontrak 1950

<http://www.docfoc.com/akta-kontrak-1950-act-136>



1 AZAM

- Program 1AZAM merupakan salah satu usaha atau inisiatif kerajaan dalam melahirkan usahawan dan mengeluarkan rakyat daripada kepompong kemiskinan.
- Antara program yang terdapat dalam program 1AZAM adalah seperti yang berikut:
 - **AZAM KERJA**
Memberi kemahiran tambahan bagi meningkatkan produktiviti dan kemahiran
 - **AZAM TANI**
Menyediakan peluang menjana pendapatan melalui aktiviti pertanian
 - **AZAM NIAGA**
Menyediakan peluang menjana pendapatan melalui aktiviti perniagaan secara kecil-kecilan dengan kemudahan latihan dan kredit mikro
 - **AZAM KHIDMAT**
Menyediakan peluang untuk menjana pendapatan melalui aktiviti perkhidmatan

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://www.kpwkm.gov.my/nkra/1azam>)

1.0.2 | Aktiviti Perniagaan

Aktiviti perniagaan dapat dibahagikan kepada aktiviti berasaskan barang dan perkhidmatan.

(a) Aktiviti Berasaskan Barang

Aktiviti berasaskan barang melibatkan penggunaan faktor-faktor pengeluaran untuk menghasilkan barang fizikal. Contohnya, kilang perabot menghasilkan perabot seperti meja, kerusi dan kabinet untuk dijual kepada individu, organisasi dan kedai perabot.



 Gambar foto 1.3 Kilang perabot

(b) Aktiviti Berasaskan Perkhidmatan

Aktiviti berasaskan perkhidmatan melibatkan penawaran barang tidak nyata yang dapat memberikan keselesaan, kepuasan dan kecekapan kepada pengguna. Contohnya, pendidikan merupakan aktiviti perkhidmatan yang menawarkan pembangunan modal insan dari aspek mental dan fizikal. Perkhidmatan ini melibatkan sektor awam dan sektor swasta.



 Gambar foto 1.4 Perkhidmatan pendidikan



Gerak Minda 1.0

SOALAN STRUKTUR

Arahan: *Jawab semua soalan.*

1 Senaraikan **empat** komponen utama dalam konsep asas perniagaan.

- (a) _____
- (b) _____
- (c) _____
- (d) _____

2 Kenal pasti aktiviti yang dijalankan oleh perniagaan yang berikut:

Jenis perniagaan	Aktiviti yang dijalankan
Agensi Pelancongan	
Percetakan	
Kedai Dobi	
Kilang Kopi	

3 Nyatakan **lima** kepentingan konsep asas perniagaan kepada bakal usahawan.

- (a) _____
- (b) _____
- (c) _____
- (d) _____
- (e) _____

4 Berikan **dua** perbezaan antara keperluan dengan kehendak dalam perniagaan.

Keperluan	Kehendak
(a)	(c)
(b)	(d)

5 Senaraikan **empat** contoh aktiviti perniagaan yang boleh diceburi dengan modal yang kecil.

- (a) _____
- (b) _____
- (c) _____
- (d) _____





SOALAN ESEI



Arahan: *Jawab semua soalan.*

1	Hotel Haiwan Peliharaan Sarah	Kedai Haiwan Peliharaan Preety
	Menjalankan perniagaan penjagaan sementara untuk haiwan kesayangan	Menjual barang keperluan haiwan peliharaan seperti makanan, pakaian, syampu dan permainan

- (a) Bandingkan **dua** perniagaan tersebut dari aspek aktiviti perniagaan yang dijalankan.
- (b) Pada pendapat anda, adakah kedua-dua perniagaan tersebut beroperasi dengan konsep asas perniagaan yang sama? Bincangkan.
- 2 (a) Pilih **satu** barang kegunaan harian. Bagaimanakah konsep asas dalam perniagaan membolehkan barang tersebut dinikmati oleh pengguna?
- (b) Gambar foto yang berikut berkaitan dengan aktiviti perniagaan. Berdasarkan Gambar foto A dan Gambar foto B, terangkan aktiviti perniagaan yang dijalankan.

Gambar foto A



Gambar foto B



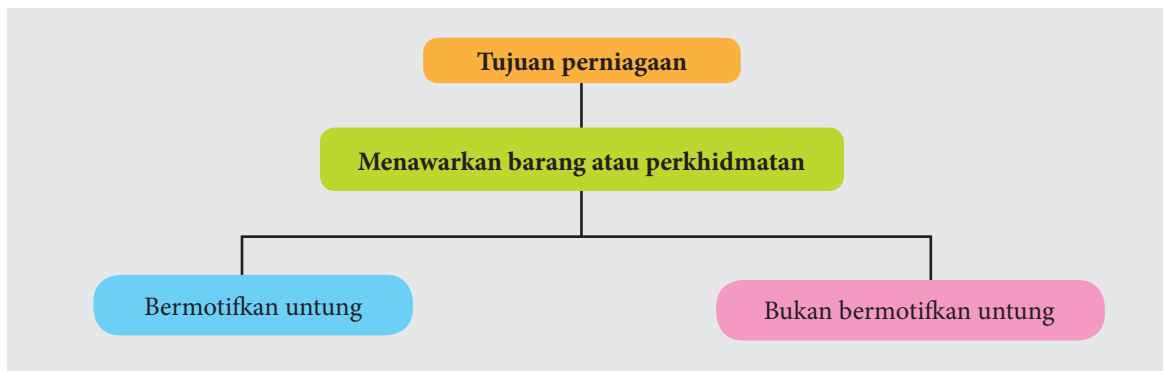
- 3 Jelaskan bagaimanakah seseorang usahawan yang kreatif dan inovatif berupaya menjadikan keperluan dan kehendak manusia sebagai suatu perniagaan?
- 4 Huraikan kaitan yang wujud antara konsep asas perniagaan dengan aktiviti perniagaan berasaskan barang dan perkhidmatan.

1.1 Tujuan Perniagaan

Menawarkan Barang dan Perkhidmatan

Tujuan perniagaan adalah untuk menawarkan barang atau perkhidmatan oleh seseorang peniaga atau organisasi kepada pembeli. Hal ini melibatkan aktiviti pembayaran atau pertukaran wang untuk mendapatkan barang atau perkhidmatan yang dikehendaki oleh pembeli atau pengguna.

Tujuan perniagaan ditunjukkan dalam Rajah 1.2 yang berikut:



Rajah 1.2 Tujuan perniagaan

Terdapat pelbagai jenis perniagaan wujud untuk memenuhi keperluan dan kehendak individu yang pelbagai.

Jadual 1.1 Contoh barang dan perkhidmatan yang ditawarkan

Barang	Perkhidmatan	Keperluan/kehendak	Perniagaan
Nasi lemak	Servis hidangan	Makanan – keperluan asas	Gerai makanan
Baju	Menjahit pakaian	Pakaian baharu	Kedai jahit
Produk kecantikan	Rawatan muka	Ingin kelihatan cantik	Salun kecantikan



Cintai Negara

Setiap perniagaan perlu didaftarkan mengikut prosedur yang betul dengan berlandaskan undang-undang yang telah ditetapkan. Hal ini bagi melindungi semua pihak termasuk pengguna dan perniagaan itu sendiri.



Minda Kreatif

Jelaskan aktiviti perniagaan yang boleh diceburi oleh bakal usahawan yang tidak mempunyai pengalaman dalam bidang perniagaan.



Fikirkan barang dan perkhidmatan yang anda perlukan atau inginkan dalam minggu ini.

Barang

Barang ialah item yang dapat dilihat, disentuh atau dipegang. Barang terhasil daripada aktiviti pengeluaran untuk memenuhi keperluan dan kehendak manusia.



Cintai Negara

Kempen Belilah Barangan Buatan Malaysia

Setiap rakyat Malaysia perlu menyokong produk keluaran Malaysia bagi membantu memperkukuh ekonomi negara dan usahawan muda.



 Gambar foto 1.5 Makanan



 Gambar foto 1.6 Telefon pintar

Perkhidmatan

Perkhidmatan ialah aktiviti yang dilakukan oleh seseorang atau sekumpulan individu yang memberi manfaat kepada orang lain. Antara aktiviti yang terlibat adalah menyumbangkan tenaga fizikal dan mental, kemahiran, kepakaran dan pengalaman. Perkhidmatan tiada bentuk fizikal. Pembekal perkhidmatan boleh terlibat dalam aktiviti perniagaan tanpa menyediakan stok.



Celik Kewangan

Harga yang ditawarkan oleh perniagaan perlu kompetitif bagi memastikan semua peringkat pengguna berkemampuan untuk membelinya.



 Gambar foto 1.7 Perubatan

**Jom
Cuba!**

Senaraikan barang buatan Malaysia dan barang import yang telah anda gunakan dalam minggu ini. Bandingkan senarai tersebut dengan rakan anda. Siapakah yang lebih patriotik?

Gabungan Barang dan Perkhidmatan

Terdapat juga perniagaan yang menawarkan kedua-dua barang dan perkhidmatan kepada pelanggan.

Contoh

Jika anda berkunjung ke kedai kopi, anda dapat membeli barang fizikal, iaitu roti dan kopi, di samping menerima perkhidmatan dalam bentuk layanan yang diberikan oleh pelayan di premis tersebut.

(a) Organisasi Bermotifkan Untung (OBU)

Organisasi bermotifkan untung terlibat secara langsung dalam aktiviti pengeluaran dan penjualan barang dan perkhidmatan dengan objektif utama, iaitu untuk mendapatkan keuntungan. Organisasi ini menawarkan barang dan perkhidmatan yang diperlukan dan diminta oleh pengguna.

Jakel Trading Sdn. Bhd. merupakan contoh organisasi yang berjaya membantu melahirkan ramai usahawan muda dalam industri tekstil di Malaysia.



 Gambar foto 1.8 Perniagaan tekstil

Jom Cuba!

Sebagai bakal usahawan, pilih seorang tokoh perniagaan yang anda kenali. Kemudian, kenal pasti ciri-ciri usahawan yang dimiliki oleh usahawan tersebut yang dapat dicontohi serta meningkatkan semangat anda untuk menjadi usahawan yang berjaya pada masa hadapan.



Buletin Keusahawanan



Datuk Haji Mohamed Faroz bin Mohamed Jakel

Legasi Jakel Trading Sdn. Bhd. yang diasaskan oleh Allahyarham Mohamed Jakel bin Ahmad telah berjaya membuktikan bahawa setiap kejayaan memerlukan pengorbanan dan semangat juang yang tinggi. Kejayaan yang dicapai tersebut telah diteruskan melalui kebolehan dan kebijaksanaan yang dimiliki oleh Datuk Faroz dengan membawa Jakel Trading Sdn. Bhd. ke tahap yang dikagumi dan lebih berdaya saing. Setiap cabaran dan dugaan yang diterima selama ini dijadikan kayu pengukur untuk terus berjuang dan membantu melahirkan lebih ramai usahawan untuk lebih berjaya.



Cintai Negara

Rakyat Malaysia perlu bersatu membantu semua insan yang kurang bernasib baik untuk bersama-sama menikmati hidup yang lebih baik.



Buletin Keusahawanan

Tanggungjawab Sosial Korporat
(Corporate Social Responsibility – CSR)



Perkhidmatan 'extra miles' adalah satu program tanggungjawab sosial korporat Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN). Telefon bimbit dibekalkan kepada *Community Care Officer* (CCO) LHDNM bagi memudahkan semua pembayar cukai mendapat perkhidmatan secara terus daripada CCO.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang [http://lampiran.hasil.gov.my/pdf/pdfam/Tanggungjawab Sosial Korporat](http://lampiran.hasil.gov.my/pdf/pdfam/Tanggungjawab_Sosial_Korporat))




Minda Kreatif

Jelaskan cara organisasi bukan bermotifkan untung memperoleh dana bagi menjalankan aktivitinya.

(i) Kepentingan Keuntungan kepada Perniagaan

Keuntungan digunakan untuk mengukur tahap prestasi dan menentukan hala tuju sesebuah perniagaan. Keuntungan juga penting untuk mengembangkan dan memastikan kelangsungan perniagaan. Tahap keuntungan melambangkan imej perniagaan. Imej yang tinggi memudahkan pemilik untuk menarik pelaburan baharu. Di samping itu, keuntungan juga membolehkan sesuatu organisasi perniagaan menjalankan tanggungjawab sosial dengan menyumbangkan keuntungan semula kepada masyarakat seperti membina tempat rekreasi.



 Gambar foto 1.9 Pemaju membina tempat rekreasi

(b) Organisasi Bukan Bermotifkan Untung (OBBU)

Organisasi bukan bermotifkan untung ialah organisasi yang memenuhi keperluan awam dalam pelbagai bidang termasuk bidang pendidikan, keagamaan, sosial dan budaya. Organisasi ini menyediakan barang dan perkhidmatan untuk membantu golongan kurang berkemampuan, miskin tegar, gelandangan, orang kelainan upaya, warga tua yang terabai dan melindungi haiwan yang terbiar.

Contoh

Organisasi bukan bermotifkan untung



**LOVE
ALL LIFE**

Malaysian National Animal Welfare Foundation

Yayasan Kebajikan Haiwan Kebangsaan Malaysia
(MNAWF)

(i) Matlamat Penubuhan Organisasi

Organisasi bukan bermotifkan untung (OBBU) bermatlamat untuk meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan kemasyarakatan. OBBU juga menyediakan ruang dan peluang untuk semua golongan melibatkan diri dalam aktiviti yang boleh membangunkan masyarakat kurang berkemampuan. Contohnya, Persatuan Pengguna dan Rumah Anak Yatim.

Pada masa yang sama, OBBU turut membantu golongan yang kurang berkemampuan untuk mendapatkan perkhidmatan seperti perlindungan, pendidikan, rawatan dan kaunseling.

OBBU juga memastikan nasib setiap insan yang memerlukan bantuan terus terbela dan terpelihara demi menjamin masa depan yang lebih baik.



 **Gambar foto 1.10** Rumah Anak Yatim

(ii) Kaedah Perniagaan bagi Organisasi Bukan Bermotifkan Untung

Terdapat beberapa kaedah yang boleh digunakan oleh organisasi bukan bermotifkan untung untuk menjalankan perniagaan, iaitu secara percuma, jualan pada harga kos dan jualan pada harga di bawah kos.

• Secara Percuma

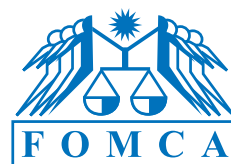
Sesetengah barang dan perkhidmatan yang disediakan secara percuma oleh organisasi bukan bermotifkan untung. Barang dan perkhidmatan ini selalunya disediakan oleh kerajaan atau pertubuhan bukan kerajaan (NGO).



EMK

Arahan:

Dapatkan maklumat tentang organisasi yang berikut daripada laman sesawangnya.



- Gabungan Persatuan-Persatuan Pengguna Malaysia (FOMCA)



MAKNA
Majlis Kanser Nasional
National Cancer Council

A Meaning to Life

- Majlis Kanser Nasional (MAKNA)

Soalan:

Kenal pasti jenis organisasi bukan bermotifkan untung dan aktiviti yang dijalankan oleh organisasi tersebut.



Celik Kewangan

Setiap pengguna perlu bijak menguruskan kewangan termasuk menyediakan tabung khas bagi tujuan untuk membantu golongan yang memerlukan.



QR Code

Klinik 1Malaysia

<http://pmr.penerangan.gov.my/index.php/1malaysia/7816-klinik-1malaysia.html>

Contoh



Menyediakan bantuan perubatan serta barang keperluan harian secara percuma apabila berlaku bencana alam seperti gempa bumi atau banjir.

- **Jualan Pada Harga Kos**
Terdapat juga barang dan perkhidmatan yang ditawarkan pada harga kos. Jualan pada harga kos bermakna **tiada sebarang keuntungan diperoleh oleh penjual**.

Harga yang dikenakan hanya mencukupi untuk menanggung kos jualan barang atau perkhidmatan yang ditawarkan.



Minda Kreatif

Jelaskan kelebihan dan kekurangan perniagaan yang melakukan aktiviti jualan pada harga kos.



Gambar foto 1.11 Peserta bengkel di pusat kulineri dibekalkan bahan pada harga kos



Gambar foto 1.12 Tepung gandum (1 kg), iaitu barang yang mendapat subsidi daripada kerajaan

- **Jualan Pada Harga di Bawah Kos**
Barang atau perkhidmatan yang dijual di bawah harga kos bermaksud **harga yang dikenakan adalah lebih rendah berbanding dengan kos sebenar** untuk menyediakan barang atau perkhidmatan tersebut. Secara kebiasaannya, barang dan perkhidmatan ini mendapat subsidi daripada pihak kerajaan. Subsidi yang diberikan bertujuan untuk membantu rakyat yang kurang berkemampuan.

Jom Cuba!

Selain barang yang telah dinyatakan dalam gambar foto 1.12, senaraikan barang yang mendapat subsidi daripada pihak kerajaan. Kemudian, jelaskan kelebihan dan kekurangan pemberian subsidi kepada rakyat dan negara.

1.2 Bentuk Pemilikan Perniagaan

Pemilikan perniagaan merupakan **entiti sesebuah perniagaan yang dibentuk dari aspek perundangan**. Antara bentuk pemilikan perniagaan yang lazim adalah milikan tunggal, perkongsian, syarikat berhad dan koperasi. Bentuk pemilikan perniagaan boleh dikategorikan mengikut ciri-ciri dari aspek pemilik, corak kawalan dan struktur pengurusannya.



Minda Kreatif

Jelaskan perbezaan yang wujud antara setiap bentuk pemilikan dalam perniagaan.

Peta MINDA



Milikan Tunggal



Perkongsian



Koperasi



Syarikat Berhad

Rajah 1.3 Pemilikan perniagaan



Cintai Negara

Usahawan yang berjaya tidak mengutamakan keuntungan perniagaan semata-mata tetapi berusaha untuk memastikan bahawa keuntungan yang diperolehi dapat memberikan manfaat kepada masyarakat dan negara.



Buletin Keusahawanan



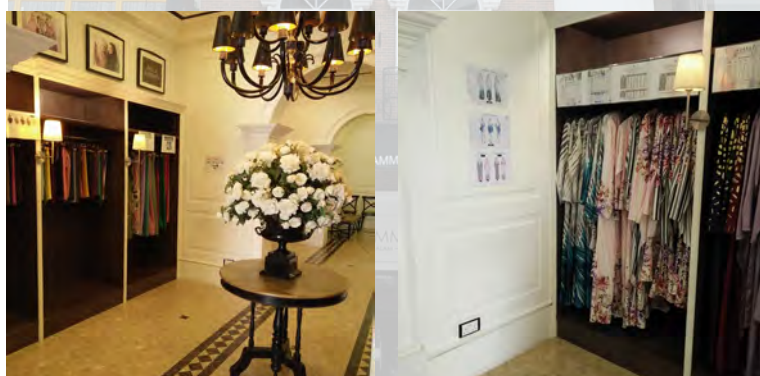
**Khalif bin Samsuddin
@ Carl Samsuddin**

Pengasas Butik Bella Ammara dan beberapa perniagaan lain. Keberanian beliau untuk mengubah nasib diri dengan menceburi bidang perniagaan telah menjadi asas kepada kejayaan beliau pada hari ini. Kejayaan beliau bermula daripada sembilan pasang telekung pada Julai 2012 perlu dicontohi oleh generasi muda pada masa ini dengan menjadikan bidang perniagaan sebagai kerjaya pilihan utama.

(a) Milikan Tunggal

Milikan tunggal ialah **sejenis aktiviti perniagaan yang dimiliki dan dikawal sepenuhnya oleh seorang individu sahaja**. Individu yang menjalankan perniagaan milikan tunggal bertanggungjawab untuk melaburkan modal dalam perniagaan.

Sumber pembiayaan diperolehi daripada wang simpanan pemilik, pinjaman daripada saudara-mara, agensi kerajaan dan institusi kewangan. Keuntungan yang diperolehi akan dikenakan cukai pendapatan perseorangan. Milikan tunggal merupakan jenis pemilikan perniagaan yang paling popular di Malaysia.



 **Gambar foto 1.13** Perniagaan milikan tunggal

Jom Cuba!

Ali pergi ke kedai alatan sukan untuk membeli sepasang kasut bola untuk perlawanan persahabatan antara daerah. Kos belian kasut daripada pembekal oleh pemilik kedai ialah RM150.00. Harga yang ditawarkan adalah sebanyak RM250.00. Dia mendapati terdapat tawaran diskaun sebanyak 25 peratus untuk setiap item. Setiap item tertakluk kepada cukai barang dan perkhidmatan (GST) sebanyak enam peratus. Kira keuntungan yang diperolehi pemilik kedai alatan sukan tersebut.

(i) Pendaftaran Perniagaan Milikan Tunggal

Aktiviti perniagaan yang dijalankan secara milikan tunggal perlu didaftarkan di Pejabat Pendaftaran Perniagaan di Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) dalam tempoh 30 hari bermula dari tarikh memulakan perniagaan. Pendaftaran perniagaan milikan tunggal yang menjalankan perniagaan di premis tetap perlu melalui proses yang berikut:



QR Code

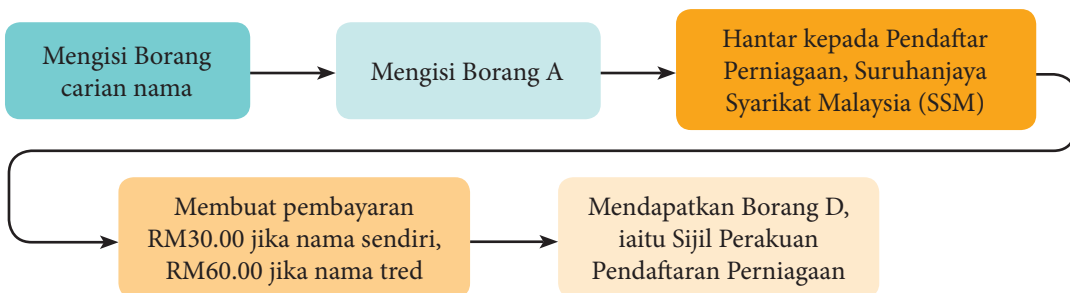
Suruhanjaya Syarikat Malaysia
<http://www.ssm.com.my>

1 Mendaftar dengan Pendaftar Perniagaan

Perniagaan boleh didaftarkan dengan menggunakan nama sendiri atau nama perniagaan. Sijil Perakuan Pendaftaran Perniagaan akan dikeluarkan dalam tempoh sejam selepas bayaran dibuat.



Gambar foto 1.14 Sijil perakuan pendaftaran perniagaan yang dikeluarkan oleh SSM



Rajah 1.4 Proses pendaftaran penubuhan perniagaan

2 Mendapatkan lesen perniagaan daripada Pihak Berkuasa Tempatan (PBT)



EMK

Bahagikan kelas kepada beberapa kumpulan kecil.

Tugasan:

Jelaskan cara atau langkah yang terlibat dalam penubuhan entiti milikan tunggal.

Langkah-langkah:

- 1 Kumpulkan semua borang yang perlu dilengkapkan.
- 2 Kumpulkan maklumat dan dokumen yang diperlukan.
- 3 Isikan borang dengan kemas dan teliti.
- 4 Serahkan dokumen kepada kumpulan lain.
- 5 Semak kekurangan yang wujud dalam dokumen yang anda terima.
- 6 Berikan komen anda.

(ii) Kelebihan dan Kekurangan Milikan Tunggal

Kelebihan dan kekurangan milikan tunggal ditunjukkan dalam Jadual 1.2 yang berikut:

Jadual 1.2 Kelebihan dan kekurangan milikan tunggal

Kelebihan	Kekurangan
Mudah ditubuhkan	Diuruskan secara berseorangan
Tidak banyak syarat dan hanya memerlukan modal kecil	Sukar untuk berkembang kerana modal kecil
Mudah diurus kerana saiznya yang kecil	Beban kerja semua ditanggung oleh pemilik
Bebas menguruskan perniagaan	Perniagaan tidak berterusan
Keputusan dibuat oleh pemilik	Risiko perniagaan ditutup jika pemilik meninggal dunia
Beban cukai rendah	Sukar berkongsi kepakaran
Pemilik hanya perlu membayar cukai individu	Pemilik menanggung liabiliti tidak terhad



Celik Kewangan



Kebijaksanaan dalam pengurusan kewangan akan membantu menjamin kestabilan kewangan pada masa hadapan.

(b) Perkongsian

Perkongsian ditakrifkan sebagai **kerjasama antara dua atau lebih individu bagi menjalankan perniagaan**. Mereka bersetuju untuk bergabung tenaga bagi menjalankan perniagaan berasaskan syarat yang dipersetujui bersama. Melalui perkongsian modal, kepakaran, pengalaman dan pengetahuan, setiap rakan kongsi dapat digabungkan untuk mengembangkan perniagaan.

Perniagaan perkongsian boleh ditubuhkan secara lisan atau bertulis. Perkongsian yang wujud tanpa perjanjian bertulis adalah tertakluk kepada peruntukan dalam Akta Perkongsian 1961.

Kebiasaannya, pihak-pihak yang terlibat akan membentuk satu persetujuan bersama dalam surat ikatan perkongsian yang merupakan perjanjian perkongsian. Syarat-syarat perkongsian akan dicatatkan dalam dokumen ini untuk mengelakkan berlaku perselisihan antara rakan kongsi.

Ahli yang terlibat dalam perniagaan secara perkongsian boleh berkongsi ilmu pengetahuan, kepakaran, kemahiran, pengalaman serta bebanan tugas. Jika terdapat rakan kongsi yang sakit atau ingin bercuti, tugasannya dapat diambil alih oleh rakan kongsi.

(i) Kandungan Perjanjian Perkongsian

Kandungan perjanjian yang terdapat dalam pemilikan perniagaan secara perkongsian termasuklah nama firma, nama semua rakan kongsi, peruntukan berkaitan dengan hak dan tanggungjawab rakan kongsi, jenis dan tempat perniagaan, nisbah pembahagian keuntungan atau kerugian, cara menjalankan perniagaan dan menamatkan perkongsian.

(ii) Ciri-ciri Perkongsian

Ciri-ciri perkongsian adalah seperti berikut:

- bilangan rakan kongsi umumnya adalah dalam lingkungan dua hingga 20 orang.
- bagi perkongsian yang melibatkan sesuatu profesion seperti peguam dan akauntan, jumlah rakan kongsi adalah tidak melebihi 50 orang.
- perniagaan yang dijalankan secara perkongsian juga tertakluk di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 (Pindaan 1978).

(iii) Jenis-jenis dan Liabiliti Rakan Kongsi

Perniagaan perkongsian mempunyai perbezaan dalam aspek jenis rakan kongsi. Jenis rakan kongsi yang wujud dalam perniagaan perkongsian ditunjukkan dalam Jadual 1.3 yang berikut:

Jadual 1.3 Jenis dan liabiliti rakan kongsi

Jenis rakan kongsi	Penerangan
Rakan kongsi berhad	Liabiliti rakan kongsi ini terhad kepada jumlah modal yang dilaburkan sahaja dan tiada kuasa pengurusan serta dibenarkan untuk memeriksa rekod dan akaun perniagaan
Rakan kongsi lelap	Menanggung liabiliti tidak terhad dan tidak aktif dalam pengurusan serta menyumbangkan modal sahaja
Rakan kongsi biasa	Menanggung liabiliti tidak terhad dan berhak menguruskan perniagaan
Rakan kongsi aktif	Menanggung liabiliti tidak terhad dan aktif dalam pengurusan serta dibayar gaji secara bulanan
Rakan kongsi nominal (namaan)	Nama digunakan sebagai rakan kongsi tanpa mengeluarkan modal dan perlu menanggung liabiliti yang tidak terhad



Cintai Negara

Setiap rakan kongsi perlu sentiasa jujur dan amanah terhadap perjanjian dalam perniagaan yang telah dibuat bagi memastikan setiap hasil yang diperolehi dapat dinikmati oleh semua pihak, termasuk pekerja, masyarakat dan negara.



Minda Kreatif

Kaji terlebih dahulu kelebihan dan kekurangan setiap jenis pemilikan sebelum anda memilih jenis yang sesuai untuk perniagaan anda.

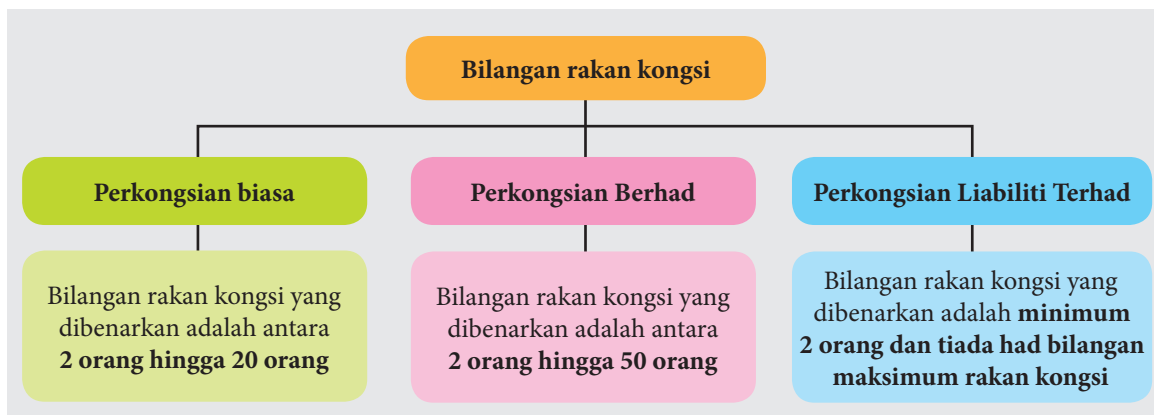
Jelaskan sebab bilangan rakan kongsi perkongsian biasa berbeza daripada perkongsian profesion.



Gambar foto 1.15 Perkongsian

(iv) Bilangan Rakan Kongsi

Bilangan rakan kongsi adalah berbeza bagi perkongsian biasa, Perkongsian Berhad dan Perkongsian Liabiliti Terhad.



Rajah 1.5 Bilangan rakan kongsi

Jadual 1.4 Kelebihan dan kekurangan perkongsian

Kelebihan	Kekurangan
Modal lebih besar Lebih banyak modal dapat dikumpulkan oleh rakan kongsi	Modal terhad Sukar untuk berkembang kerana modal masih terhad berbanding dengan syarikat berhad
Mudah ditubuhkan Tidak banyak peraturan perlu dipatuhi	Perniagaan tidak berterusan Perniagaan terubur jika rakan kongsi meninggal dunia, mufis atau wujud perselisihan faham
Berkongsi kepakaran Gabungan tenaga rakan kongsi menambahkan pengetahuan, kepakaran dan pengalaman yang diperlukan perniagaan	Liabiliti tidak terhad Aset peribadi rakan kongsi boleh digunakan untuk menjelaskan hutang perniagaan

Buletin Keusahawanan

YOUNG ENTREPRENEUR ORGANIZATION MALAYSIA

Generasi Muda Berjaya (GMB) merupakan antara platform terbaik yang menyatukan dan mengembangkan perniagaan usahawan muda daripada pelbagai kaum di Malaysia ke tahap lebih baik termasuk ke peringkat dunia.

(v) Jenis-jenis Perkongsian

Perkongsian terbahagi kepada beberapa jenis seperti berikut:

- **Perkongsian Biasa**

Dalam perkongsian biasa, semua rakan kongsi terdiri daripada rakan kongsi biasa. Rakan kongsi biasa menanggung liabiliti tidak terhad. Mereka mempunyai kuasa, tanggungjawab serta hak yang sama untuk menguruskan perniagaan.

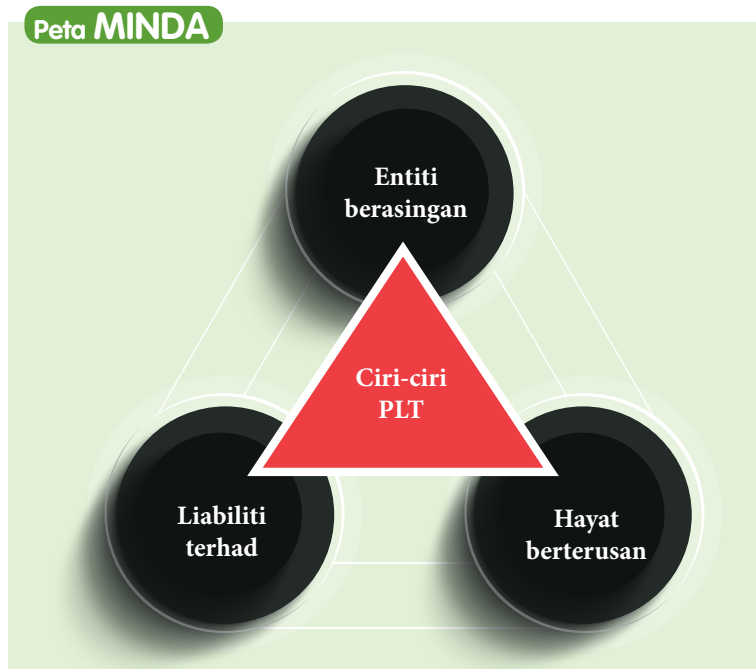
• Perkongsian Berhad

Dalam perniagaan Perkongsian Berhad, terdapat beberapa orang rakan kongsi yang mempunyai liabiliti yang terhad. Hal ini disebabkan oleh liabiliti yang ditanggung terhad setakat jumlah modal yang dilaburkan. Mereka tidak mempunyai kuasa dalam pengurusan perniagaan. Dalam Perkongsian Berhad, sekurang-kurangnya seorang rakan kongsi biasa yang menanggung semua liabiliti perniagaan dan bertanggungjawab terhadap pengurusan perniagaan. Perkongsian dibenarkan untuk memeriksa rekod dan akaun perniagaan.

• Perkongsian Liabiliti Terhad (PLT)

Perkongsian Liabiliti Terhad (PLT) merupakan **satu bentuk perniagaan alternatif yang menggabungkan ciri-ciri perkongsian dengan syarikat sendirian berhad**. PLT telah diperkenalkan oleh Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) pada tahun 2013 di bawah Akta Perkongsian Liabiliti Terhad 2012.

Ciri-ciri perkongsian liabiliti terhad (PLT) adalah seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 1.6 yang berikut:



Rajah 1.6 Ciri-ciri PLT



Celik Kewangan

Perkongsian modal atau premis perniagaan akan membantu mengurangkan kos serta meningkatkan keuntungan perniagaan.



QR Code

Perkongsian Liabiliti Terhad (PLT)

<https://www.ssm.com.my>



Senaraikan perniagaan Perkongsian Liabiliti Terhad yang wujud di kawasan anda.

**Minda Kreatif**

Senaraikan negara yang mempunyai bentuk pemilikan jenis Perkongsian Liabiliti Terhad.

**EMK****Arahan:**

Bincangkan dalam kumpulan. Kemudian bentangkan dalam kelas.

Soalan:

- 1 Jelaskan cara mengatasi kekurangan yang wujud dalam bentuk pemilikan secara perkongsian.
- 2 Jelaskan undang-undang yang perlu dipatuhi oleh perniagaan yang dijalankan secara perkongsian.

**Minda Kreatif**

Jelaskan perbezaan yang wujud antara Perkongsian Liabiliti Terhad dengan syarikat dan milikan tunggal.

– **entiti berasingan**

Pemilik dan perniagaan dalam PLT merupakan dua pihak yang berbeza. Perniagaan dalam PLT mempunyai hak menyaman, didakwa, memperoleh dan melupuskan harta.

– **liabiliti terhad**

Semua rakan kongsi mempunyai tanggungan terhad setakat modal yang dilaburkan sahaja dan tidak melibatkan harta peribadi pemilik.

– **hayat berterusan**

Setiap perubahan yang berlaku dalam perkongsian PLT tidak akan menjejaskan kewujudan, hak atau liabiliti PLT. Contohnya, jika salah seorang rakan kongsi meninggal dunia, kurang siuman atau mufliis, perniagaan masih boleh meneruskan operasinya seperti biasa.

Kelebihan Perkongsian Liabiliti Terhad kepada pemilik adalah seperti berikut:

– **entiti berasingan**

Rakan kongsi bebas daripada tindakan undang-undang yang dikenakan terhadap syarikat.

– **fleksibiliti perniagaan**

Rakan kongsi boleh meletakkan syarat-syarat tambahan menurut perjanjian perkongsian.

– **liabiliti terhad**

Aset peribadi semua rakan kongsi dalam PLT dilindungi sekiranya perniagaan mufliis.

– **penjimatan kos**

PLT tidak tertakluk kepada sistem audit dan pematuhan pada undang-undang berkanun. Selain itu, tiada had bilangan maksimum rakan kongsi atau keperluan modal minimum.

Contoh

Contoh syarikat yang terlibat dengan Perkongsian Liabiliti Terhad adalah seperti berikut:

- 1 Teguh Jaya PLT
- 2 Jati Diri PLT
- 3 Seri Cahaya PLT
- 4 Che Rose PLT
- 5 Senang Hati PLT

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang http://www.hasil.gov.my/pdf/pdfam/KU_3_2014.pdf)

(vi) Tanggungjawab rakan kongsi

Setiap rakan kongsi dalam perniagaan bertanggungjawab untuk menjalankan peranan masing-masing seperti berikut:

- menjaga kepentingan rakan kongsi lain
- melindungi rahsia perniagaan termasuk rahsia kewangan, maklumat perniagaan dan akaun perniagaan
- mencari peluang dan sumber tambahan bagi memajukan perniagaan yang dijalankan
- memberikan idea dan pendapat bagi menyelesaikan setiap masalah yang timbul

(c) Syarikat Berhad

Syarikat Berhad merupakan **entiti yang didaftarkan secara sah** dengan SSM dan tertakluk di bawah Akta Syarikat 1965. Syarikat Berhad **ditubuhkan oleh sekumpulan individu bagi tujuan menjalankan aktiviti perniagaan.**

Keanggotaan Syarikat Berhad terdiri daripada ahli lembaga pengarah dan pemegang saham.

Ahli Lembaga Pengarah

- 1 Ahli lembaga pengarah yang paling kanan akan dilantik sebagai pengarah urusan syarikat.
- 2 Ahli lembaga yang lain terdiri daripada pengarah eksekutif yang menetapkan pelbagai polisi dan membuat keputusan-keputusan berkaitan dengan perniagaan.

Pemegang saham

- 1 Pemegang saham merupakan **pihak yang memegang kepentingan dalam bentuk milikan saham.**
- 2 Antara hak pemegang saham dalam sesebuah syarikat adalah seperti yang berikut:
 - (a) mengundi dalam mesyuarat agung tahunan
 - (b) mendengar dan memberikan pendapat tentang laporan tahunan aktiviti dan laporan kewangan syarikat
 - (c) mempersoalkan polisi syarikat jika difikirkan perlu
 - (d) mengundi untuk meluluskan atau menolak setiap cadangan yang dibawa oleh ahli lembaga pengarah
 - (e) mengundi untuk melantik ahli lembaga pengarah



Cintai Negara

Tindakan mengelakkan unsur negatif dalam menjalankan perniagaan termasuk penipuan dan rasuah akan menjadikan sesebuah perniagaan lebih berjaya.



Istilah Perniagaan

Entiti (entity):
Sesuatu yang diwujudkan atas tujuan tertentu.



Buletin Keusahawanan

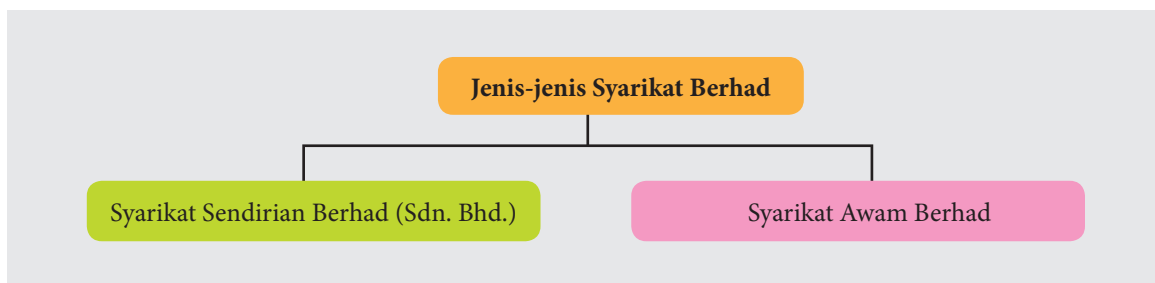


Sime Darby Berhad merupakan contoh Syarikat Berhad yang berjaya dan kukuh di Malaysia. Kejayaan Sime Darby Berhad telah membantu negara dalam pelbagai aspek termasuk mengurangkan kadar pengangguran dan mengukuhkan ekonomi Malaysia ke tahap lebih baik.



Senaraikan beberapa Syarikat Berhad yang wujud di Malaysia.

Syarikat Berhad di Malaysia dibahagikan kepada dua jenis seperti yang telah termaktub dalam Akta Syarikat 1965. Setiap jenis syarikat mempunyai ciri-ciri tersendiri.



Rajah 1.7 Jenis-jenis Syarikat Berhad

(i) Syarikat Sendirian Berhad (Sdn. Bhd.)

Syarikat Sendirian Berhad kebiasaannya lebih kecil berbanding dengan Syarikat Awam Berhad. Pemegang saham terdiri daripada ahli keluarga atau rakan-rakan yang rapat. Syarikat Sendirian Berhad mesti memiliki sekurang-kurangnya dua orang pemegang saham dalam syarikat.

Ciri-ciri Syarikat Sdn. Bhd.

Ciri-ciri Syarikat Sdn. Bhd. adalah seperti berikut:

- tertakluk kepada Akta Syarikat 1965
- bilangan ahli yang dibenarkan adalah antara dua orang hingga 50 orang
- saham syarikat tidak boleh diurusniagakan di Bursa Malaysia
- pindah milik saham hanya boleh dilakukan dengan kebenaran ahli lembaga pengarah
- lebih mudah mendapatkan modal yang besar untuk membiayai operasi syarikat
- modal tambahan dapat diperolehi dengan menerbitkan syer
- pemegang saham juga menanggung liabiliti terhad
- sekiranya perniagaan muflis, pemegang syer hanya kehilangan modal syer yang dilaburkan
- semua harta peribadi mereka tidak akan digunakan untuk menyelesaikan hutang piutang syarikat
- pemegang saham terbesar syarikat berhak untuk mengawal setiap operasi syarikat



EMK

Arahan:

Bentangkan dalam kelas.

Soalan:

Nyatakan kandungan Akta Syarikat 1965.



Celik Kewangan

Setiap transaksi kewangan sama ada individu atau perniagaan perlu dibuat secara berhati-hati mengikut panduan dan nasihat yang dikeluarkan oleh pakar bagi mengelakkan berlakunya masalah pencerobohan privasi dan pencurian identiti.



Gambar foto 1.16 NH PRIMA INTERNATIONAL SDN. BHD. (Butik Naelofar)

Kelebihan dan Kekurangan Syarikat Sendirian Berhad

Kelebihan dan kekurangan Syarikat Sendirian Berhad ditunjukkan dalam Jadual 1.5 yang berikut:

Jadual 1.5 Kelebihan dan kekurangan Syarikat Sendirian Berhad

Kelebihan	Kekurangan
<p>Modal lebih besar Lebih banyak modal dapat dikumpulkan melalui terbitan syer</p>	<p>Penawaran syer terhad Syer hanya boleh ditawarkan kepada saudara dan rakan (Maksimum 50 orang)</p>
<p>Liabiliti terhad Jika syarikat muflis, pemegang syer hanya rugi setakat modal yang dilaburkan sahaja</p>	<p>Beban cukai yang tinggi Kadar bayaran cukai syarikat adalah tinggi</p>
<p>Hal ehwal syarikat dirahsiakan Laporan kewangan tidak perlu diumumkan kepada orang ramai</p>	<p>Syer tidak boleh dipindah milik secara bebas Pindah milik syer perlu mendapat kelulusan daripada Lembaga Pengarah</p>

Minda Kreatif

“Setiap maklumat kewangan Syarikat Sendirian Berhad dirahsiakan daripada orang awam”.
Jelaskan pernyataan ini.

Buletin Keusahawanan

Berikut merupakan contoh Syarikat Sendirian Berhad yang berjaya:





EMK

Arahan

Bentangkan dalam kelas.

Soalan:

Bandingkan ciri-ciri Syarikat Sendirian Berhad dengan Syarikat Awam Berhad.



Celik Kewangan

Pemilihan sesuatu pakej pinjaman perlu dinilai secara teliti terlebih dahulu. Penilaian perlu dibuat dari semua aspek termasuk jumlah kadar faedah, kadar pinjaman asas (BLR), kadar dasar semalaman (OPR) dan sebagainya. Penilaian ini adalah untuk memastikan setiap pinjaman yang dibuat tidak memberikan kesan negatif dan membebankan peminjam.

2 Syarikat Awam Berhad

Ciri-ciri Syarikat Awam Berhad adalah seperti berikut:

- bilangan ahli yang dibenarkan adalah antara **dua orang hingga tiada had maksimum**.
- sahamnya boleh diurusniagakan di Bursa Malaysia.
- pemegang saham asal menanggung risiko kehilangan kawalan atas syarikatnya jika terdapat pembelian saham dalam kuantiti yang besar (saham majoriti) oleh pihak tertentu dalam usaha untuk mengambil alih pengurusan syarikat daripada pemegang saham asal.



Gambar foto 1.17 CIMB Bank Berhad

Kelebihan dan Kekurangan Syarikat Awam Berhad

Kelebihan dan kekurangan Syarikat Awam Berhad ditunjukkan dalam Jadual 1.6 yang berikut:

Jadual 1.6 Kelebihan dan kekurangan Syarikat Awam Berhad

Kelebihan	Kekurangan
Modal lebih besar <ul style="list-style-type: none"> Lebih banyak modal dapat dikumpulkan kerana bilangan pemegang syer tidak terhad 	Proses penubuhan rumit <ul style="list-style-type: none"> Pelbagai borang dan peraturan perlu dipatuhi
Menikmati ekonomi bidangan <ul style="list-style-type: none"> Dapat menjalankan perniagaan besar-besaran dengan modal yang besar 	Beban cukai yang tinggi <ul style="list-style-type: none"> Kena membayar cukai syarikat
Liabiliti terhad <ul style="list-style-type: none"> Jika muflis, hanya rugi setakat modal yang dilaburkan sahaja 	Pemilik dan pengurusan yang terpisah <ul style="list-style-type: none"> Syarikat diuruskan oleh ahli lembaga pengarah Terdapat risiko penyelewengan oleh pihak pengurusan
Kewujudan kekal <ul style="list-style-type: none"> Syarikat merupakan entiti yang berasingan daripada pemilik 	Tiada kerahsiaan <ul style="list-style-type: none"> Laporan kewangan tahunan perlu diumumkan kepada orang awam

(d) Koperasi

Koperasi ialah sebuah organisasi perniagaan yang ditubuhkan oleh sekumpulan individu secara sukarela. Koperasi merupakan organisasi perniagaan yang mempunyai kepentingan yang sama bagi setiap anggotanya. Matlamat penubuhan koperasi adalah untuk melindungi kepentingan anggotanya. Koperasi juga ditubuhkan dengan konsep “milik bersama” oleh semua anggota.



 Gambar foto 1.18 Contoh Koperasi



Celik Kewangan

Harga yang ditawarkan di koperasi secara relatifnya lebih murah berbanding dengan harga yang ditawarkan dalam pasaran.



QR Code

Koperasi Permodalan Felda
Malaysia Berhad (KPF)
<http://kpf.felda.net.my>

(i) Ciri-ciri Koperasi

Ciri-ciri koperasi adalah seperti berikut:

- **melaksanakan kegiatan berkaitan dengan ekonomi untuk memenuhi keperluan anggota-anggotanya**
Koperasi menjalankan aktiviti berkaitan perniagaan bagi tujuan membantu memenuhi keperluan anggota-anggotanya. Hal ini bagi mengurangkan beban kos sara hidup dan meningkatkan ekonomi anggota-anggotanya.
- **aktiviti tidak berunsurkan politik**
Aktiviti yang dijalankan oleh koperasi tidak melibatkan unsur politik. Hal ini disebabkan oleh matlamat koperasi ialah menjaga kebajikan anggota-anggotanya semata-mata.
- **aktiviti koperasi diuruskan berdasarkan akta, peraturan dan undang-undang kecil koperasi**
Setiap aktiviti yang dijalankan oleh koperasi tertakluk pada peraturan yang dibentuk secara khusus untuk koperasi sahaja, iaitu Akta Koperasi 1993 (Pindaan 2007).



EMK

Arahan:

Bincangkan dalam kumpulan.

Soalan:

- 1 Nyatakan koperasi utama yang menaungi semua koperasi asas di Malaysia.
- 2 Jelaskan peranan koperasi tersebut dalam membantu memacu pertumbuhan koperasi di Malaysia.



Buletin Keusahawanan

Pemilihan anggota lembaga koperasi (ALK) dilaksanakan melalui proses pengundian dalam mesyuarat agung tahunan melalui proses pengundian oleh setiap anggota koperasi demi menjaga kepentingan bersama.



EMK

Arahan:

Bincangkan dalam kumpulan. Gunakan kaedah inkuiri untuk mengumpulkan maklumat tentang Hari Koperasi pada tahun ini.

Soalan:

- 1 Kenal pasti tema dan aktiviti yang dijalankan.
- 2 Cadangkan aktiviti yang sesuai untuk sambutan Hari Koperasi di sekolah anda.



Cintai Negara

Setiap anggota koperasi perlu sentiasa membantu koperasi masing-masing mencapai matlamat yang telah ditetapkan demi kepentingan organisasi, masyarakat dan negara.

- **modal perniagaan disumbangkan oleh anggota**
Modal permulaan koperasi diperoleh daripada yuran keahlian dan sumbangan daripada anggota-anggota koperasi. Hal ini menjadikan setiap anggota mempunyai hak untuk bersuara dalam memajukan perniagaan dan pengurusan koperasi.
- **setiap anggota mempunyai hak dalam membuat keputusan**
Setiap anggota dalam koperasi mempunyai hak untuk terlibat dalam pembuatan keputusan yang berkaitan dengan koperasi. Hal ini termasuk dalam urusan perniagaan yang dijalankan oleh koperasi.
- **liabiliti anggota adalah terhad kepada sumbangan modal atau yuran sahaja**
Setiap anggota koperasi hanya menanggung liabiliti yang terhad kepada sumbangan modal atau yuran sahaja.

(ii) Prinsip-prinsip Koperasi

Rochdale Cooperative yang ditubuhkan di Rochdale, England pada tahun 1844 merupakan antara koperasi yang paling awal ditubuhkan. Oleh sebab mereka telah menempa kejayaan, prinsip operasi mereka yang dikenali sebagai “Prinsip Rochdale” telah dijadikan asas penubuhan sesebuah koperasi hingga hari ini.

Prinsip-prinsip koperasi adalah seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 1.8 yang berikut:



Rajah 1.8 Prinsip koperasi

- **keanggotaan sukarela dan terbuka**

Keanggotaan dalam sesebuah koperasi adalah secara sukarela tanpa paksaan daripada mana-mana pihak. Keanggotaan dalam koperasi terbuka kepada sesiapa sahaja yang boleh menggunakan perkhidmatan yang ditawarkan dan rela menerima tanggungjawab sebagai anggota, tanpa mengira jantina, perbezaan sosial, bangsa, fahaman politik atau agama.

- **kawalan secara demokratik oleh anggota**

Kawalan atas pengurusan koperasi dilakukan secara demokrasi dengan setiap anggota mempunyai hak untuk bersuara dan mengundi dalam menentukan dalam sesuatu perkara. Koperasi merupakan organisasi yang demokratik, dikawal oleh anggotanya sendiri dengan melibatkan diri secara aktif dalam membuat polisi dan keputusan.

- **penglibatan anggota dalam kegiatan ekonomi**

Setiap anggota dalam koperasi mempunyai hak untuk terlibat dalam aktiviti ekonomi atau perniagaan yang dijalankan oleh koperasi. Hal ini disebabkan oleh modal perniagaan diperoleh daripada anggotanya sendiri.

- **kebebasan autonomi**

Dalam aspek pengurusan koperasi, setiap anggota berhak untuk bersuara dan menyatakan pendapat dalam sesuatu perkara. Hal ini bagi memastikan kebajikan setiap ahli sentiasa terpelihara tanpa dikuasai oleh mana-mana pihak tertentu.

- **pendidikan, latihan dan maklumat**

Koperasi bertanggungjawab untuk menyediakan pendidikan dan latihan untuk anggotanya, ahli lembaga yang dipilih, pengurus dan pekerja agar mereka boleh menyumbang secara berkesan kepada kemajuan koperasi. Koperasi menyampaikan maklumat kepada orang ramai terutama kepada golongan muda dan ketua-ketua masyarakat berhubung perihal dan faedah berkoperasi.

- **bekerjasama antara koperasi**

Kerjasama yang dijalinan dengan koperasi-koperasi lain menjadikan ekonomi koperasi menjadi lebih luas dan kukuh. Kerjasama yang terjalin membolehkan sistem pengurusan dan perniagaan koperasi terus dipertingkatkan dari semasa ke semasa.

- **prihatin terhadap komuniti**

Selain menjaga kebajikan ahli, kepentingan komuniti setempat juga turut dititikberatkan. Hal ini meliputi aktiviti yang memberi impak positif kepada anggota tanpa menjejaskan kepentingan komuniti setempat.



Minda Kreatif

Jelaskan cara memajukan koperasi sekolah anda ke tahap lebih baik.



Cintai Negara

Setiap koperasi di Malaysia perlu bekerjasama antara satu sama lain bagi memastikan kebajikan setiap anggota dapat terus dipelihara dan memberikan manfaat kepada semua pihak termasuk rakyat dan negara.



QR Code

Suruhanjaya Koperasi Malaysia
(SKM)

<http://www.skm.gov.my>

**EMK****Arahan:**

Bentangkan dalam kelas.

Soalan:

Nyatakan sebuah koperasi di Malaysia dan jelaskan keunikan yang ada pada koperasi tersebut yang dapat digunakan bagi membantu memperkasa koperasi di sekolah anda.

**Celik Kewangan**

Setiap dividen atau keuntungan yang diperoleh perlu diuruskan mengikut keperluan termasuk membuat pelaburan semula demi masa depan yang lebih cerah dan terjamin.

(iii) Keanggotaan

Keanggotaan koperasi meliputi dua aspek, iaitu jumlah dan hak anggota. Jumlah anggota dalam sesebuah koperasi memerlukan sekurang-kurangnya 50 orang dan setiap anggota perlu membeli modal syer.

Hak anggota

Setiap anggota koperasi mempunyai hak masing-masing. Contoh hak anggota dalam koperasi adalah seperti yang berikut:

- mempunyai hak untuk mengundi (satu undi) dalam mesyuarat agung tahunan koperasi tanpa mengira jumlah syer yang dimiliki dalam koperasi yang dianggotainya
- terlibat secara langsung dalam proses pembuatan keputusan
- mengambil semula modal syer apabila keluar dari koperasi
- menerima pulangan dalam bentuk dividen

(iv) Kelebihan dan Kekurangan Koperasi

Kelebihan dan kekurangan koperasi ditunjukkan dalam Jadual 1.7 yang berikut:

Jadual 1.7 Kelebihan dan kekurangan koperasi

Kelebihan	Kekurangan
Liabiliti terhad <ul style="list-style-type: none"> • Anggota hanya rugi setakat modal dilaburkan 	Kadar pulangan <ul style="list-style-type: none"> • Dividen rendah berbanding dengan pelaburan dalam syarikat
Pentadbiran secara demokrasi <ul style="list-style-type: none"> • Setiap anggota diberi hak mengundi ALK 	Pengurusan dan pemilik terpisah <ul style="list-style-type: none"> • Pekerja mungkin tidak terdorong untuk memajukan perniagaan
Tiada beban cukai <ul style="list-style-type: none"> • Dikecualikan daripada cukai 	Pemilikan syer terhad <ul style="list-style-type: none"> • Setiap individu tidak boleh memiliki syer melebihi 20 peratus
Rebat <ul style="list-style-type: none"> • Insentif yang diberikan kepada pelanggan koperasi 	Pindah milik syer <ul style="list-style-type: none"> • Syer tidak boleh dipindah milik kepada orang lain



Aktiviti Kumpulan Kreatif dan Inovatif

Tugasan: Membuat perbandingan antara Syarikat Sendirian Berhad dengan Syarikat Awam Berhad

Langkah-langkah:

- 1 Murid dibahagikan kepada beberapa kumpulan kecil.
- 2 Setiap kumpulan diberikan dua set profil syarikat yang berbeza (disediakan oleh guru).
- 3 Murid diminta menganalisis profil yang diberikan untuk mengenal pasti ciri-ciri syarikat.
- 4 Murid diminta menyenaraikan ciri yang dikenal pasti dalam peta i-Think (dicadangkan agar menggunakan peta buih berganda). Kemudian bentangkan dalam kelas.

1.3 Bentuk-bentuk Perniagaan Lain

1.3.1 | Francais

Francais merupakan bentuk perniagaan yang berpotensi besar menyumbang kepada kepesatan pertumbuhan ekonomi negara. Francais merujuk pada hubungan antara dua pihak dari segi perjanjian urus niaga antara francaisor dengan francaisi.

(a) Ciri Umum Francais Mengikut Akta Francais 1998

Ciri-ciri perniagaan francais adalah seperti berikut:

- perniagaan mesti dikendalikan mengikut sistem yang telah ditetapkan oleh francaisor
- perniagaan dijalankan mengikut tempoh yang ditetapkan dalam perjanjian
- francaisi berhak untuk menggunakan cap atau rahsia dagangan milik francaisor
- francaisor mengenakan kawalan berterusan kepada francaisi
- francaisor bertanggungjawab untuk memberikan bantuan kepada francaisi
- francaisi akan membuat sesuatu bayaran dalam bentuk fi atau bentuk balasan lain yang dipersetujui kepada francaisor
- francaisor dan francaisi boleh menjalankan aktiviti perniagaan secara berasingan



Minda Kreatif

Jelaskan secara ringkas perkaitan yang wujud antara francaisor, francaisi dan pelanggan.



Cintai Negara

Setiap rakyat Malaysia perlu menyokong usahawan tempatan termasuk perniagaan yang dijalankan secara francais. Tindakan ini bukan sahaja membantu memajukan usahawan tempatan, tetapi membolehkan pengaliran wang berlaku dalam negara.



Rajah 1.9 Perkaitan antara francaisor dengan francaisi



Buletin Keusahawanan

Program Francais Komuniti

Program itu bagi membantu usahawan francais tempatan mengembangkan perniagaan sebagai francaisor.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://www.bharian.com.my/node/158718>)

(b) Francaisor

Francaisor merupakan **syarikat induk yang memiliki hak asal atas jenama produk**. Francaisor akan menyediakan produk dan sistem perniagaan.



Gambar foto 1.19 Francaisor

(i) Peranan Francaisor

Francaisor memberikan hak untuk menggunakan imej, jenama, sistem operasi dan format perniagaannya kepada francaisi. Sebagai pemilik jenama, francaisor mempunyai tanggungjawab dan kewajipan untuk menyediakan “blueprint” atau petunjuk pelaksanaan bentuk perniagaan sebagai panduan dan rujukan kepada francaisi.

Francaisor boleh membantu menyediakan khidmat latihan seperti kursus dan bimbingan untuk memberikan pengetahuan tentang sistem pemasaran yang digunakan oleh francaisor kepada francaisi. Hal ini dapat memastikan setiap francaisi dapat bertahan dan perniagaan dijalankan dengan lancar dan terus maju.

Terdapat juga francaisor yang membiayai kos pengiklanan francaisi dengan menjalankan aktiviti promosi bersepadu. Bagi perniagaan tertentu, francaisor turut memberikan bantuan dalam bentuk ramuan khas serta alatan dan perkakas.

(ii) Kelebihan dan Kekurangan Perniagaan Francais kepada Francaisor

Kelebihan dan kekurangan perniagaan francais kepada francaisor ditunjukkan dalam Jadual 1.8 yang berikut:



Celik Kewangan



Kerajaan melalui Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit menyediakan khidmat nasihat secara percuma bagi membantu individu dan usahawan menguruskan kewangan dengan bijak.

Jadual 1.8 Kelebihan dan kekurangan perniagaan francais kepada francaisor

Kelebihan	Kekurangan
<ul style="list-style-type: none"> • Dapat mengembangkan perniagaan secara global • Menikmati ekonomi bidangan dalam bentuk peningkatan dalam jumlah sesuatu pengeluaran • Mekanisme yang berkesan bagi menembusi pasaran baharu • Berkongsi risiko dan tanggungjawab dengan francais • Struktur pengurusan tidak begitu besar – pengurusan outlet francais dilakukan oleh francais sendiri 	<ul style="list-style-type: none"> • Boleh menjejaskan reputasi francaisor sekiranya francais tidak mematuhi kualiti produk yang ditetapkan • Peningkatan dalam kos sokongan operasi untuk francais • Kesukaran memilih francais yang baik dan berdaya saing

(b) Francaisi

Francaisi merupakan **syarikat yang membeli hak kebenaran untuk menggunakan jenama daripada francaisor**. Francaisi akan menyediakan modal dalam bentuk dana, sumber manusia dan usaha berterusan untuk memastikan kelangsungan perniagaan.

(i) Peranan Francaisi

Peranan francais adalah untuk menjalankan aktiviti perniagaan mengikut peraturan dan sistem piawai yang ditetapkan oleh francaisor. Kegagalan mematuhi peraturan ini akan menyebabkan penamatan kontrak oleh francaisor.



 **Gambar foto 1.20** Francaisi



Minda Kreatif

Jelaskan **lima** kategori pendaftaran di bawah Akta Francais (Pindaan) 2012.



Buletin Keusahawanan

PEMBANGUNAN FRANCAIS

Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK) telah melaksanakan pelbagai inisiatif berkaitan dengan pembangunan francais. Antara inisiatif yang dilaksanakan oleh KPDNKK adalah seperti berikut:

- Pelan Induk Pembangunan Francais Nasional (PIPFN)
- Skim Pembiayaan Kecil Francais (SPF)
- Dana Bantuan Pembangunan Francais (DBPF)
- Skim Pembiayaan Kecil Francais (SPKF)
- Program Pembangunan Francais (PPF)
- Program Pembangunan Produk Francais Tempatan (PPFT)

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://www.kpdnkk.gov.my>)



QR Code

Persatuan Francais Malaysia

<http://www.mfa.org.my>



Minda Kreatif

Namakan perniagaan francais di kawasan anda atau yang anda ketahui. Jelaskan penambahbaikan yang boleh dilakukan oleh perniagaan tersebut.



Buletin Keusahawanan

Malaysia Aviation Group jalin usaha sama dengan Lufthansa Malaysia Aviation Group Berhad memeterai Terma Rujukan bersama Lufthansa Technik AG untuk membentuk rangka kerja usaha sama strategik bagi kerjasama (JV) menubuhkan sebuah kemudahan penyelenggaraan, pembaikan dan baik pulih (MRO) serantau. Kemudahan MRO itu, yang dirancang tahun depan, akan berpangkalan di kemudahan sedia ada Malaysia Airlines Berhad (MAB) di Lapangan Terbang Antarabangsa Kuala Lumpur (KLIA). MRO bakal menyelenggara angkatan pesawat Boeing 737 dan Airbus A320. (Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://www.bharian.com.my/node/157437>)

(ii) Kelebihan dan Kekurangan Perniagaan Francais kepada Francaisi

Kelebihan dan kekurangan perniagaan francais kepada francais ditunjukkan dalam Jadual 1.9 yang berikut.

Jadual 1.9 Kelebihan dan kekurangan perniagaan francais kepada francais

Kelebihan	Kekurangan
<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki dan menjalankan satu perniagaan yang sistematik • Reka bentuk yang seragam • Mendapat sokongan pengurusan daripada francaisor • Risiko kegagalan perniagaan rendah • Jenama terkenal dan jaringan perniagaan yang lebih luas • Tidak perlu banyak pengalaman dalam perniagaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Perlu mengawal kualiti barang kerana boleh menjejaskan nama baik francaisor • Terikat dengan perjanjian francais dan bergantung pada francaisor • Tiada inovasi dan inisiatif sendiri untuk majukan perniagaan

1.3.2 | Usaha Sama

Usaha sama ialah **suatu perkongsian strategik antara dua atau lebih individu atau syarikat dan mereka bersetuju untuk bekerjasama mengeluarkan barang atau perkhidmatan dalam jangka masa yang tertentu.**

Dalam sesebuah usaha sama, kedua-dua pihak akan membentuk sebuah entiti perniagaan yang baharu. Modal untuk syarikat baharu ini akan disumbangkan oleh pihak-pihak yang telah bersetuju untuk menjalankan usaha sama. Mereka akan bersama-sama mengawal dan menguruskan syarikat baharu tersebut dan seterusnya berkongsi aset, hasil dan perbelanjaan.

Usaha sama yang ditubuhkan mungkin untuk satu projek tertentu sahaja, iaitu syarikat baharu akan ditubuhkan. Kedua-dua syarikat akan menjadi pemegang saham. Perjanjian perniagaan dibuat untuk menetapkan peranan dan tanggungjawab syarikat yang terlibat dalam kewangan, tenaga kerja dan lain-lain.

Contoh



TABUNG HAJI
حي طواف الحج

AMANAH RAYA

Lembaga Tabung Haji dan Amanah Raya telah bekerjasama menubuhkan Abraj Management Sdn. Bhd. (Abraj) dengan pemilikan saham secara sama rata.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada http://ww1.utusan.com.my/utusan/info.asp?y=2010&dt=0330&pub=Utusan_Malaysia&sec=Dalam_Negeri&pg=dn_15.htm)

(a) Tujuan Usaha Sama

Tujuan usaha sama dilaksanakan adalah untuk meningkatkan kedudukan syarikat, perkongsian kepakaran dan menambahkan keuntungan perniagaan pemilik. Apabila sesuatu usaha sama telah berjaya atau tercapai objektifnya, syarikat usaha sama selalunya akan dibubarkan. Kedua-dua syarikat juga dapat meningkatkan dana perniagaan dan seterusnya meningkatkan keuntungan.

(b) Kelebihan dan Kekurangan Usaha Sama

Kelebihan dan kekurangan perniagaan usaha sama ditunjukkan dalam Jadual 1.10 yang berikut.

Jadual 1.10 Kelebihan dan kekurangan usaha sama

Kelebihan	Kekurangan
<ul style="list-style-type: none"> • Membantu perniagaan untuk memperluas asas perniagaan. Syarikat boleh menjalankan perniagaan di tempat yang belum pernah diterokai • Dapat meningkatkan dana kewangan dan tenaga kerja untuk menjalankan sesuatu projek • Meningkatkan pengeluaran kerana pasaran adalah lebih besar • Mendapat teknologi baharu dan terkini dengan bekerjasama dalam pengeluaran • Mudah untuk mendapatkan bahan mentah dan sumber-sumber lain daripada syarikat usaha sama • Harta individu, aset serta pegangan dalam syarikat asal dikekalkan • Risiko dalam perniagaan dapat dikongsi kerana risiko ditanggung oleh kedua-dua buah syarikat 	<ul style="list-style-type: none"> • Visi dan misi yang berbeza antara pihak yang bergabung menyebabkan berlakunya konflik • Perbezaan budaya dan cara pengurusan yang berbeza dalam menjalankan sesebuah perniagaan boleh membawa masalah kepada pengurusan pada masa hadapan



Senaraikan syarikat usaha sama yang berjaya di Malaysia. Kemudian, pilih satu perniagaan usaha sama hasil daripada carian anda. Berikan pendapat anda tentang punca kejayaan usaha sama perniagaan tersebut.



Arahan:
Bentangkan dalam kelas.

Soalan:
Jelaskan cara atau prosedur menjalankan perniagaan secara usaha sama.



Buletin Keusahawanan

Program Pembangunan Produk Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)

Program Pembangunan Produk bertujuan untuk membangunkan produk PKS yang berpotensi untuk dipromosi dan dipasarkan melalui pasar raya di peringkat domestik. Dalam memastikan program ini dilaksanakan dengan berkesan, usaha sama dengan agensi yang mempunyai kepakaran dalam aspek penjenamaan dan pembangunan produk dijalinan secara berterusan. Agensi kerajaan yang terlibat akan membantu merangka program-program pembangunan yang bersesuaian.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://spacedeals.1pengguna.com/spacedeals/index.php?r=portal/left&id=aDRjRDJEcmJsTjV2UWpPWHhIdmhUZz09>)

1.4 Klasifikasi Perniagaan

Klasifikasi perniagaan merupakan **penyusunan perniagaan dalam sesuatu kelompok tertentu mengikut kriteria yang telah ditetapkan**. Perniagaan diklasifikasikan kepada dua kelompok, iaitu saiz dan sektor seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 1.10 yang berikut:



Cintai Negara

Setiap perniagaan di Malaysia perlu saling membantu dan bersaing secara adil bagi memastikan pertumbuhan ekonomi negara berkembang secara konsisten dan kukuh.



EMK

Arahan:

Bincang dalam kumpulan.

Soalan:

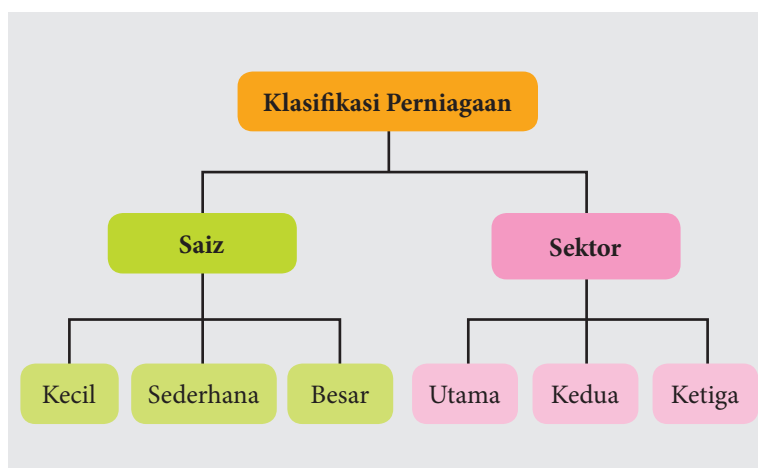
Terdapat usahawan yang keliru berkaitan dengan perbezaan antara jualan tahunan dengan keuntungan. Sesebuah perniagaan mungkin mempunyai nilai jualan tahunan yang tinggi tetapi masih menanggung kerugian. Bincangkan sebab-sebab situasi ini berlaku.



QR Code

SME Corporation Malaysia

<http://www.smecorp.gov.my>



Rajah 1.10 Klasifikasi perniagaan

1.4.1 | Saiz

Saiz perniagaan boleh dibahagikan kepada tiga, iaitu kecil, sederhana dan besar. Di Malaysia satu definisi seragam telah ditetapkan oleh Majlis Pembangunan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) Kebangsaan (MPPK). Definisi tersebut digunakan oleh semua kementerian dan agensi kerajaan, institusi kewangan dan pengawal selia yang terlibat dalam program pembangunan PKS.

Faktor penentuan saiz perniagaan ialah:

- jumlah jualan tahunan
- bilangan pekerja tetap

Kedua-dua aspek ini berbeza untuk perniagaan yang terlibat dalam aktiviti pengilangan dan perkhidmatan seperti dalam Jadual 1.11 yang berikut:

Jadual 1.11 Klasifikasi perniagaan berdasarkan saiz

Klasifikasi Saiz	Pengilangan		Perkhidmatan	
	Jumlah Jualan Tahunan	Bilangan Pekerja Tetap (orang)	Jumlah Jualan Tahunan	Bilangan Pekerja Tetap (orang)
Kecil	RM300,000 hingga kurang daripada RM15 juta	5 hingga kurang daripada 75	RM300,000 hingga kurang daripada RM3 juta	5 hingga kurang daripada 30
Sederhana	RM15 juta hingga kurang daripada RM50 juta	75 hingga kurang daripada 200	RM3 juta hingga kurang daripada RM20 juta	30 hingga kurang daripada 75
Besar	RM50 juta dan ke atas	200 dan ke atas	RM20 juta dan ke atas	75 dan ke atas

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://www.smecorp.gov.my>, capaian pada 26 Jun 2016)

(a) Perniagaan Bersaiz Kecil

Sesebuah perniagaan yang terlibat dalam aktiviti pengilangan akan dikategorikan sebagai perniagaan bersaiz kecil sekiranya mempunyai pencapaian jumlah jualan tahunan dalam anggaran RM300,000 hingga kurang daripada RM15 juta serta pekerja tetap 5 hingga kurang daripada 75 orang. Bagi perkhidmatan pula, jumlah jualan tahunan adalah antara RM300,000 hingga kurang daripada RM3 juta manakala bilangan pekerja tetap antara 5 hingga kurang daripada 30 orang.



EMK

Arahan:

Bentangkan dalam kelas.

Soalan:

Jelaskan perbezaan antara perniagaan bersaiz kecil dengan perniagaan bersaiz sederhana.

(i) Kelebihan Perniagaan Bersaiz Kecil

- **Kos overhead yang lebih rendah**

Perniagaan bersaiz kecil tidak memerlukan kos operasi dan kos pengurusan yang tinggi. Hal ini membolehkan peniaga menawarkan harga yang lebih bersaing berbanding dengan syarikat yang lebih besar.

- **Cepat menyelesaikan masalah dan rungutan pelanggan**

Pemilik dapat mengambil tindakan segera atas segala masalah dan rungutan pelanggan. Kebiasaannya, perniagaan bersaiz kecil kurang menghadapi birokrasi, seperti borang yang perlu diisi oleh pelanggan yang menghadapi masalah.



Celik Kewangan

Setiap perniagaan perlu memastikan keuntungan yang diperoleh diagihkan dan digunakan dengan baik mengikut keutamaan bagi memastikan operasi perniagaan berjalan lancar.



Celik Kewangan

Produk yang baik tidak bergantung pada harga yang ditawarkan tetapi bergantung pada kualiti sumber dan teknik pembuatannya.



EMK

Arahan:

Bincangkan dalam kumpulan.

Soalan:

Jelaskan cara mengatasi masalah kekurangan yang wujud dalam perniagaan bersaiz kecil.



Buletin Keusahawanan

Showcase Produk Usahawan Serumpun

Showcase ini merupakan platform yang disediakan kepada usahawan untuk mengembangkan perniagaan dan menyatukan usahawan yang berdaya maju dari Malaysia dan Indonesia. Kerjasama erat antara usahawan Malaysia dan Indonesia dibentuk dan dijayakan melalui Malaysia Indonesia Corporate House (MICH). Peluang ini perlu dimanfaatkan oleh semua usahawan untuk terus maju dan berdaya saing.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang https://www.youtube.com/watch?v=pm7AAkj_00Y, capaian pada 5 Oktober 2016)

- **Fleksibel**

Perniagaan kecil lebih mudah untuk mengubah strategi apabila diperlukan. Hal ini disebabkan oleh pemilik boleh membuat keputusan dengan mudah. Selain itu, pemilik juga terlibat secara langsung dalam pengurusan perniagaannya.

- **Kos upah yang lebih rendah**

Pekerja dalam perniagaan bersaiz kecil tidak berdaftar dengan kesatuan sekerja, atau merupakan pekerja sambilan. Hal ini membolehkan mereka hanya dibayar gaji minimum.

(ii) Kekurangan Perniagaan Bersaiz Kecil

- **Kos pengeluaran tinggi**

Perniagaan bersaiz kecil menanggung kos pengeluaran yang tinggi kerana tidak dapat menikmati ekonomi bidangan.

- **Kurang berdaya saing**

Perniagaan bersaiz kecil sukar untuk mengekalkan perniagaan dalam keadaan mencabar berbanding dengan pesaing yang bersaiz besar seperti ketika keadaan ekonomi kurang menentu.

- **Sukar mendapat pekerja mahir dan berpengalaman**

Pemilik tidak mampu membayar upah pekerja mahir yang lebih tinggi. Mereka juga tidak mampu untuk menampung kos latihan untuk pekerja sedia ada.

- **Kekurangan sumber kewangan**

Perniagaan bersaiz kecil sukar mendapatkan modal tambahan. Bank dan institusi kewangan kerap kali enggan memberikan pinjaman kepada mereka kerana kurang keyakinan akan potensi perniagaan tersebut. Pemilik juga tidak dapat menyediakan cagaran yang diminta oleh pihak bank.

(iii) Cabaran Perniagaan Bersaiz Kecil

- **Masalah aliran tunai**

Aliran tunai yang negatif menjadi cabaran utama yang dihadapi oleh perniagaan bersaiz kecil. Masalah ini timbul berikutan daripada pelanggan yang lambat menjelaskan hutang. Pada masa yang sama, perniagaan perlu membayar bil-bil dan perbelanjaan di luar jangka.

Pihak pengurusan digalakkan menggunakan teknologi terkini termasuk perisian komputer untuk menjana penyata aliran tunai dan belanjawan agar aliran tunai dapat dikawal. Sebarang perbelanjaan luar jangka dapat dikesan lebih awal.

- **Bebanan kerja**

Pemilik perniagaan kecil kebiasaannya menanggung bebanan kerja yang berat kerana tiada pengkhususan. Pengurusan dan keputusan perniagaan perlu dilakukan sendiri oleh pemilik.

- **Mengekalkan pelanggan lama dan mendapatkan pelanggan baharu**

Pemilik perlu sentiasa memikirkan strategi untuk memastikan pelanggan sedia ada kekal dengan memberikan perkhidmatan yang unik dan istimewa. Kajian perlu dibuat untuk membentuk strategi terbaik bagi mendapatkan pelanggan baharu.

- **Memotivasikan pekerja**

Pekerja merupakan faktor penting dalam sesebuah perniagaan. Pemilik perlu memastikan setiap pekerja gembira dengan persekitaran kerja supaya mereka lebih produktif. Kebajikan pekerja juga perlu diambil kira untuk mengurangkan kadar pusing ganti pekerja.

- **Kos overhead yang tinggi**

Mengawal kos overhead merupakan cabaran besar kepada perniagaan kecil. Terdapat perniagaan terpaksa ditutup akibat menanggung kos overhead yang berlebihan. Kajian keperluan sebenar berkaitan dengan pelanggan perlu dilaksanakan bagi mengelakkan memberi perkhidmatan yang tidak diperlukan oleh pelanggan.

Perniagaan bersaiz kecil berpeluang untuk mendapatkan pelbagai jenis bantuan kewangan daripada pelbagai agensi atau institusi kewangan seperti Bank SME dan sebagainya.



 **Gambar foto 1.21** Perniagaan bersaiz kecil



Cintai Negara



BUATAN MALAYSIA

Setiap pengguna perlu menyokong produk tempatan bagi memastikan aliran mata wang terus mengalir dalam negara.



Minda Kreatif

Anda merupakan pengurus dalam sebuah organisasi perniagaan. Nyatakan perkara yang perlu perhatian untuk meningkatkan motivasi pekerja di syarikat anda.



QR Code

Tekun Nasional

<https://www.tekun.gov.my>



EMK

Arahan:

Pilih **satu** perniagaan bersaiz sederhana di kawasan anda.

Soalan:

Jelaskan secara ringkas setiap ciri yang terdapat dalam perniagaan tersebut.



Celik Kewangan

Setiap kemudahan kredit yang ditawarkan oleh kerajaan perlu dimanfaatkan sepenuhnya oleh perniagaan bagi memacu pertumbuhan perniagaan ke tahap lebih baik.



Istilah Perniagaan

Fleksibel (*Flexible*):

Boleh diubah atau disesuaikan dengan mudah

(b) Perniagaan Bersaiz Sederhana

Perniagaan dikategorikan bersaiz sederhana jika mempunyai nilai jualan tahunan sebanyak RM15 juta hingga kurang daripada RM50 juta dan bilangan pekerja 75 hingga kurang daripada 200 orang bagi syarikat pengilangan. Bagi perniagaan berasaskan perkhidmatan pula nilai jualan tahunan mestilah bernilai RM3 juta hingga kurang daripada RM20 juta dengan bilangan pekerja tetap dari 30 hingga kurang daripada 75 orang.



Gambar foto 1.22 Perniagaan bersaiz sederhana

(i) Kelebihan Perniagaan Bersaiz Sederhana

- **Mudah ditubuhkan**
Perniagaan bersaiz sederhana mudah ditubuhkan sekiranya perniagaan yang dijalankan adalah dalam bentuk milikan tunggal atau perkongsian, prosedur penubuhannya mudah kerana tidak banyak peraturan perlu dipatuhi.
- **Fleksibel**
Perniagaan bersaiz sederhana juga adalah fleksibel. Perniagaan bersaiz sederhana akan berupaya untuk membuat sesuatu perubahan dengan cepat dan mudah jika keadaan memerlukan perubahan dilakukan. Pembahagian kerja perniagaan bersaiz sederhana juga adalah **fleksibel**. Hal ini membolehkan pekerja melakukan lebih daripada tugas sebenar mereka untuk menarik perhatian majikan.
- **Semangat berpasukan yang tinggi**
Majikan dapat memupuk semangat bekerja dalam pasukan. Majikan mengetahui bahawa setiap pekerja ialah aset dalam memajukan sesebuah perniagaan.
- **Pelaporan kewangan syarikat dirahsiakan**
Perniagaan bersaiz sederhana tidak perlu melaporkan aktiviti dan kedudukan kewangan mereka kepada umum berbanding

dengan syarikat besar. Hal ini merupakan satu kelebihan perniagaan sekiranya pihak pengurusan sesebuah perniagaan berhasrat untuk menerokai pasaran baharu tanpa pengetahuan pesaing-pesaing dalam industri.

(ii) Kekurangan Perniagaan Bersaiz Sederhana

- **Sukar menyediakan latihan**
Perniagaan bersaiz sederhana memerlukan pekerja yang berkemampuan untuk mengendalikan projek yang kompleks. Namun mereka tiada sumber untuk melatih pekerja untuk menghadapi cabaran ini berbanding perniagaan bersaiz besar.
- **Sukar untuk memajukan kerjaya**
Perniagaan bersaiz sederhana tidak menawarkan peluang kerjaya yang menarik kepada pekerjanya. Bilangan pekerja yang kurang menyebabkan seseorang pekerja tiada peluang menikmati kenaikan pangkat dalam organisasi perniagaan.
- **Wujud jurang hubungan**
Jurang hubungan wujud kerana bilangan pekerja yang lebih ramai menyukarkan hubungan rapat antara majikan dengan para pekerja.

(iii) Cabaran Perniagaan Bersaiz Sederhana

- **Meningkatkan hasil**
Perniagaan bersaiz sederhana menghadapi cabaran yang besar untuk meningkatkan hasil berbanding dengan perniagaan bersaiz kecil dan besar. Pada peringkat ini, perbelanjaan perniagaan cenderung untuk naik secara mendadak.
- **Pengambilan pekerja**
Pada tahap ini, pengambilan pekerja perlu diberikan perhatian yang serius oleh pihak pengurusan. Perniagaan memerlukan tenaga kerja yang lebih ramai mahir dan berpengalaman untuk terus berkembang. Terdapat persaingan dengan perniagaan besar untuk mendapatkan pekerja pakar yang berpengalaman.
- **Undang-undang dan peraturan kerajaan**
Semakin besar sesebuah perniagaan, semakin banyak peraturan yang perlu dipatuhi. Selain pendaftaran perniagaan, peniaga perlu mendapatkan pelbagai lesen, permit atau surat-surat kuasa dari pelbagai agensi berdasarkan aktiviti yang dijalankan. Jika peniaga terlibat dalam aktiviti pengeluaran makanan mereka perlu memohon lesen kilang makanan daripada Pegawai Kesihatan Daerah atau Majlis Perbandaran bagi tujuan pemeriksaan kesihatan ke atas kilang-kilang dan ujian keluaran makanan tersebut.



EMK

Arahan:

Bincangkan dalam kumpulan.

Soalan:

- 1 Cadangkan cara perniagaan bersaiz sederhana boleh memberikan latihan kepada pekerja tanpa kos yang besar.
- 2 Nyatakan **dua** agensi kerajaan yang menyediakan latihan untuk pekerja.



QR Code

Majlis Amanah Rakyat (MARA)

<http://www.mara.gov.my>



Cintai Negara

Setiap perniagaan perlu mengutamakan pengambilan pekerja tempatan berbanding dengan pekerja asing.



Minda Kreatif

Jelaskan peranan perniagaan bersaiz besar dalam membantu melahirkan usahawan terutama dalam kalangan generasi muda.

(c) Perniagaan Bersaiz Besar

Sesebuah perniagaan yang terlibat dalam aktiviti pengeluaran adalah bersaiz besar jika nilai jualan tahunan melebihi RM50 juta dan bilangan pekerja tetap juga perlu melebihi 200 orang. Perniagaan berasaskan perkhidmatan pula mempunyai nilai jualan tahunan melebihi RM20 juta serta bilangan pekerja melebihi 75 orang.



Gambar foto 1.23 Perniagaan bersaiz besar



Buletin Keusahawan

Mass Rapid Transit Corporation Sdn. Bhd. (MRT Corp)

- Pelaksanaan beberapa projek aliran transit massa (*Mass Rapid Transit-MRT*) telah membuka pelbagai peluang perniagaan tambahan kepada usahawan berskala sederhana dan kecil untuk terus maju dan mengembangkan perniagaan mereka.
- Hal ini dilaksanakan melalui tawaran untuk berniaga di stesen-stesen MRT kepada usahawan sedia ada dan bakal-bakal usahawan.
- Tindakan ini bukan sahaja membuka peluang perniagaan tetapi turut merangsang kelahiran usahawan muda di Malaysia.

(i) Kelebihan Perniagaan Bersaiz Besar

- **Menikmati ekonomi bidangan**
Aktiviti perniagaan yang dijalankan secara besar-besaran membolehkan kos seunit pengeluaran dikurangkan ke tahap paling minimum. Perniagaan boleh menjual barang dengan harga yang lebih murah dan dapat meningkatkan keuntungan.
- **Dapat menguasai pasaran**
Perniagaan yang besar lebih mudah menguasai pasaran sesuatu produk berbanding dengan perniagaan bersaiz kecil.
- **Wujud pengkhususan**
Pihak pengurusan mampu mengupah tenaga pakar yang berpengalaman luas di setiap bahagian untuk menjalankan operasi mereka.

(ii) Kekurangan Perniagaan Bersaiz Besar

- **Komunikasi kurang berkesan**
Perniagaan yang besar mempunyai pelbagai aras atau hierarki dalam pengurusannya. Hal ini akan melambatkan proses penghantaran sesuatu maklumat daripada satu jabatan ke jabatan yang lain. Wujud juga kemungkinan berlakunya salah faham dalam proses penyampaian maklumat.

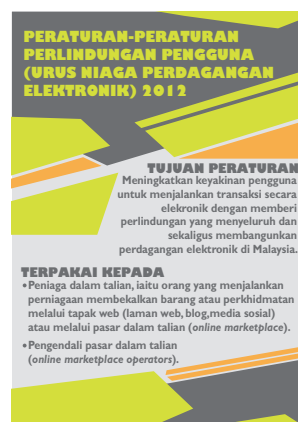
- **Birokrasi**
Terdapat banyak peraturan dan polisi yang perlu dipatuhi. Sesuatu perkara yang mudah menjadi sukar kerana wujudnya pelbagai peraturan yang perlu dilaksanakan.
- **Risiko kerugian lebih besar**
Perniagaan bersaiz besar dipengaruhi oleh keadaan ekonomi dan politik dunia yang tidak menentu.

(iii) Cabaran Perniagaan Bersaiz Besar

- **Ketidakpastian pasaran**
Keadaan ekonomi dan politik global yang tidak menentu, peraturan yang sentiasa berubah, perubahan teknologi dan pesaing adalah antara faktor yang menimbulkan ketidakpastian dalam sesebuah perniagaan.
- **Pengambilan pekerja**
Perniagaan menghadapi persaingan dengan perniagaan lain untuk mendapatkan pekerja pakar yang berpengalaman. Terdapat juga golongan pekerja berpengalaman menubuhkan perniagaan mereka sendiri.
- **Meningkatkan keuntungan tahunan**
Perniagaan bersaiz besar menghadapi cabaran untuk meningkatkan keuntungan tahunan kerana proses perubahan sukar dilaksanakan. Perniagaan memerlukan tindakan segera dalam menghadapi perubahan dalam persekitaran.
- **Perundangan peraturan kerajaan**
Perniagaan perlu mematuhi undang-undang dan peraturan yang ditetapkan oleh kerajaan. Perniagaan juga harus peka terhadap setiap perubahan yang berlaku termasuk dalam undang-undang seperti perlindungan pengguna.



Buletin Keusahawanan



(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://www.kpdnkk.gov.my>, capaian pada 10 Julai 2016)



Aktiviti Kumpulan Kreatif dan Inovatif

Tugasan: Mengklasifikasikan perniagaan

Langkah-langkah:

- 1 Bahagikan murid kepada beberapa kumpulan kecil.
- 2 Setiap kumpulan diberikan akses komputer dan Internet.
- 3 Setiap kumpulan mendapatkan jenis perniagaan yang dipilih seperti restoran, perkhidmatan pengangkutan, kedai bunga, butik, kedai emas dan perhotelan.
- 4 Berdasarkan maklumat yang diperolehi, asingkan setiap perniagaan mengikut saiz dan skalanya.
- 5 Adakah saiz perniagaan mempengaruhi skalanya? Berikan alasan anda.

1.4.2 | Sektor Perniagaan



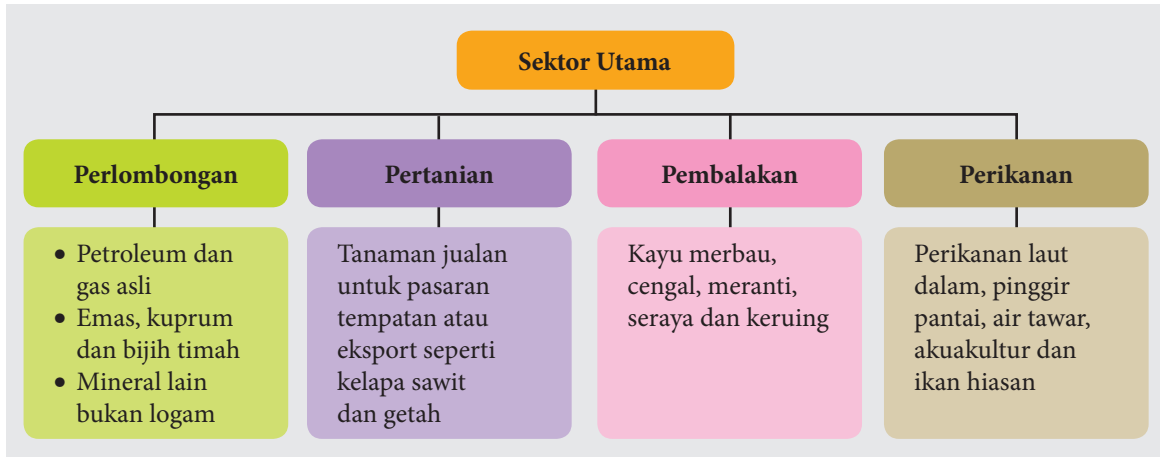
Minda Kreatif

Jelaskan peranan sektor utama, kedua dan ketiga dalam memacu pertumbuhan ekonomi negara.

Sektor perniagaan terbahagi kepada tiga, iaitu sektor utama, sektor kedua dan sektor ketiga. Ketiga-tiga sektor saling memerlukan dalam memastikan aktiviti perniagaan berjalan lancar tanpa sebarang masalah.

(a) Sektor Utama (Primer)

Sektor utama meliputi semua aktiviti pengekstrakan sumber semula jadi dengan mengeluarkan bahan mentah atau hasil alam semula jadi dari bumi atau laut. Aktiviti perniagaan yang dijalankan dalam sektor utama akan memberikan nilai tambah kepada hasil yang diperoleh seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 1.11 yang berikut:



Rajah 1.11 Sektor utama

(b) Sektor Kedua (Sekunder)

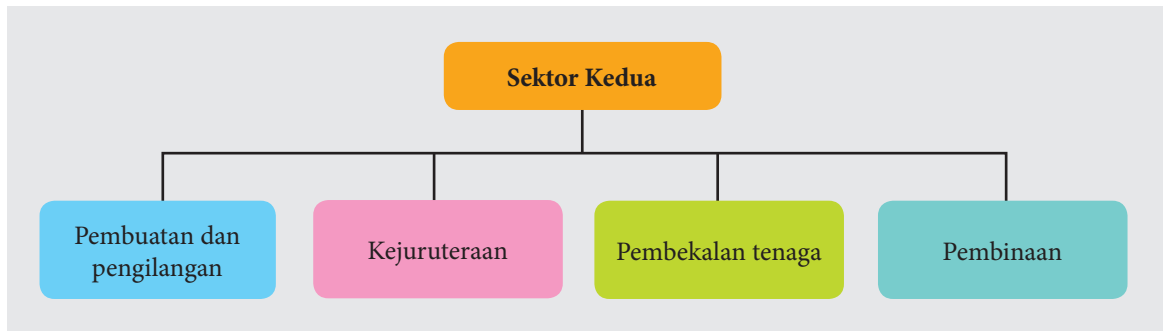
Sektor kedua melibatkan **pemprosesan bahan mentah** untuk menghasilkan barang siap atau barang separuh siap. Nilai tambah yang dihasilkan dalam sektor ini lebih tinggi berbanding dengan sektor utama. Industri pembinaan dan pembekalan kuasa elektrik juga termasuk dalam sektor kedua.

Sektor kedua boleh dikategorikan kepada empat seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 1.12 yang berikut:



Kenal pasti aktiviti yang termasuk dalam sektor utama di kawasan anda.

- 1 Bincangkan kelebihan sektor utama yang sedang dijalankan untuk masyarakat tempatan.
- 2 Berikan cadangan penambahbaikan yang boleh dilaksanakan bagi memastikan sumber yang digunakan terus terpelihara dan dikomersialkan secara sistematik.



Rajah 1.12 Sektor kedua

(i) Pembuatan dan Pengilangan

Terdapat perniagaan yang terlibat dalam aktiviti pembuatan dan pengilangan. Penghasilan barang melalui proses transformasi input kepada output yang lebih bernilai. Contohnya, kilang pembuatan roti menjalankan transformasi daripada bahan mentah (tepung) kepada roti.

(ii) Kejuruteraan

Kejuruteraan menyediakan jentera, mesin dan peralatan untuk pengeluaran. Jenis mesin yang diperlukan bergantung pada jenis aktiviti pengilangan yang dijalankan.

Sebuah kilang mungkin memerlukan peralatan saintifik untuk pengeluaran manakala sebuah kilang yang lain memerlukan jentera berat dalam proses pengeluarannya. Contohnya, Proton Holdings Berhad memerlukan mesin khas yang bersesuaian untuk menghasilkan kereta mengikut reka bentuk dan kualiti yang telah ditetapkan.



QR Code

Proton Holdings Berhad
<http://www.proton.com.my>



 **Gambar foto 1.24** Teknologi kejuruteraan



Arahan:
Bincangkan dalam kumpulan.

Soalan:
Jelaskan kepentingan sektor kedua kepada aktiviti yang dijalankan oleh sektor utama dan sektor ketiga.

Cintai Negara

Setiap tenaga yang dibekalkan perlu digunakan secara berhemah tanpa melibatkan sebarang pembaziran.



EMK

Arahan:

Bincangkan dalam kumpulan kecil.

Soalan:

- 1 Senaraikan jenis perkhidmatan yang disediakan oleh kerajaan, swasta dan badan kebajikan.
- 2 Teliti senarai tersebut dan kenal pasti jika wujud persamaan dalam perkhidmatan yang diberikan oleh kerajaan dan swasta.
- 3 Bincangkan sebab perkara ini berlaku.

(iii) Pembekalan Tenaga

Pembekalan tenaga melibatkan aktiviti pembekalan sesuatu tenaga dari pelbagai sumber seperti elektrik, petroleum dan air untuk kegunaan industri dan isi rumah. Contohnya, Tenaga Nasional Berhad (TNB), Petroliaam Nasional Berhad (Petronas) dan Syarikat Air Negeri Sembilan (SAINS).

(iv) Pembinaan

Pembinaan merangkumi aktiviti pemasangan, pembinaan dan pengubahsuaian dengan menggunakan barang siap atau separa siap. Contohnya, pembinaan bangunan dan jambatan.

(c) Sektor Ketiga (Tertier)

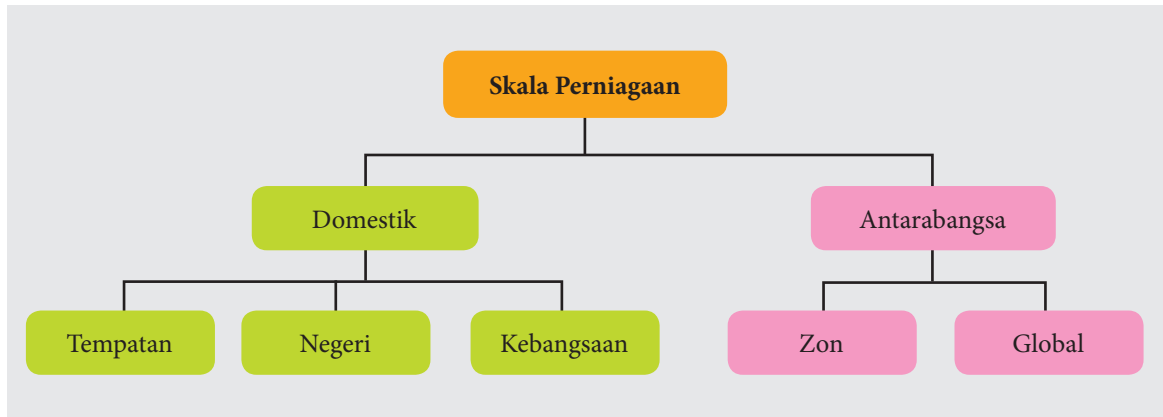
Sektor ketiga **melibatkan aktiviti membekalkan perkhidmatan tertentu daripada pengeluar terus kepada pengguna**. Aktiviti perkhidmatan dikenali juga sebagai aktiviti ekonomi peringkat ketiga atau tertier.

Aktiviti perkhidmatan dalam sektor ketiga meliputi pelbagai bidang seperti sektor perkhidmatan pelancongan, pengangkutan, telekomunikasi, perbankan, perdagangan serta perkhidmatan awam dan swasta. Sektor ketiga berperanan untuk menyokong perkembangan sektor primer dan sekunder. Kini sektor ketiga merupakan penyumbang terbesar kepada KDNK negara.



Rajah 1.13 Sektor ketiga

1.5 Skala Perniagaan



Rajah 1.14 Skala perniagaan

1.5.1 | Pasaran Domestik

Pasaran domestik melibatkan penjualan produk pada peringkat pasaran dalam negara. Pasaran domestik boleh dibahagikan kepada tiga tahap seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 1.14.

(a) Skala Tempatan

Perniagaan yang menembusi pasaran tempatan membekalkan barang dan perkhidmatan mereka di kawasan tertentu sahaja. Saiz pasaran adalah kecil. Dari aspek kos perniagaan, kos yang ditanggung adalah rendah kerana tidak melibatkan operasi yang besar.



Gambar foto 1.25 Perniagaan skala tempatan



Minda Kreatif

Jelaskan kelebihan perniagaan berskala tempatan.



Celik Kewangan

Setiap modal yang diperuntukkan dalam perniagaan perlu digunakan sepenuhnya secara sistematik dan terurus.



Minda Kreatif

Jelaskan kelebihan perniagaan berskala negeri.



Buletin Keusahawan

“Jangan takut untuk meninggalkan yang BAIK bagi mengejar yang HEBAT!”



KUARI BATU EMAS
GROUP OF COMPANIES

Dato' Haji Musa bin Haji Nordin, merupakan contoh usahawan berjaya yang berani keluar dari zon selesa untuk mengejar kejayaan yang lebih hebat.

(b) Skala Negeri

Perniagaan telah berjaya menembusi pasaran yang lebih besar pada peringkat daerah dalam sesebuah negeri. Kos yang ditanggung pada peringkat ini agak tinggi kerana perlu memenuhi permintaan dari pelbagai daerah. Kebanyakan perniagaan pada tahap ini terlibat dalam perusahaan kecil dan sederhana (PKS).

(c) Skala Kebangsaan

Perniagaan berskala kebangsaan mempunyai saiz pasaran yang lebih besar. Perniagaan berskala kebangsaan meliputi pasaran di seluruh negara. Beroperasi di skala kebangsaan membolehkan peniaga menikmati ekonomi bidangan. Barang atau perkhidmatan dapat ditawarkan dengan harga yang lebih berpatutan kepada pengguna. Perniagaan berskala kebangsaan mampu membeli stok dalam kuantiti yang lebih besar. Oleh itu, perniagaan boleh berunding dengan pembekal untuk mendapatkan diskaun yang lebih tinggi, dan seterusnya menjual pada harga yang lebih murah kepada pelanggan. Hal ini menyebabkan perniagaan yang berskala tempatan sukar menyaingi perniagaan berskala kebangsaan.



Gambar foto 1.26 Perniagaan skala kebangsaan



Cintai Negara

Dalam perniagaan antarabangsa, setiap perniagaan perlu mengutamakan kepentingan negara. Setiap aktiviti yang menjejaskan kedaulatan negara perlu dielakkan sepenuhnya.

1.5.2 | Pasaran Antarabangsa

Pasaran antarabangsa melibatkan beberapa aktiviti perniagaan yang dijalankan antara sebuah negara dengan negara lain. Pasaran antarabangsa melibatkan aktiviti import, eksport dan entreport. Liputan pasaran bagi perniagaan skala antarabangsa menjadi luas dan sasaran pasaran baharu akan wujud. Keadaan ini dapat meningkatkan keuntungan syarikat. Pasaran antarabangsa boleh dibahagikan kepada dua, iaitu:

(a) Skala Zon

Perniagaan yang berskala zon, peniaga memberi fokus kepada pasaran di kawasan-kawasan tertentu yang telah dikenal pasti bersesuaian dengan barang dan perkhidmatan.

(b) Skala Global

Perniagaan yang berskala global, pasaran adalah luas merentasi sempadan. Pada masa kini, pasaran global mudah ditembusi dengan wujudnya Internet. Penggunaan aplikasi seperti emel, Newsgroup dan laman web di dalam perniagaan yang diguna pakai secara meluas dapat melangkaui sempadan negara.

Contoh

Syarikat Malaysia yang berjaya menembusi pasaran global.



Kerajaan Malaysia memberi pelbagai galakan kepada peniaga untuk menembusi pasaran global. Contohnya, pihak kerajaan telah menubuhkan Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) yang memberikan khidmat nasihat, latihan dan bantuan promosi kepada peniaga yang ingin mengembangkan sayap ke luar negara.

Contoh



Pengeksport Malaysia atau syarikat sedia mengeksport adalah dialu-alukan untuk menjadi ahli MATRADE dengan mendaftar secara dalam talian atau menghantar Borang Pendaftaran Pengeksport Malaysia kepada Unit Khidmat Nasihat Perdagangan. Pendaftaran sebagai ahli MATRADE adalah percuma.



Buletin Keusahawanan

Kerajaan Malaysia mempelawa pelabur Jepun dan pelabur lain memanfaatkan peluang perniagaan dalam pasaran ASEAN yang besar, menjadikan Malaysia sebagai pintu masuk ke rantau ini. (Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada <http://www.astroawani.com>, capaian pada 28 Jun 2016)



Minda Kreatif

Jelaskan kelebihan dan kekurangan perniagaan yang terlibat secara langsung dalam pasaran antarabangsa.



EMK

Arahan:
Bentangkan dalam kelas.

Soalan:
Jelaskan rahsia kejayaan syarikat Malaysia yang berjaya mengharumkan nama Malaysia di persada dunia terutama dalam pasaran ASEAN dan Kesatuan Eropah (EU).

1.6 Perkaitan antara Penawaran Barang dan Perkhidmatan, Bentuk Pemilikan, Klasifikasi dan Skala Perniagaan



Buletin Keusahawan

#YOUCANDUIT™
Pemangkin Pendapatan Digital

#YOUCANDUIT merupakan kempen digital untuk meningkatkan pendapatan tambahan dalam kalangan rakyat Malaysia melalui inisiatif digital seperti program eRezeki dan eUsahawan.

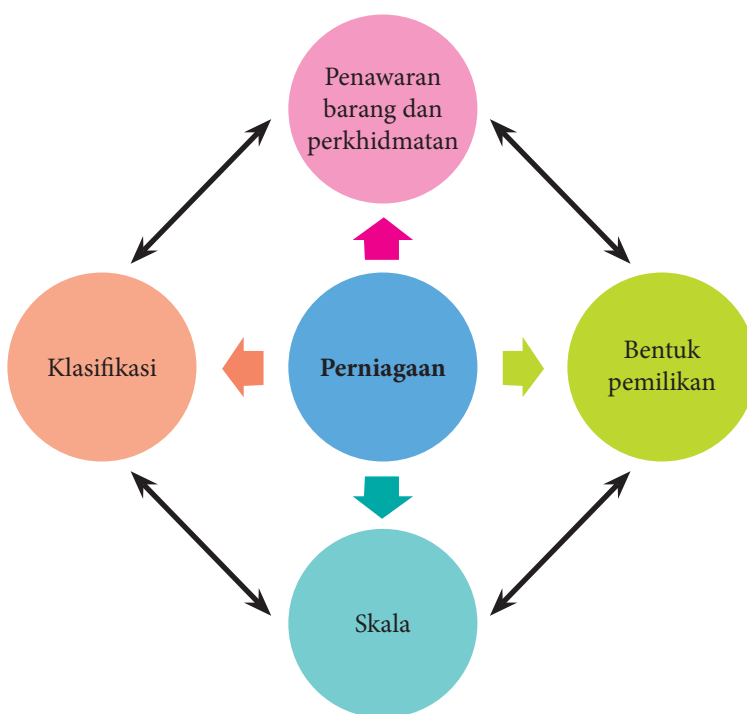
(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://youcanduit.mdec.my/>)



Minda Kreatif

Jelaskan perkaitan antara penawaran barang dan perkhidmatan yang wujud dalam perniagaan yang dijalankan di kawasan anda.

Penawaran barang dan perkhidmatan, bentuk pemilikan, klasifikasi dan skala perniagaan dapat dikaitkan dengan aktiviti perniagaan seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 1.15 berikut:



Rajah 1.15 Perkaitan perniagaan

Sesebuah perniagaan boleh menawarkan barang, perkhidmatan atau kedua-duanya untuk memenuhi keperluan dan kehendak pengguna atau pelanggan. Jenis barang atau perkhidmatan yang ditawarkan akan mempengaruhi perniagaan yang dijalankan. Jika perniagaan yang dijalankan berasaskan perkhidmatan, peniaga tidak perlu terlibat dengan pengurusan stok dan lebih memberi tumpuan kepada pengurusan sumber manusia.



Celik Kewangan

Pengurusan kewangan setiap perniagaan perlu mengikut sistem yang sistematik dan tersusun.



EMK

Arahan:

Bentangkan dalam kelas.

Soalan:

Jelaskan kepentingan menentukan jenis penawaran barang dan perkhidmatan agar selaras dengan jenis dan saiz perniagaan.

Pemilik sesebuah perniagaan boleh memilih untuk menubuhkan perniagaan milikan tunggal, perkongsian, syarikat berhad atau koperasi. Bagi perniagaan yang dijalankan secara kecil-kecilan, perniagaan bentuk milikan tunggal lazimnya dipilih untuk menawarkan barang atau perkhidmatan. Apabila perniagaan semakin berkembang atau saiznya bertambah besar, bentuk pemilikan juga boleh diubah mengikut keperluan perniagaan. Contohnya, perubahan bentuk pemilikan perniagaan daripada milikan tunggal kepada perkongsian, perlulah didaftarkan di Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM).

Perniagaan boleh dikategorikan mengikut skala, iaitu domestik dan antarabangsa. Saiz perniagaan tidak mempengaruhi skalanya. Sesebuah perniagaan tidak perlu bersaiz besar untuk menawarkan barang atau perkhidmatan ke pasaran global. Teknologi moden seperti Internet membolehkan perniagaan yang bersaiz kecil menembusi pasaran pada peringkat antarabangsa. Hal ini akan meningkatkan jualan dan keuntungan perniagaan.

Terdapat tiga sektor dalam perniagaan, iaitu sektor utama, sektor kedua dan sektor ketiga. Di Malaysia, lazimnya sektor utama seperti pertanian adalah untuk memenuhi pasaran atau skala domestik. Sektor kedua dan ketiga, iaitu sektor pengilangan dan perkhidmatan adalah untuk pasaran domestik dan juga antarabangsa. Semua sektor yang terlibat memerlukan aktiviti perniagaan untuk mengagihkan barang dan perkhidmatan yang ditawarkan. Tanpa aktiviti perniagaan, barang dan perkhidmatan tidak dapat digunakan sepenuhnya bagi tujuan jual beli untuk menjana keuntungan.



Aktiviti Kumpulan Kreatif dan Inovatif

Pembelajaran Penerokaan

Tugasan: Mengaitkan perniagaan mengikut jenis perniagaan, bentuk pemilikan, skala dan klasifikasinya

Langkah-langkah:

- 1 Bahagikan kelas kepada beberapa kumpulan kecil.
- 2 Setiap kumpulan pilih satu perniagaan yang terdapat di kawasan masing-masing.
- 3 Buat aktiviti sumbang saran dalam kumpulan dengan membincangkan jenis perniagaan, pemilikan, skala dan klasifikasi bagi perniagaan yang telah dipilih.
- 4 Senaraikan isi penting hasil daripada aktiviti sumbang saran.
- 5 Sediakan bahan untuk pembentangan.
- 6 Bentangkan dalam kelas.
- 7 Lakukan sesi soal jawab selepas pembentangan.

1.7 Perkembangan Sektor Perniagaan di Malaysia



EMK

Arahan:

Bincangkan dalam kumpulan.

Soalan:

Cadangkan dua peluang perniagaan dalam sektor perkhidmatan yang boleh dijalankan di tempat anda.



Buletin Keusahawanan



FELDA

Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan (FELDA) telah mengalami proses transformasi yang melibatkan pelbagai dimensi pada peringkat individu dan keluarga, taraf dan corak kehidupan, fizikal dan minda serta organisasi. Felda merupakan contoh terbaik kepada semua perniagaan di Malaysia terutama dalam melakukan proses transformasi terhadap aktiviti perniagaan yang sedang dijalankan.

Sektor perniagaan di Malaysia dibahagikan kepada tiga bahagian, iaitu sektor utama, sektor kedua dan sektor ketiga. Pembahagian sektor adalah berdasarkan kepada bentuk aktiviti yang terlibat. Sektor utama terlibat dalam aktiviti penerokaan sumber dan pertanian. Sektor kedua melibatkan aktiviti perkilangan dan pembinaan, manakala sektor ketiga melibatkan aktiviti berkaitan dengan perkhidmatan.

1.7.1 | Selepas Merdeka

Pada waktu selepas merdeka penduduk Malaysia kebanyakannya menjalankan aktiviti berasaskan pertanian. Kita dikenali sebagai negara pengeluar bahan mentah seperti getah dan bijih timah. Namun kerajaan mendapati negara kita sukar untuk berkembang maju jika hanya bergantung pada sektor utama.



 **Gambar foto 1.27** Sektor pertanian

1.7.2 | Era 1990-an

Kerajaan mula menggalakkan rakyat untuk menceburi sektor kedua bagi tujuan untuk mengurangkan kebergantungan kepada barang import. Pelbagai galakan telah diberikan oleh kerajaan kepada pengusaha-pengusaha tempatan untuk menambah hasil keluaran, sehinggalah pada awal tahun 1990-an sektor kedua mengambil alih sebagai penyumbang utama eksport Malaysia.



 **Gambar foto 1.28** Sektor perindustrian

1.7.3 | Menjelang Abad ke-21

Kini dalam keadaan negara kita yang berusaha menuju ke arah sebuah negara maju menjelang tahun 2020, sumbangan sektor ketiga, iaitu sektor perkhidmatan semakin meningkat selaras dengan perkembangan ekonomi negara. Penekanan yang lebih tinggi diberikan kepada sektor perkhidmatan selaras dengan matlamat Malaysia untuk menjadi negara maju.



 **Gambar foto 1.29** Sektor perkhidmatan

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://www.mida.gov.my>, capaian pada 29 Jun 2016)



PROTON

Proton merupakan syarikat pengeluar kereta nasional yang telah berjaya mengharumkan nama negara di peringkat dunia. Pelbagai inisiatif dilakukan bagi memastikan syarikat terus kukuh dan berdaya saing dalam psaran domestik dan dunia. Dengan program rasionalisasi, cawangan baharu yang terdiri daripada pusat 3S telah mewujudkan rangkaian yang sihat dengan memberi tumpuan kepada kawasan pasaran utama.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://www.utusan.com.my/bisnes/korporat/pelan-transformasi-proton-galax-pertumbuhan-1.81303>)



QR Code

Pusat Transformasi Bandar (UTC)

<http://www.utc.my>



Gerak Minda 1.1

SOALAN STRUKTUR

Arahan: *Jawab semua soalan.*

1 “Perniagaan bersaiz kecil turut menyumbang kepada peningkatan ekonomi negara”



Berdasarkan pernyataan tersebut, jawab soalan yang berikut:

(a) Bagaimanakah perniagaan tersebut dapat menyumbang kepada ekonomi negara?

(b) Terangkan masalah dan peluang yang dihadapi oleh mereka sebagai perniagaan bersaiz kecil.

2 Terangkan perbezaan antara Syarikat Sendirian Berhad dengan Syarikat Awam Berhad.



3 Nyatakan definisi *francais* dan *usaha sama*.

4 Apakah yang dimaksudkan dengan *perniagaan berskala domestik*?

5 Terangkan sebab perniagaan bersaiz kecil terus popular dan mampu bersaing dengan perniagaan bersaiz besar.







SOALAN ESEI



Arahan: *Jawab semua soalan.*

- 1 Mengapakah perniagaan dalam perusahaan kecil dan sederhana (PKS) penting kepada pembangunan ekonomi di Malaysia?
- 2 Rajah berikut menunjukkan tujuan perniagaan.



- (a) Apakah X?
 - (b) Terangkan **dua** kepentingan X dengan memilih sebuah organisasi sebagai contoh.
- 3 Berikut ialah senarai perbelanjaan yang dibuat oleh Ali dan Aliya untuk tempoh satu minggu. Bagaimanakah anda dapat mengkategorikan item-item dalam senarai itu?



- 4 Syarikat Juara Niaga Sdn. Bhd. merupakan sebuah organisasi bermotifkan untung. Syarikat mempunyai tiga buah pasar raya yang beroperasi di Taiping dan Ipoh. Pihak pengurusannya bercadang untuk menjual beberapa jenis barang di pasar raya tersebut pada harga kos. Adakah tindakan tersebut wajar? Berikan alasan anda.
- 5 Jelaskan perbezaan yang wujud antara organisasi bermotifkan untung dengan organisasi bukan bermotifkan untung.



Aktiviti Kumpulan Kreatif dan Inovatif 1

- 1 Anda dikehendaki untuk membentuk kumpulan kecil yang terdiri daripada lima orang setiap kumpulan.
- 2 Dapatkan satu artikel berkaitan proses penubuhan aktiviti perniagaan sama ada milikan tunggal, perkongsian, syarikat berhad atau koperasi.
- 3 Kaitkan artikel tersebut dengan peluang daya saing berdasarkan keadaan ekonomi semasa.
- 4 Lakukan aktiviti sumbang saran dalam kumpulan.
- 5 Bentangkan dalam kelas mengikut kumpulan.

Refleksi



- 1 Terangkan kepentingan keuntungan kepada sesebuah perniagaan.
- 2 Mengapakah perlu wujud organisasi bukan bermotifkan untung dalam sesebuah negara?
- 3 Terangkan perbezaan barang dan perkhidmatan dengan menggunakan contoh.
- 4 Terangkan perkaitan antara keperluan dan kehendak dengan perniagaan.
- 5 Jelaskan kaedah perniagaan yang digunakan oleh organisasi bukan bermotifkan untung.
- 6 Terangkan bentuk-bentuk pemilikan perniagaan.
- 7 Bagaimanakah sesebuah perniagaan itu diklasifikasikan?

Rumusan



Bab ini membincangkan tujuan perniagaan yang meliputi bentuk pemilikan perniagaan, klasifikasi perniagaan serta perkembangan perniagaan di sektor utama, sektor kedua dan sektor ketiga. Setiap bentuk pemilikan mempunyai ciri, kelebihan dan kelemahan masing-masing. Setiap perniagaan diklasifikasikan kepada tiga saiz utama, iaitu perniagaan bersaiz kecil, sederhana dan besar. Selain itu, perniagaan turut dilihat dari aspek penawaran barang dan perkhidmatan serta skala perniagaan yang sedang dijalankan.



Latihan Sumatif 1

SOALAN OBJEKTIF

Arahan: *Jawab semua soalan.*

- Antara berikut, yang manakah benar tentang tujuan perniagaan?
 - Mewujudkan peluang pekerjaan
 - Membantu masyarakat setempat
 - Meningkatkan pendapatan negara
 - Menawarkan barang dan perkhidmatan

- Pilih jawapan yang betul.

	Barang	Perkhidmatan
A	Pakaian	Polisi insurans
B	Pelancongan	Salun kecantikan
C	Pusat tuisyen	Buku rujukan
D	Telefon bimbit	Kereta

- Pernyataan manakah yang merupakan ciri kehendak manusia?
 - Mudah dipenuhi
 - Hidup lebih selesa
 - Mempunyai batasan
 - Sama untuk semua individu
- Pernyataan berikut berkaitan dengan Syarikat Perkasa Sdn. Bhd.

Syarikat telah membina tiga buah pondok rehat di taman rekreasi berhampiran

Syarikat Perkasa telah menggunakan keuntungannya untuk

- memajukan lagi perniagaannya
- membantu masyarakat setempat
- membayar ganjaran kepada pekerjaanya
- mendapatkan keyakinan daripada pelabur

- Tepung, beras dan minyak masak adalah antara barang keperluan asas yang dijual pada harga subsidi.

Hal ini bermakna barang tersebut

- dijual pada harga kos
- dijual di atas harga kos
- dijual di bawah harga kos
- diberikan secara percuma

- Apakah tujuan kewujudan organisasi bukan bermotifkan untung?
 - Mewujudkan kesedaran tentang sesuatu perkara
 - Mewujudkan peluang pekerjaan kepada rakyat
 - Memperoleh keuntungan daripada aktiviti yang dijalankan
 - Membantu golongan kurang berkemampuan mendapatkan keperluan
 - I dan II
 - I dan IV
 - II dan III
 - III dan IV

- Antara berikut, yang manakah benar tentang Perkongsian Liabiliti Terhad?
 - Kuasa pemegang syer terhad
 - Modal pemegang syer terhad
 - Bilangan pemegang syer terhad
 - Tanggungjawab pemegang syer terhad

- Apakah kelebihan Syarikat Sendirian Berhad berbanding dengan Syarikat Awam Berhad?
 - Syarikat Sendirian Berhad mempunyai taraf perundangan sendiri
 - Keuntungan yang diperoleh Syarikat Sendirian Berhad terlepas daripada bebanan cukai
 - Penyata kewangan Syarikat Sendirian Berhad tidak perlu diumumkan kepada orang ramai
 - Lembaga pengarah Syarikat Sendirian Berhad tidak semestinya terdiri daripada pemegang syer

- Nyatakan bentuk pemilikan perniagaan yang mempunyai ciri berikut:

- Mudah ditubuhkan
- Pemilik mempunyai kuasa penuh
- Kadar cukai rendah

- Koperasi
- Perkongsian
- Milikan tunggal
- Syarikat Sendirian Berhad





- 10 Antara berikut, yang manakah ciri Syarikat Awam Berhad?
- A Bilangan minimum ahlinya berjumlah dua orang
 - B Syer hanya boleh dipindah milik atas persetujuan lembaga pengarah
 - C Syarikat ini mesti dibubarkan jika majoriti pemegang syer menjadi muflis
 - D Sebelum ditubuhkan, syer syarikat jenis ini mestilah disenaraikan di bursa saham

- 11 Pentadbiran sebuah Syarikat Sendirian Berhad dikawal dan diuruskan oleh
- A pekerja syarikat
 - B ahli lembaga pengarah
 - C pemegang-pemegang syer
 - D pemiutang-pemiutang syarikat

- 12 Maklumat berikut berkaitan dengan satu bentuk perniagaan.

- Menggunakan jenama yang sama
- Dikawal berterusan oleh syarikat asal
- Membayar fi yang dipersetujui untuk mendapatkan kebenaran berniaga

Apakah bentuk perniagaan tersebut?

- A Francais C Perkongsian
- B Usaha sama D Milikan tunggal

- 13 Pilih pernyataan yang betul berkaitan francaisor dan francaisi.

	Francaisor	Francaisi
A	Mempunyai jenama yang terkenal	Memberi hak kepada francaisor untuk menggunakan jenamanya
B	Menjalankan promosi bagi pihak francaisi	Menanggung kos promosi yang dijalankan oleh francaisor
C	Sentiasa mengawal syarikat yang menerima hak berniaga	Bebas menjalankan perniagaan mengikut kehendak sendiri
D	Memberi hak kepada francaisi untuk menggunakan jenamanya	Membayar francaisor dalam bentuk yang dipersetujui

- 14 Usaha sama ialah
- A bentuk perniagaan untuk menjaga kebajikan pemiliknya
 - B hak yang diberi untuk menjalankan perniagaan yang sama jenis
 - C perniagaan yang dijalankan untuk memenuhi permintaan pengguna
 - D dua syarikat bergabung untuk membentuk sebuah syarikat yang baharu

- 15 Antara berikut, pilih kelebihan usaha sama.
- I Syarikat boleh menembusi pasaran yang belum diterokai
 - II Risiko perniagaan dapat dikongsi antara kedua-dua syarikat
 - III Syarikat boleh berkongsi kepakaran teknologi dengan syarikat lain
 - IV Semua aset dalam perniagaan asal akan diserap ke dalam perniagaan baharu
- A I, II dan III
 - B I, II dan IV
 - C I, III dan IV
 - D II, III dan IV

- 16 Tentukan pernyataan yang betul dan yang salah.
- I Syarikat usaha sama ialah entiti yang berasingan daripada syarikat asal
 - II Matlamat yang berbeza antara pihak yang bergabung menyebabkan berlakunya konflik

	I	II
A	BETUL	BETUL
B	BETUL	SALAH
C	SALAH	BETUL
D	SALAH	SALAH

- 17 Mengapakah perniagaan bersaiz kecil dan sederhana lebih fleksibel berbanding dengan perniagaan besar?
- A Layanan peribadi yang diberikan menarik lebih ramai pelanggan
 - B Risiko perniagaan bersaiz kecil dan sederhana adalah lebih rendah
 - C Pekerja dapat membantu membuat perubahan dengan lebih cepat
 - D Proses membuat keputusan lebih mudah untuk pemilik perniagaan kecil





- 18 Antara berikut, pilih persamaan antara perniagaan bersaiz kecil dan sederhana.
- A Menikmati ekonomi bidangan
 - B Mempunyai sumber yang cukup untuk menguasai pasaran
 - C Mudah untuk mendapatkan pekerja yang mahir dan berpengalaman
 - D Lebih mudah untuk melakukan perubahan dalam strategi perniagaan
- 19 Pilih kelebihan perniagaan bersaiz besar.
- I Wujud ekonomi bidangan
 - II Komunikasi lebih baik
 - III Memberi layanan peribadi
 - IV Mudah menguasai pasaran
- A I dan II
 - B I dan IV
 - C II dan III
 - D III dan IV

- 20 Pernyataan berikut berkaitan dengan kelebihan perniagaan bersaiz kecil.

Encik Ayub merupakan pemilik Chini Enterprise sentiasa mengenali semua pelanggan tetap yang datang ke kedainya.

- Pernyataan tersebut merujuk pada
- A komunikasi yang lebih baik antara Encik Ayub dengan pekerjajnya
 - B layanan peribadi yang diberikan kepada semua pelanggan
 - C pelanggan yang berpuas hati dengan layanan yang diberikan
 - D kaedah untuk mengumpulkan maklumat berkaitan dengan cita rasa pelanggan

SOALAN ESEI

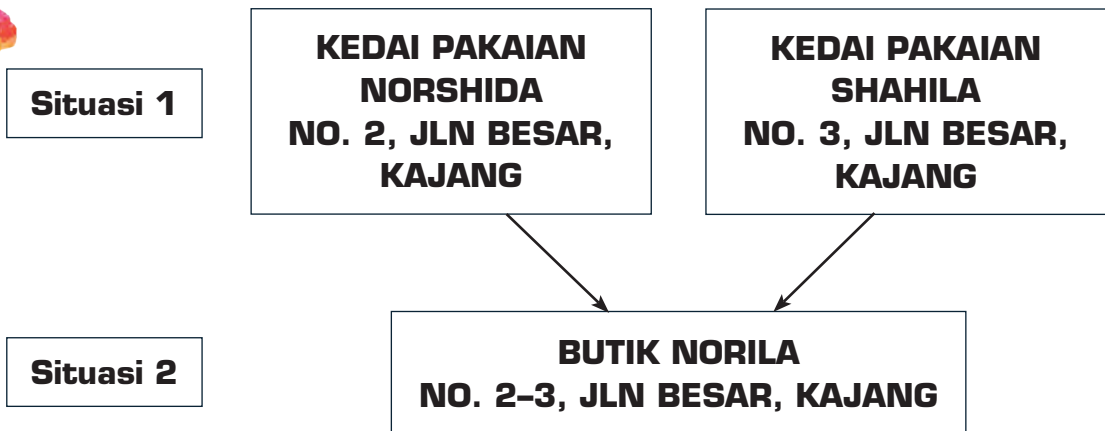
Arahan: *Jawab semua soalan.*

- 1 Maklumat berikut adalah berkaitan dengan Perniagaan Agensi Pelancongan Global.

Encik Ikmal bercadang untuk menjemput rakannya menjalankan perniagaan tersebut bersama-sama. Beliau berharap agar dapat mengumpulkan modal yang banyak dan juga dapat menggunakan pengalaman rakannya dalam bidang pemasaran.

- (a) Nyatakan perubahan bentuk milikan tersebut.
- (b) Terangkan **tiga** kelebihan perubahan bentuk milikan tersebut kepada operasi Perniagaan Agensi Pelancongan Global.

- 2 Situasi berikut menunjukkan perubahan pemilikan perniagaan.



Jelaskan **tiga** kelebihan yang diperolehi Butik Norila selepas perubahan bentuk milikan perniagaan.



3 Mengapakah bentuk perniagaan francais semakin popular di Malaysia?

4 Baca situasi berikut dengan teliti.

Amin Ridwan melihat peluang untuk memulakan perniagaan sendiri semasa bekerja sebagai “budak penghantar” untuk Mizcici Pizza semasa berusia 17 tahun. Beberapa tahun kemudian beliau telah berjaya menjadi pengurus untuk sebuah cawangan Mizcici Pizza di Bandar Kajang. Peluang ini digunakan untuk mempelajari cara menguruskan perniagaan tersebut, iaitu daripada proses pembuatan pizza hingga kepada cara menguruskan pekerja.

Pada usia 25 tahun, beliau bersama dengan dua rakannya berjaya menjadi francais Mizcici Pizza di Putrajaya dan Sepang. Beliau menyatakan kejayaannya ialah hasil kerja keras dan semangat tidak putus asa. Selain itu, Mizcici Pizza memang satu jenama yang telah dikenali di Malaysia. Beliau juga mendapat sokongan dalam pelbagai bentuk oleh pemilik syarikat induk Mizcici Pizza.

- (a) Bincangkan kelebihan yang diperoleh oleh kedua-dua pihak yang terlibat dalam perniagaan tersebut.
- (b) Terangkan bentuk sokongan yang mungkin diterima Amin Ridwan daripada syarikat induk.

5 Baca situasi berikut dengan teliti.

Nik Rohana telah menceburi perniagaan pengeluaran minuman ringan dengan jenama “Pop Kola” setelah berhenti daripada jawatan pengarah di sebuah syarikat pengeluaran minuman ringan di Kawasan Perindustrian Tasek, Ipoh. Produknya dipasarkan di pasar raya seluruh Malaysia.

Bagi mengembangkan perniagaan yang dijalankan olehnya, Nik Rohana bercadang untuk bekerjasama dengan Syarikat Sunrider pengeluaran minuman ringan di Indonesia. Melalui kerjasama tersebut, beliau berharap produknya boleh diperkenalkan di negara-negara ASEAN. Dalam usaha merealisasikan impiannya, Nik Rohana menyediakan satu rancangan perniagaan untuk dikemukakan kepada pihak berkepentingan bagi tujuan pembiayaan tambahan.

Adakah anda bersetuju dengan cadangan Nik Rohana untuk bekerjasama dengan Syarikat Sunrider? Berikan alasan anda.

- 6 Terangkan kelebihan perniagaan bersaiz kecil berbanding dengan perniagaan bersaiz besar.
- 7 Anda telah ditawarkan jawatan penolong pengurus di Dilara Enterprise dan Syarikat Kunang Berhad. Tawaran manakah yang akan anda terima? Berikan alasan anda.
- 8 Encik Azmi dan rakannya menubuhkan firma perakaunan di Kuala Lumpur dua tahun yang lalu. Mereka sukar mendapatkan syarikat besar sebagai pelanggan kerana dikhuatiri firma mereka tidak akan bertahan lama. Bagaimanakah mereka boleh meyakinkan bakal pelanggan agar menerima perkhidmatan yang ditawarkan?
- 9 Sektor kedua telah berjaya memacu ekonomi negara dengan pertumbuhan pelabur asing yang masuk ke Malaysia. Terangkan sumbangan lain sektor ini kepada negara.
- 10 Perkongsian Perwira Juara pengeluar perabot terkemuka di Taiping ingin menukar status pemilikan perniagaan kepada Syarikat Sendirian Berhad. Adakah tindakan tersebut wajar? Berikan alasan anda.