

# BAB 3

## PENETAPAN VISI, MISI DAN OBJEKTIF PERNIAGAAN

### PREVIU

Organisasi perniagaan memerlukan visi, misi dan objektif perniagaan untuk memudahkan pengurusan. Visi, misi dan objektif dijadikan panduan kepada perniagaan dalam menentukan hala tuju sebarang aktiviti perniagaan yang akan dijalankan.

Untuk pengetahuan anda, penetapan visi, misi dan objektif bukan sahaja bagi organisasi perniagaan tetapi melibatkan organisasi bukan perniagaan supaya dijadikan panduan dalam sebarang keputusan dan tindakan.

Dalam bab ini, anda akan mengetahui maksud, ciri, tujuan dan faktor penetapan visi, misi dan objektif sesebuah perniagaan.

#### KATA KUNCI

- Visi
- Misi
- Objektif
- Matlamat

### Standard Pembelajaran

Selepas mempelajari bab ini, murid boleh:

- 1 menyatakan maksud dan menulis visi, misi dan objektif perniagaan
- 2 membandingkan visi, misi dan objektif beberapa perniagaan yang berbeza
- 3 menjelaskan ciri-ciri objektif sesuatu perniagaan
- 4 menghuraikan tujuan penetapan visi, misi dan objektif perniagaan sebagai panduan perniagaan
- 5 menghasilkan visi, misi dan objektif bagi perniagaan tertentu
- 6 menerangkan kesan kepada perniagaan akibat kegagalan mencapai matlamat dan objektif
- 7 menjelaskan faktor lain yang mempengaruhi perubahan visi, misi dan objektif perniagaan
- 8 menilai pencapaian visi, misi dan objektif bagi sesebuah perniagaan

**Penetapan visi, misi dan objektif perniagaan**

Maksud visi, misi dan objektif perniagaan

Ciri-ciri objektif

Penghasilan visi, misi dan objektif bagi perniagaan

Faktor lain yang mempengaruhi perubahan visi, misi dan objektif perniagaan

Perbandingan visi, misi dan objektif beberapa perniagaan yang berbeza

Tujuan penetapan visi, misi dan objektif perniagaan sebagai panduan perniagaan

Pencapaian visi, misi dan objektif dalam sesebuah perniagaan

Kesan kepada perniagaan akibat kegagalan mencapai matlamat dan objektif

## 3.1 Maksud Visi, Misi dan Objektif Perniagaan

Setiap perniagaan mempunyai visi, misi dan objektif (VMO) tersendiri yang selari dengan jenis perniagaan yang sedang dijalankan. Visi, misi dan objektif perniagaan yang ditetapkan akan menjadi pemacu kepada pencapaian dan kesinambungan sesebuah organisasi perniagaan.

Visi, misi dan objektif perniagaan merupakan jenis perancangan yang digunakan oleh organisasi perniagaan dalam mencapai sesuatu matlamat yang telah ditetapkan. Selain itu, visi, misi dan objektif perniagaan dijadikan sebagai panduan dalam pengurusan organisasi dalam membuat sebarang keputusan dan tindakan yang diambil. Visi, misi dan objektif perniagaan merupakan asas pembentukan strategi perniagaan.



### Minda Kreatif

Jelaskan kelebihan pembentukan visi, misi dan objektif sesebuah organisasi perniagaan.



Rajah 3.1 Maksud visi, misi dan objektif

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada Pengurusan Strategik Konsep dan Kes, Edisi Ketiga, Pearson: Petaling Jaya)

## 3.2 Perbandingan Visi, Misi dan Objektif Beberapa Perniagaan yang Berbeza

Penentuan pernyataan visi, misi dan objektif perniagaan adalah berbeza antara satu sama lain. Visi, misi dan objektif perniagaan ditetapkan bersesuaian dengan aspek perniagaan, iaitu organisasi bermotifkan untung, organisasi bukan bermotifkan untung dan pertubuhan sukarela.

### 3.2.1 Organisasi Bermotifkan Untung (OBU)

Organisasi bermotifkan untung ialah **perniagaan yang mempunyai objektif untuk memaksimumkan keuntungan supaya dapat memuakan kehendak pemilik perniagaan.**

Organisasi bermotifkan untung didaftarkan di bawah Pendaftar Perniagaan dan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM).

Organisasi bermotifkan untung terdiri daripada entiti perniagaan milikan tunggal, perkongsian, syarikat berhad dan koperasi. Entiti perniagaan yang berbeza tertakluk pada undang-undang perniagaan yang berbeza.

#### Contoh

Organisasi bermotifkan untung

**FGV**



Felda Global Ventures (FGV)



EMK

#### Arahan:

Layari laman sesawang Khazanah Nasional dan bentangkan kajian anda dalam kelas dengan menggunakan teknologi terkini.

#### Soalan:

Apakah visi, misi dan objektif Khazanah Nasional? Bagaimanakah visi, misi dan objektif Khazanah Nasional dibentuk?



**QR Code**

Khazanah Nasional

<http://www.khazanah.com.my>

Kebanyakan visi, misi dan objektif bagi organisasi yang berteraskan sektor swasta menjurus kepada matlamat yang sama, iaitu bertujuan untuk memaksimumkan keuntungan.



### 3.2.2 | Organisasi Bukan Bermotifkan Untung (OBBU)

Organisasi bukan bermotifkan untung pula ialah **perniagaan yang mempunyai objektif berorientasi kepada kebajikan ahli, masyarakat dan memberikan perkhidmatan kepada orang ramai**. Perniagaan ini berbentuk persatuan, pertubuhan, yayasan, kelab, angkatan dan kesatuan. Dalam aspek pendaftaran, organisasi bukan bermotifkan untung (OBBU) perlu didaftarkan di bawah Jabatan Pendaftaran Pertubuhan Malaysia (ROS) atau Pejabat Pendaftar Pertubuhan Belia (ROY).

Pembentukan visi, misi dan objektif OBBU tertumpu kepada kepentingan orang ramai termasuklah penyediaan perkhidmatan yang cekap dan berkualiti kepada ahli. Walaupun visi, misi dan objektif OBBU berbeza dengan OBU tetapi pada masa ini, OBBU telah menerapkan budaya kerja korporat dalam pengurusan organisasi supaya visi, misi dan objektif boleh dicapai dengan cekap dan berkesan.



 **Gambar foto 3.1** Organisasi bukan bermotifkan untung

Begitu juga visi, misi dan objektif sektor awam berbeza daripada sektor swasta, tetapi pada masa sekarang kerajaan telah menerapkan budaya korporat dalam pengurusan supaya visi, misi dan objektif dapat dicapai. Pengamalan budaya korporat dalam pengurusan milikan kerajaan membolehkan sumber digunakan dengan cekap.



Jelaskan perbezaan antara organisasi bermotifkan untung dengan organisasi bukan bermotifkan untung dari aspek peranan dan kepentingannya.



**QR Code**

Jabatan Pendaftaran  
Pertubuhan Malaysia (ROS)

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



**QR Code**

Pejabat Pendaftar  
Pertubuhan Belia (ROY)

<http://roy.kbs.gov.my>



#### Cintai Negara

Setiap perniagaan atau individu perlu sentiasa membantu organisasi bukan bermotifkan untung agar usaha membantu masyarakat atau golongan yang memerlukan dapat terus dilaksanakan dengan baik dan berkesan secara berterusan.

### 3.2.3 | Pertubuhan Sukarela

Masyarakat merupakan pelanggan utama kepada pertubuhan sukarela. Oleh itu, penentuan visi, misi dan objektif yang tepat akan dapat menyokong tujuan organisasi tersebut.

Pencapaian visi, misi dan objektif pertubuhan sukarela bergantung kepada pengurusan organisasi yang dapat menarik ahli menjalankan aktiviti yang telah dirancang secara sukarela. Kemampuan menarik ahli yang ramai serta aktif menjalankan aktiviti yang dirancang menyumbang kepada pencapaian visi, misi dan objektif pertubuhan sukarela.



#### Minda Kreatif

Dengan memberikan satu contoh yang sesuai, jelaskan secara ringkas visi, misi dan objektif pertubuhan sukarela.



Rajah 3.2 Tumpuan pertubuhan sukarela

Jadual 3.1 Perbandingan antara OBU dengan OBBU

Dimensi	Organisasi Bermotifkan Untung	Organisasi Bukan Bermotifkan Untung
Aktiviti	Mengeluarkan barang dan perkhidmatan	Tertumpu pada aktiviti memberi perkhidmatan kepada masyarakat
Tujuan	Memaksimumkan keuntungan	Memberi kepuasan dan menjaga kebajikan ahli
Sumber kewangan	Sumber modal daripada pemilik, pinjaman dan keuntungan perniagaan	Dapat pembiayaan daripada kerajaan, sumbangan dan yuran keahlian



Gambar foto 3.2 Persekutuan Pengakap Malaysia (PPM)



Bentukkan satu kumpulan kerja yang terdiri daripada lima orang. Cari dan bentangkan perkara yang berikut:

- Visi, misi dan objektif sekolah.
- Bandingkan visi, misi dan objektif antara sekolah, koperasi sekolah, kantin sekolah dan kelab pengakap.
  - Jika pengusaha kantin sekolah anda tidak menyatakan visi, misi dan objektif organisasi, sebagai murid yang berpengetahuan dalam perniagaan, sediakan visi, misi dan objektif kantin tersebut berdasarkan pengetahuan sedia ada anda.

### 3.3 Ciri-ciri Objektif Sesebuah Perniagaan

Objektif sesebuah perniagaan terbahagi kepada dua kategori, iaitu objektif jangka pendek dan objektif jangka panjang. Objektif ini dibentuk oleh pihak pengurusan organisasi sama ada organisasi bermotifkan untung atau organisasi bukan bermotifkan untung.

Objektif jangka pendek merupakan matlamat organisasi yang ingin dicapai dalam tempoh masa kurang daripada lima tahun sementara objektif jangka panjang pula merupakan matlamat organisasi yang ingin dicapai dalam tempoh masa melebihi lima tahun.

Ciri-ciri objektif yang baik dibentuk berdasarkan konsep SMART. SMART ialah akronim yang mewakili rangka untuk membentuk objektif yang berkesan. Lima ciri yang diwakili oleh SMART ditunjukkan dalam Rajah 3.3 yang berikut:



#### Minda Kreatif

Anda dalam proses membuka sebuah perniagaan mencuci kenderaan. Nyatakan satu objektif yang sesuai digunakan untuk perniagaan anda.

#### Peta (i)-THINK



Rajah 3.3 Ciri-ciri objektif perniagaan



### Istilah Perniagaan

**Kuantitatif (*Quantitative*):**  
Kaedah pengukuran yang menggunakan data bernombor yang boleh diukur secara objektif dan tepat.



### Celik Kewangan

Sebaik-baiknya setiap sumbangan derma yang ingin dibuat perlu dilaksanakan mengikut agensi yang telah diperakui dan disahkan oleh pihak yang berkuasa agar setiap sumbangan yang diberi dapat dinikmati oleh insan yang layak menerimanya.



### EMK

**Arahan:**  
Bincangkan dalam kumpulan dan bentangkan dalam kelas.

**Soalan:**

- 1 Jelaskan kepentingan ciri boleh diukur dalam memajukan sesebuah organisasi perniagaan.
- 2 Adakah unsur boleh diukur dapat mengurangkan kos pengeluaran dan memaksimumkan keuntungan sesebuah perniagaan?
- 3 Jelaskan jawapan yang anda berikan dalam soalan 2.

## 3.3.1 | S – *Specific* (Spesifik)

Spesifik merupakan ciri objektif yang menekankan bahawa pernyataan objektif hendaklah dinyatakan secara khusus. Lazimnya, spesifik merujuk pada sesuatu tindakan yang boleh diukur secara **kuantitatif**.

## 3.3.2 | M – *Measurable* (Boleh Diukur)

Boleh diukur merujuk pada objektif yang telah ditetapkan dapat dibandingkan dengan pencapaian pada sebelum dan selepas sesuatu aktiviti perniagaan dilaksanakan. Objektif dan pencapaian sebenar mestilah boleh diukur sama ada dalam bentuk kuantitatif atau kualitatif. Pengukuran pencapaian boleh dibuat sepanjang tindakan yang dibuat. Bentuk kuantitatif lazimnya diukur dalam bentuk angka, nombor, masa dan wang.

### Contoh

#### Pengukuran dalam bentuk kuantitatif

Syarikat kereta menyasarkan pengeluaran kereta sport sebanyak 100,000 unit kereta pada tahun 2017 bagi memenuhi permintaan pengguna di Malaysia. Hujung tahun 2017 didapati syarikat berjaya mengeluarkan kereta sebanyak 90,000 unit kereta sport. Berapakah jurang wujud?

Secara pengiraannya, jurang yang wujud ialah 10,000 unit kereta sport. Hal ini bermaksud terdapat kegagalan syarikat kereta mencapai objektif apabila terdapat kekurangan 10,000 kereta sport dan ini boleh diukur dengan menggunakan angka.

Sementara bentuk kualitatif pula diukur dalam bentuk kualiti, iaitu kepuasan pengguna apabila menggunakan sesuatu barang dan perkhidmatan.

### Contoh

Perbandingan kualitatif boleh dibuat dengan melihat jumlah jualan jenis kereta pada tahun 2017, iaitu 60,000 buah kereta jenis sport dan jangkakan jualan sebanyak 40,000 buah kereta jenis sedan pada tahun 2017. Terdapat perbezaan sebanyak 20,000 unit kereta antara jenis sport dan sedan yang disasarkan pada tahun 2017.



### 3.3.3 | A – *Attainable* (Boleh Dicapai)

Boleh dicapai ialah **satu penentuan objektif berdasarkan sasaran yang boleh dicapai jika pekerja menggembeng tenaga sepenuhnya berdasarkan sumber yang ada.**

Bagi menetapkan objektif, sesebuah perniagaan perlu mengenal pasti sumber-sumber sedia ada dengan baik.

### 3.3.4 | R – *Realistic* (Munasabah)

Munasabah bermaksud **penetapan objektif menjurus kepada peluang yang tidak mustahil untuk mencapainya.** Bagi mencapai objektif, sesebuah perniagaan memerlukan sumber manusia dan fizikal yang mencukupi. Dengan perkataan lain, sesebuah organisasi berkemampuan untuk mencapai objektif yang telah ditetapkan.

Selain itu, faktor kemampuan mengambil kira faktor sumber fizikal dan faktor persekitaran yang memadankan kekuatan sumber yang ada dengan faktor persekitaran luaran.

Apakah fakta asas untuk menentukan kemampuan?



- Penentuan objektif perlu mengambil kira kemampuan syarikat dalam aspek sumber yang ada dalam organisasi. Antaranya, aspek sumber manusia yang meliputi pengalaman, kemahiran, pengetahuan dan bilangan pekerja.
- Pihak pengurusan boleh mendapatkan data tentang maklumat pekerja inventori kemahiran.

Rajah 3.4 Fakta asas penentuan kemampuan

### 3.3.5 | T – *Time Frame* (Jangka Masa)

Jangka masa merupakan **satu tempoh masa yang perlu ada dalam sesuatu penentuan objektif perniagaan.** Pencapaian objektif lazimnya merujuk pada tempoh jangka pendek dan jangka panjang. Oleh itu, penentuan objektif perlu ada penetapan tarikh yang perlu dicapai.

#### Celik Kewangan

Setiap keputusan berkaitan dengan pelaburan perlu dinilai secara teliti bagi memastikan keuntungan dapat diperoleh mengikut sasaran yang ditetapkan.

#### EMK

**Arahan:**  
Bentangkan dalam kelas.

**Soalan:**  
Jelaskan kepentingan membentuk objektif yang munasabah dalam sesebuah perniagaan.

#### Cintai Negara

Setiap keputusan yang dibuat untuk sesuatu aktiviti perlu mengambil kira semua aspek termasuk kepentingan pemegang saham, pelanggan, alam sekitar dan negara.



### Minda Kreatif

Jelaskan secara ringkas tentang kepentingan ciri spesifik sesebuah perniagaan.



### Celik Kewangan

Pembahagian sumber kewangan perlu dibuat secara tepat dan sistematik bagi memastikan tidak berlaku pembaziran atau penyalahgunaan wang.

Carta Gantt menunjukkan perkara yang berkaitan dengan jenis aktiviti yang dirancang dengan tempoh yang masa telah ditetapkan. Rajah 3.5 menunjukkan Carta Gantt aktiviti membina sebuah bangunan kedai.

Masa \ Aktiviti	Januari	Februari	Mac	April	Mei
Menyediakan tapak	■				
Cerucuk		■			
Membina rangka			■		
Melengkapi bangunan			■	■	■

Rajah 3.5 Carta Gantt membina bangunan kedai

#### Huraian:

Aktiviti membina sebuah bangunan kedai mengambil tempoh masa selama lima bulan. Aktiviti yang terlibat dalam membina bangunan kedai adalah dengan menyediakan tapak, cerucuk, membina rangka dan melengkapi bangunan.

Bagi aktiviti menyediakan tapak memerlukan masa selama satu bulan, iaitu dilakukan pada pada bulan Januari. Aktiviti membuat cerucuk juga mengambil masa selama satu bulan yang dimulakan pada bulan Februari. Aktiviti membina rangka bangunan mengambil masa satu bulan yang dilakukan pada bulan Mac.

Aktiviti melengkapi bangunan memerlukan tempoh masa selama dua bulan setengah yang dimulakan pada pertengahan bulan Mac dan siap pada bulan Mei.



## Aktiviti Kumpulan Kreatif dan Inovatif

- 1 Bahagikan kelas kepada beberapa kumpulan.
- 2 Setiap kumpulan diberikan satu jenis perniagaan. Contohnya, kilang membuat sos tomato.
- 3 Bincangkan kaedah penentuan masa dibuat dalam menetapkan visi, misi dan objektif perniagaan tersebut.
- 4 Bincangkan kelebihan dan kelemahan visi, misi dan objektif perniagaan tersebut.
- 5 Bentangkan hasil cadangan kumpulan anda.

## 3.4 Tujuan Penetapan Visi, Misi dan Objektif Perniagaan sebagai Panduan Perniagaan

Penetapan visi, misi dan objektif setiap perniagaan mempunyai tujuan tersendiri yang menunjukkan kepentingannya dalam menjalankan sesuatu aktiviti perniagaan. Penetapan visi dan misi adalah bertujuan untuk mencapai matlamat perniagaan dalam jangka masa panjang. Manakala, penetapan objektif dibahagikan kepada dua kategori, iaitu objektif jangka masa pendek dan objektif jangka masa panjang. Penetapan objektif hendaklah selari dengan misi dan visi perniagaan supaya dapat membantu pencapaian matlamat organisasi keseluruhannya.

### 3.4.1 | Tujuan Penetapan Visi

Visi merupakan wawasan yang dimasukkan dalam komponen pengurusan strategik dan proses untuk mencapainya mengambil masa lebih daripada lima tahun.



 **Gambar foto 3.3** Perniagaan petroleum

#### Contoh

Visi Petronas ialah “**untuk menjadi pembekal minyak yang terkemuka bukan sahaja di negara Malaysia, malahan pada peringkat antarabangsa**”. Untuk mencapai visi sebagai pembekal minyak terkemuka di Malaysia dan antarabangsa, strategi yang mampu mencapai visi Petronas tersebut perlu dirancang.



#### Arahan:

Lakukan aktiviti sumbang saran dalam kumpulan.

#### Soalan:

Cari maklumat berkaitan dengan visi yang dibentuk oleh sebuah perniagaan yang berada di kawasan anda. Jelaskan kelebihan dan kekurangan yang wujud dalam visi perniagaan tersebut.



#### Cintai Negara

Setiap visi yang dibentuk dalam sesebuah perniagaan perlu berupaya memberi impak positif terutama kepada pertumbuhan ekonomi negara.



## EMK

**Arahan:**

Bentangkan dalam kelas.

**Soalan:**

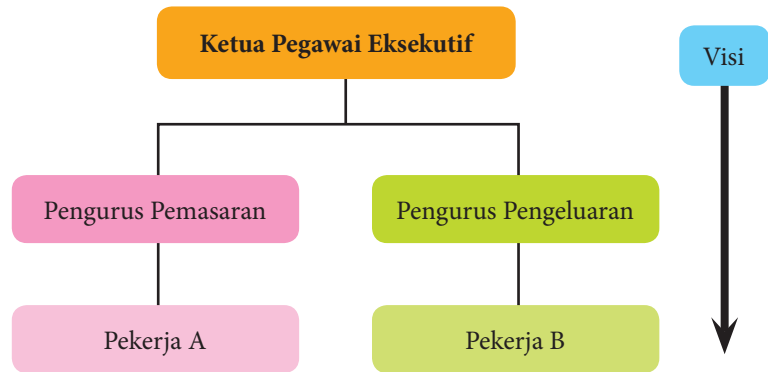
Jelaskan kepentingan penetapan visi dalam carta organisasi sesebuah perniagaan.



## Celik Kewangan

Pengurusan kewangan yang baik dan selaras dengan penetapan visi akan membantu perniagaan menjalankan aktiviti perniagaan dengan lancar.

Penetapan visi sesebuah organisasi perniagaan adalah dengan mencapai matlamat perniagaan dalam jangka masa melebihi lima tahun. Penetapan visi ini boleh mendorong semua pihak yang terlibat dalam sesebuah organisasi memahami dan bekerjasama bagi menterjemahkan visi yang telah ditetapkan dalam bentuk tindakan terhadap setiap pekerja berdasarkan tanggungjawab dan peranan masing-masing.



Rajah 3.6 Carta organisasi penyampaian visi

Berdasarkan carta organisasi di atas, ketua pegawai eksekutif sebuah perniagaan menjelaskan visi yang ingin dicapai oleh organisasi perniagaan kepada pengurus pemasaran dan pengurus pengeluaran. Setiap pengurus pemasaran akan menyampaikan visi organisasi kepada pekerja A sementara pengurus pengeluaran akan menyampaikan visi organisasi kepada pekerja B.



## Aktiviti Kumpulan Kreatif dan Inovatif

### Pembelajaran Penerokaan

**Tugasan:** Membandingkan visi dua buah perniagaan

**Langkah-langkah:**

- 1 Bahagikan murid kepada beberapa kumpulan kecil.
- 2 Setiap kumpulan diarahkan melayari Internet untuk mengenal pasti visi dua buah perniagaan dalam bidang yang sama. (Contohnya, bidang pengangkutan)
- 3 Adakah visinya sama atau berbeza?
- 4 Cari kelebihan dan kelemahan yang terdapat dalam visi kedua-dua perniagaan tersebut.
- 5 Lakukan aktiviti sumbang saran dalam kumpulan.
- 6 Bentangkan dalam kelas.

### 3.4.2 | Tujuan Penetapan Misi

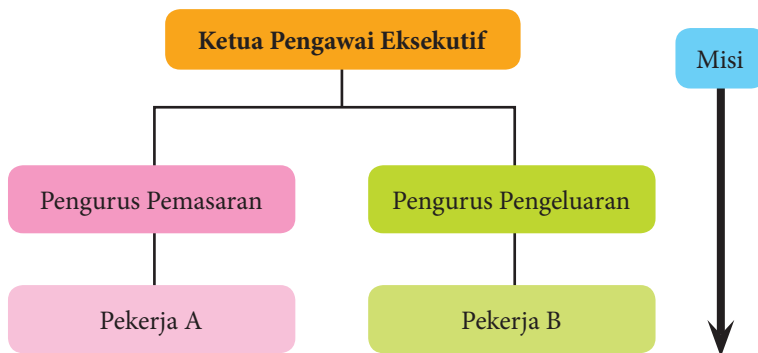
Misi organisasi perniagaan dibentuk setelah wujud penyataan visi sesebuah organisasi perniagaan. Visi menggambarkan matlamat yang ingin dicapai pada masa akan datang dalam tempoh masa panjang, sementara misi lebih menjurus kepada aktiviti yang dijalankan oleh organisasi perniagaan pada masa ini.

Dalam erti kata yang lain, misi ialah menyatakan sebab sesebuah organisasi wujud pada masa ini berdasarkan matlamat yang telah dinyatakan dalam visi. Tujuan penyataan misi dapat menerangkan aktiviti-aktiviti perniagaan yang sedang dijalankan.

Tujuan penetapan misi perniagaan adalah bagi memudahkan pihak pengurusan yang terlibat untuk mengagihkan setiap sumber yang berkaitan dengan unit-unit dan bahagian-bahagian dalam sesebuah organisasi perniagaan. Penyataan misi secara spesifik dapat dijadikan garis panduan menilai keperluan setiap unit dan bahagian organisasi.

Dengan itu, pengagihan sumber manusia dan sumber fizikal dapat dibuat secara tepat. Pada masa yang sama, sumber boleh digunakan secara cekap dan berkesan.

Penyataan misi perniagaan dijadikan asas dalam penyataan objektif sesebuah organisasi perniagaan. Penyataan objektif akan menjelaskan perkara yang perlu dicapai dengan lebih terperinci berdasarkan misi yang telah ditetapkan.



Rajah 3.7 Carta organisasi penyampaian misi

Berdasarkan Rajah 3.7, penyataan misi dibuat oleh pihak atasan, iaitu ketua pengawai eksekutif. Misi dijadikan garis panduan dalam organisasi perniagaan supaya hala tuju organisasi difahami oleh semua pihak. Pihak pengurusan dalam perniagaan yang terlibat akan memberi maklumat kepada semua pekerja yang terdapat dalam kawalan masing-masing.



#### Minda Kreatif

Jelaskan kepentingan penetapan misi secara spesifik kepada sesebuah organisasi perniagaan.



#### Buletin Keusahawanan



Sekretariat Pembangunan Usahawan Malaysia (SAME) diwujudkan untuk menajana pembangunan perusahaan kecil dan sederhana (PKS), selaras dengan Pelan Induk PKS (SME Masterplan) 2012-2020. Penubuhan sekretariat ini adalah untuk

- merangsang peningkatan tahap keusahawanan di seluruh negara, bagi mencapai sumbangan minimum 41 peratus kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) pada tahun 2020.
- membantu menjelaskan dengan lebih terperinci tentang inisiatif kerajaan kepada seluruh komuniti PKS tempatan dan luar negara.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://same.jpm.gov.my/html/>, capaian pada 22 September 2016)





EMK

**Arahan:**

Bentangkan dalam kelas.

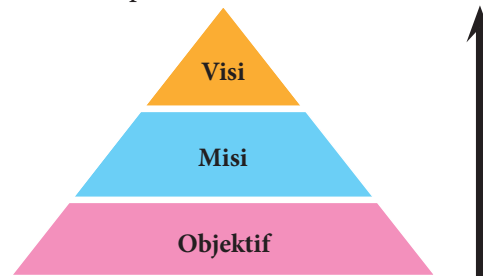
**Soalan:**

Jelaskan perkaitan antara ciri SMART dengan penetapan objektif sesebuah perniagaan.

### 3.4.3 | Tujuan Penetapan Objektif

Penyataan objektif terikat dengan ciri-ciri SMART sebagaimana yang telah dijelaskan dalam bab yang sebelumnya. Bagi mencapai matlamat organisasi perniagaan, pernyataan objektif hendaklah selaras dengan pernyataan misi.

Penetapan objektif organisasi perniagaan perlu mempunyai sekurang-kurangnya satu objektif yang mempunyai ciri SMART bagi menggambarkan satu sasaran yang ingin dicapai secara spesifik dan khusus. Hal ini seterusnya memudahkan kefahaman semua pihak organisasi perniagaan dalam usaha untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan.



Rajah 3.8 Pembentukan objektif

Berdasarkan Rajah 3.8 di atas, tujuan pembentukan sesuatu objektif bergantung pada pembentukan visi dan misi yang telah ditetapkan oleh sesebuah organisasi. Penetapan objektif perlu selaras dengan pembentukan visi dan misi organisasi perniagaan yang ditentukan oleh pihak pengurusan atasan. Anak panah dari bawah ke atas menggambarkan penetapan objektif menjadi asas kepada pencapaian misi dan visi sesebuah organisasi.



#### Cintai Negara

Semangat cintai negara perlu diaplikasikan dalam setiap perniagaan agar operasi yang dijalankan memberi penekanan kepada kepentingan negara.



### Aktiviti Kumpulan Kreatif dan Inovatif

Berikut ialah maklumat tentang Lembaga Kemajuan Kelantan Selatan (KESEDAR).

#### Objektif KESEDAR

- Mengimbangi nisbah kepadatan penduduk
- Mengecilkan jurang pembangunan antara kawasan
- Menyediakan kemudahan infrastruktur dan sosial
- Meningkatkan taraf sosioekonomi dan membasmi kemiskinan tegar serta mengurangkan kadar kemiskinan pada masa ini
- Membangunkan modal insan

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

Berikan pendapat anda tentang objektif yang telah ditetapkan oleh KESEDAR.

## 3.5 Menghasilkan Visi, Misi dan Objektif bagi Perniagaan Tertentu

Visi, misi dan objektif sesebuah perniagaan ditetapkan supaya menjadi panduan kepada pihak pengurusan perniagaan dalam mencapai tujuan perniagaan. Indikator perniagaan yang boleh digunakan untuk mengukur prestasi perniagaan ialah titik pulang modal, pertumbuhan, pemaksimuman keuntungan, daya saing, syer pasaran, jualan dan penyediaan perkhidmatan.

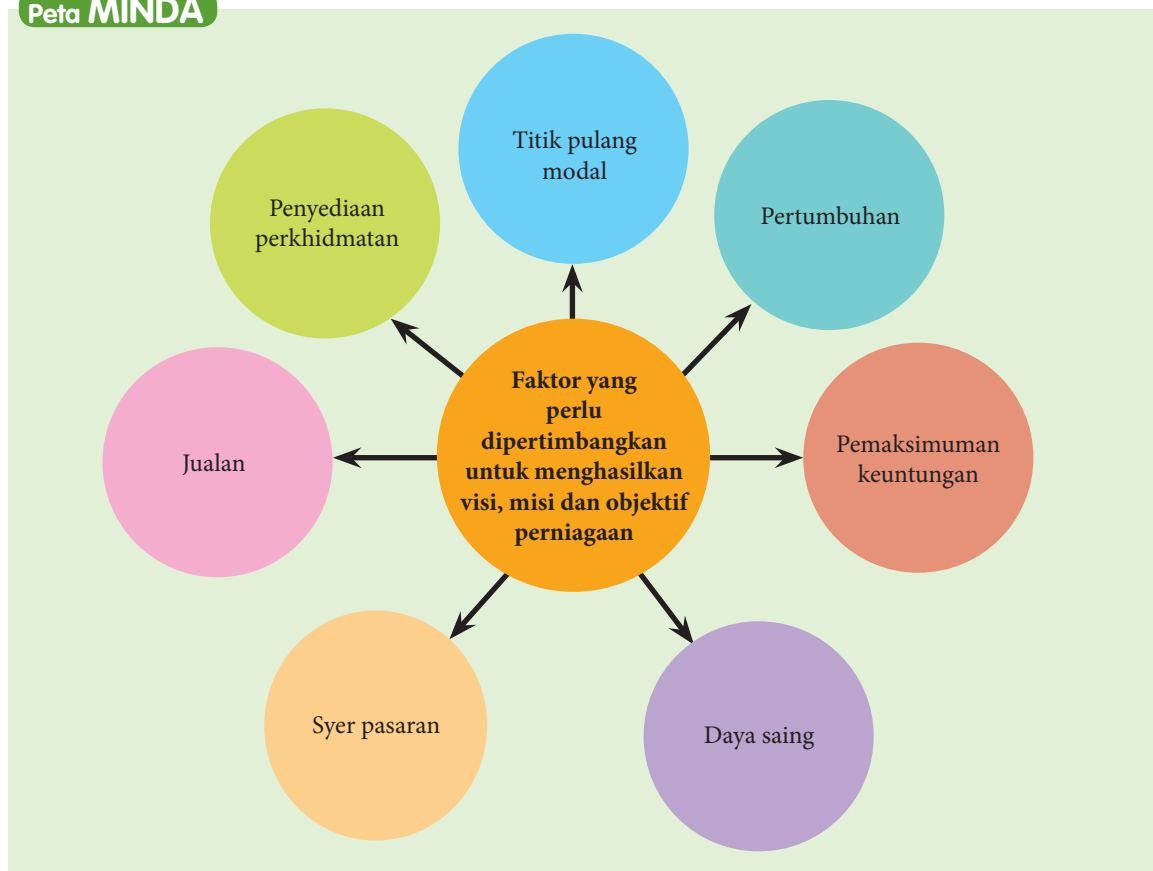
Semua perkara yang terdapat dalam visi, misi dan objektif mempunyai tujuannya tersendiri yang menunjukkan kepentingan penetapannya dalam perniagaan. Tujuan penetapan visi, misi dan objektif perniagaan sebagai panduan perniagaan adalah seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 3.9 yang berikut:



### Minda Kreatif

Berikan cadangan tentang teknik terbaik bagi menghasilkan visi, misi dan objektif yang dapat memajukan perniagaan.

#### Peta MINDA



**Rajah 3.9** Faktor yang perlu dipertimbangkan untuk menetapkan visi, misi dan objektif perniagaan sebagai panduan perniagaan



### Minda Kreatif

Jelaskan secara ringkas kaedah untuk menghitung jumlah hasil dan jumlah kos.



### Celik Kewangan



Setiap keuntungan perniagaan perlu diasingkan mengikut keperluan dan keutamaan bagi membolehkan perniagaan terus berdaya saing dengan baik dalam pasaran.



### Cintai Negara

Setiap keuntungan yang diperoleh perlu disumbangkan kepada negara berdasarkan peratusan tertentu melalui cukai yang telah ditetapkan bagi membantu pembangunan negara ke tahap lebih baik.

## 3.5.1 | Titik Pulang Modal

Titik pulang modal merupakan **suatu kaedah atau teknik yang boleh digunakan oleh perniagaan untuk merancang dan mengetahui hasil yang diperoleh bersamaan dengan jumlah kos yang ditanggung.**

Antara tujuan penggunaan titik pulang modal (TPM) adalah seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 3.10 yang berikut:



Rajah 3.10 Titik pulang modal (TPM)

### Huraian:

Rajah di atas menggambarkan titik pulang modal (TPM). Paksi menegak menunjukkan jumlah hasil atau kos sementara paksi mendatar menunjukkan kuantiti produk.

Titik  $S_1$  menggambarkan jumlah hasil sama dengan jumlah kos yang digunakan, dengan kuantiti bersamaan  $Q_1$  dan hasil bersamaan  $H_1$ . Pada titik  $S_1$ , perniagaan mendapat titik pulang modal, iaitu perniagaan tidak mendapat keuntungan atau tidak

mengalami kerugian. Perniagaan akan rugi jika mengeluarkan kuantiti produk kurang daripada  $Q_1$  dan perniagaan mendapat keuntungan jika mengeluarkan kuantiti produk melebihi  $Q_1$ .

Formula TPM ialah:

$$TPM = \frac{\text{Kos tetap}}{\text{Harga} - \text{Kos berubah seunit}}$$

Syarikat Sukan Maju membekalkan bola sepak di kedai-kedai runcit seluruh negara. Syarikat ini menanggung kos tetap sebanyak RM500,000. Harga sebiji bola sepak dijual pada harga RM100 dan kos berubah seunit yang ditanggung ialah RM75.

Pengiraan TPM:

Kos tetap : RM500,000

Harga : RM100

Kos berubah seunit : RM75

TPM:

$$= \frac{\text{RM500,000}}{\text{RM100} - \text{RM75}}$$

$$= \frac{\text{RM500,000}}{\text{RM25}} = 20,000 \text{ biji bola sepak}$$

Berdasarkan Rajah 3.10,  $Q_1$  merupakan kuantiti yang menunjukkan TPM. Oleh itu, jumlah bola sepak yang perlu dijual oleh Syarikat Sukan Maju untuk mendapat pulang modal bagi operasi perniagaan dalam tempoh satu tahun adalah sebanyak 20,000 biji bola sepak.

### 3.5.2 | Pertumbuhan Perniagaan

Pertumbuhan perniagaan merujuk pada **hasil yang meningkat dari semasa ke semasa untuk mencapai matlamat perniagaan**. Pertumbuhan perniagaan menjadi asas kepada perkembangan perniagaan pada masa hadapan.

Perancangan yang boleh diambil bagi meningkatkan hasil jualan adalah seperti berikut:

#### (a) Merancang membuka cawangan yang banyak

Hasil jualan yang meningkat menjadi asas kepada peningkatan keuntungan perniagaan. Keuntungan boleh dijadikan sebagai modal pelaburan untuk membuka cawangan perniagaan.



#### Buletin Keusahawanan



**Sekretariat Khas  
Untuk Memperkasa  
Usahawan India  
(SEED)**

SEED merupakan agensi yang ditubuhkan di bawah Jabatan Perdana Menteri (JPM) yang berperanan untuk memperkasa usahawan India untuk terus maju dan bersama-sama membangunkan ekonomi negara ke tahap yang lebih baik dan kukuh. Contoh usahawan India yang berjaya melalui SEED adalah seperti berikut:

**1 Kurinji Kumaran**

(First Class Media & Publication (M) Sdn. Bhd.

**2 Jeya Kumar Arumugam**

(APP Jay Enterprise)

Selain itu, SEED *Start Up Nation* merupakan contoh skim yang dilaksanakan di bawah SEED yang menggalakkan usahawan baharu untuk menceburkan diri dalam bidang perniagaan.



Contoh usahawan India yang berjaya melalui SEED *Start Up Nation* adalah seperti berikut:

**1 Manormani Murugiah**

**2 Sarasvathy Thevi Kathan**

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://www.seed.jpm.my/>, capaian pada 22 September 2016)



#### Minda Kreatif

Jelaskan faktor yang perlu diambil kira jika sesebuah perniagaan ingin membuka cawangan baharu.

### Istilah Perniagaan

**Nilai perniagaan (Business Value):**  
Imej perniagaan kepada pihak berkepentingan

Dalam jangka masa panjang, perniagaan yang berjaya meningkatkan keuntungan boleh menaikkan **nilai perniagaan** dalam industri.



 **Gambar foto 3.4** Keuntungan perniagaan

### Cintai Negara

Hasil cukai keuntungan perniagaan yang diterima oleh kerajaan dapat digunakan untuk menjalankan program pembangunan negara. Oleh itu, peniaga-peniaga tidak boleh lari atau melakukan penipuan dalam pembayaran cukai.

## (b) Membesarkan perniagaan sedia ada

Pertambahan kuantiti jualan produk dari semasa ke semasa membolehkan hasil jualan perniagaan boleh meningkat. Para peniaga pula mempunyai keyakinan yang tinggi untuk terus melaburkan modal.

Bagi perniagaan baharu, mereka akan membuat pilihan untuk mengembangkan perniagaan tersebut. Setiap tindakan yang diambil oleh perniagaan didorong oleh keinginan untuk mendapat pulangan tinggi melalui peningkatan keuntungan.

### Minda Kreatif

Jelaskan kaedah membeli secara dalam talian dengan cara yang selamat bagi mengelakkan pengguna terjebak dalam aktiviti penipuan oleh peniaga yang tidak bertanggungjawab.

## Info Abad ke-21



Perkembangan teknologi maklumat dan komunikasi (ICT) memberikan sumbangan yang besar dalam proses membantu perkembangan dan kemajuan sesebuah organisasi perniagaan pada peringkat antarabangsa.

Pada masa yang sama, kemajuan ICT juga turut membantu ramai individu memulakan perniagaan dengan cara yang mudah dan cepat.



### 3.5.3 | Memaksimumkan Keuntungan

Memaksimumkan keuntungan adalah matlamat utama sesebuah organisasi perniagaan. Memaksimumkan keuntungan bermaksud perniagaan mendapat keuntungan yang tertinggi hasil daripada penggunaan sumber perniagaan termasuk bahan mentah, modal, modal insan, teknologi dan keusahawanan yang cekap.

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



 **Gambar foto 3.5** Kecekapan perniagaan

Untung diperoleh apabila terdapat lebih dalam hasil setelah jumlah hasil ditolak jumlah kos. Keuntungan akan digunakan sebagai modal pusingan untuk meneruskan operasi dalam perniagaan. Untung dapat dimaksimumkan melalui pengurangan dalam kos pengeluaran ke tahap paling minimum.

Formula mendapat untung ialah:

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

Jumlah hasil jualan boleh dihitung berdasarkan jumlah kuantiti didarabkan dengan harga produk sementara jumlah kos diperoleh dengan mencampurkan kos tetap dengan kos berubah. Jika nilainya positif, maka perniagaan akan mendapat untung. Sebaliknya, jika nilainya negatif, perniagaan mengalami kerugian.



#### Celik Kewangan

Perniagaan perlu mencari pembekal yang menawarkan harga bahan bekalan yang termurah dengan kualiti terbaik.



#### EMK

##### Arahan:

- 1 Bentukkan beberapa kumpulan kecil dalam kelas.
- 2 Lakukan sesi sumbang saran.
- 3 Bentangkan hasil sumbang saran dalam kelas.

##### Soalan:

Jelaskan kaedah yang boleh digunakan oleh peniaga bagi memastikan setiap aktiviti yang dilakukan dapat memaksimumkan keuntungan sesebuah perniagaan.



#### Cintai Negara

Setiap keuntungan yang diperoleh perniagaan perlu dinikmati secara bersama oleh masyarakat melalui pelaksanaan tanggungjawab sosial korporat (CSR) kepada masyarakat.



### Minda Kreatif

Nyatakan langkah-langkah memaksimumkan keuntungan.



### Celik Kewangan

Setiap harga yang ditawarkan untuk sesuatu barang atau perkhidmatan perlu sesuai dan berpatutan agar tidak membebankan pengguna.



### EMK

#### Arahan:

1. Bentukkan beberapa kumpulan kecil dalam kelas.
2. Lakukan sesi sumbang saran.
3. Bentangkan hasil sumbang saran dalam kelas.

#### Soalan:

Jelaskan perbezaan antara kepentingan perancangan jangka pendek dengan perancangan jangka panjang.

Hal ini boleh digambarkan melalui formula di bawah:

$$\text{Jumlah hasil} = \text{Harga} \times \text{Kuantiti}$$

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

$$\text{Kos berubah} = \text{Kos berubah seunit} \times \text{Kuantiti}$$

Organisasi perniagaan perlu mengetahui kedudukan jumlah kuantiti jualan produk yang boleh menghasilkan jumlah hasil tertinggi dan jumlah kos yang paling rendah. Apabila perniagaan memperoleh maklumat yang tepat berkaitan dengan kuantiti jualan produk semasa, hal ini membolehkan perniagaan dapat membuat perancangan secara lebih baik dan sistematik.



Gambar foto 3.6 Penilaian keuntungan perniagaan

## (a) Perancangan Jangka Masa Pendek

Dalam jangka masa pendek, perniagaan tidak semestinya akan mendapat untung atau memaksimumkan keuntungan. Keadaan ini berlaku disebabkan oleh kelaziman dalam jangka masa pendek perniagaan tidak dapat beroperasi dengan cekap seperti mengeluarkan produk dalam kuantiti yang banyak. Kesannya, kos pengeluaran produk seunit meningkat akan menyebabkan perniagaan tidak mendapat keuntungan tertinggi.

## (b) Perancangan Jangka Masa Panjang

Dalam jangka masa panjang, perniagaan boleh mengeluarkan barang atau perkhidmatan dengan kuantiti yang banyak kerana perniagaan berupaya untuk menggunakan sumber dengan cekap serta dapat memaksimumkan keuntungan.

Kesimpulannya, memaksimumkan keuntungan merupakan tujuan perniagaan dalam jangka masa panjang. Kegagalan perniagaan mendapat keuntungan dalam jangka masa pendek tidak menghalang perniagaan berusaha untuk mendapat untung dalam jangka masa panjang.

### 3.5.4 | Daya Saing

Daya saing bermaksud **kemampuan sesebuah perniagaan untuk mengekalkan operasi perniagaannya dalam industri**. Perniagaan mempunyai kemampuan untuk terus bertahan dalam industri dan menghadapi kesukaran sehingga perniagaan memperoleh keuntungan pada masa hadapan.

Terdapat beberapa faktor kemampuan perniagaan bertahan dalam industri. Antara faktor yang penting ditunjukkan dalam Rajah 3.11 yang berikut:



Rajah 3.11 Faktor kemampuan perniagaan bertahan dalam industri

#### (a) Kewangan

Dalam menghadapi persaingan, penetapan visi, misi dan objektif organisasi perniagaan perlu mengambil kira faktor kestabilan kewangan. Modal kewangan sesebuah perniagaan boleh diperoleh melalui pembiayaan daripada pelaburan pemilik perniagaan dan pembiayaan dalam bentuk hutang. Pembiayaan kewangan amat bergantung kepada kestabilan kedudukan kewangan sesebuah organisasi perniagaan.



**Arahan:**  
Bentangkan dalam kelas.

**Soalan:**  
Jelaskan sebab syarikat bersaiz besar mempunyai daya saing yang tinggi.



Buletin Keusahawanan

**NBOS**  
STRATEGI LAUTAN BIRU KEBANGSAAN

Strategi Lautan Biru Kebangsaan atau *National Blue Ocean Strategy* (NBOS) merupakan pelengkap kepada Dasar Transformasi Nasional (DTN) melalui langkah bersepadu kerajaan dengan merangka dasar dan inisiatif melalui perkongsian pintar antara kementerian dan agensi. Sebanyak lapan strategi utama yang dirangka dan dilaksanakan dibawah konsep Strategi Lautan Biru Kebangsaan (NBOS). Setiap strategi yang dirangka memberi impak positif termasuk melahirkan usahawan muda yang kreatif dan inovatif serta lebih berdaya saing.



QR Code

Strategi Lautan Biru Kebangsaan  
(*National Blue Ocean Strategy* - NBOS)

<http://nbos.gov.my/>



### Minda Kreatif

Berikan perbezaan antara modal ekuiti dengan modal hutang.



### Celik Kewangan

Setiap pengguna perlu bijak dalam membuat keputusan berkaitan dengan pemilihan institusi kewangan yang baik dan kukuh agar dapat memberi manfaat yang maksimum kepada pengguna.



### EMK

**Arahan:**  
Bentangkan dalam kelas.

**Soalan:**  
Jelaskan kaedah mewujudkan sistem pengurusan sumber manusia yang baik dan sistematik agar dapat membantu organisasi perniagaan beroperasi pada tahap optimum.



**Gambar foto 3.7** Pengiraan modal perniagaan

Kestabilan kewangan merujuk pada kedudukan sesebuah organisasi perniagaan yang bergantung pada polisi dan sistem kewangan yang berdaya tahan ketika pasaran sedang menghadapi masalah ekonomi. Faktor sistem kewangan yang baik dan berdaya tahan ialah kemampuan perniagaan dalam pengurusan risiko kewangan, menyusun jadual pembayaran semula dan mengubah peranan tabung-tabung kewangan organisasi tersebut.

## (b) Sumber Manusia

Sumber manusia dalam organisasi perniagaan merujuk pada pekerja yang terdapat dalam organisasi perniagaan. Pekerja akan menawarkan perkhidmatan dalam bentuk fizikal dan kepakaran.

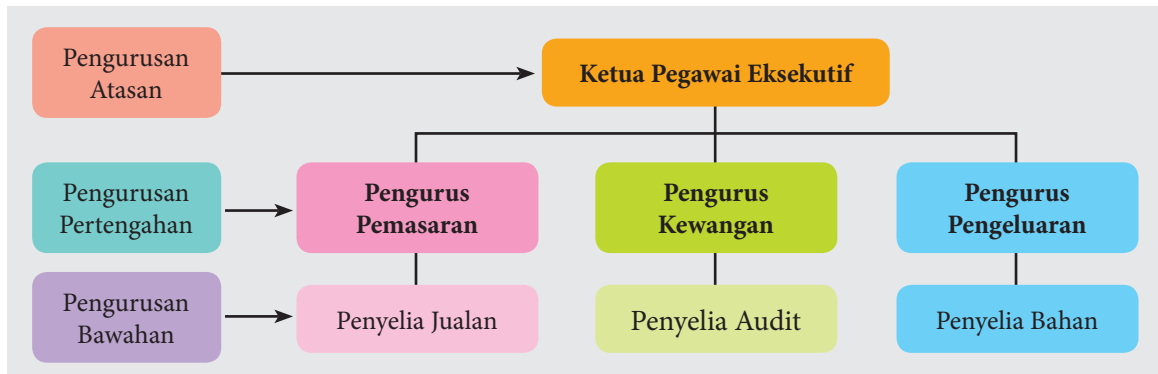
Sumber manusia atau pekerja yang berada dalam bidang pengurusan di sesebuah organisasi boleh dikategorikan mengikut tiga peringkat, iaitu pengurusan atasan, pengurusan pertengahan dan pengurusan bawahan.



**Gambar foto 3.8** Sumber manusia

Pengurusan atasan lazimnya dikenali sebagai ketua pegawai eksekutif, pengarah urusan dan pengurus besar. Golongan ini akan mengetuai operasi sesebuah organisasi perniagaan. Pengurusan pertengahan mengetuai bahagian yang terdapat dalam sesebuah organisasi perniagaan seperti pengurus pemasaran, pengurus pengeluaran, pengurus kewangan dan pengurus sumber manusia. Pengurusan bawahan pula mengetuai unit yang terdapat dalam sesebuah bahagian seperti penyelia jualan.

Rajah peringkat pengurusan berdasarkan carta organisasi ditunjukkan dalam Rajah 3.12 yang berikut:



Rajah 3.12 Peringkat pengurusan

Berdasarkan Rajah 3.12, terdapat tiga peringkat pengurusan utama dalam sesebuah organisasi, iaitu pengurusan atasan yang dikenali sebagai ketua pegawai eksekutif, pengurusan pertengahan terdiri daripada pengurus pemasaran, pengurus kewangan dan pengurus pengeluaran manakala pengurusan bawahan terdiri daripada penyelia jualan, penyelia audit dan penyelia bahan.

### (c) Teknologi

Faktor teknologi telah memainkan peranan yang sangat penting dalam memberikan sumbangan kepada dunia perniagaan dari aspek pertumbuhan, keuntungan dan mengekalkan kedudukan perniagaan dalam pasaran. Teknologi maklumat dan komunikasi telah menyebabkan lahirnya era perdagangan yang berkonsepkan Internet seperti e-perdagangan, e-perniagaan, e-kerajaan dan e-pemasaran. Teknologi membolehkan perniagaan menghasilkan barang dan perkhidmatan dengan cepat, cekap dan berkualiti.

Namun, penggunaan sesuatu teknologi terutama teknologi terkini memerlukan pelaburan yang besar. Kelebihan teknologi membolehkan sesebuah perniagaan mendapat kelebihan dalam aspek perniagaan. Hal ini seterusnya membolehkan perniagaan terus beroperasi dalam jangka masa panjang.

**Minda Kreatif**

Jelaskan peranan pengurusan atasan bagi memastikan pengurusan bawahan dapat melaksanakan tugas yang diamanahkan dengan baik, berkesan dan sempurna.

**Celik Kewangan**

Bagi memperoleh untung yang tinggi melalui penjana jualan, peniaga harus memastikan kadar kenaikan kos operasi tidak melebihi kadar peningkatan jualan.





### Cintai Negara

Setiap teknologi yang digunakan perlu memberi manfaat kepada semua pihak termasuk organisasi perniagaan, alam sekitar, masyarakat dan negara.



 Gambar foto 3.9 Teknologi komputer

## 3.5.5 | Syer Pasaran

Syer pasaran merujuk pada **bahagian atau peratus penguasaan jumlah pengguna yang membeli barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan oleh sesebuah perniagaan dalam pasaran berbanding dengan pesaing**. Setiap organisasi perniagaan akan berusaha untuk meningkatkan syer pasaran masing-masing dalam sesuatu pasaran.

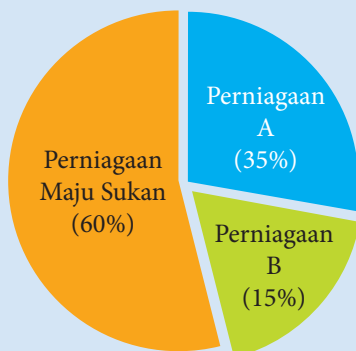
Perniagaan yang berjaya menguasai syer pasaran yang terbesar akan memperoleh pendapatan yang tinggi hasil daripada jualan. Perniagaan yang menguasai syer pasaran terbesar, lazimnya akan menjadi pemimpin dalam pasaran. Semua tindakan pemasaran akan diikuti oleh pesaing yang lain, malah perniagaan tersebut boleh mempengaruhi tindakan pesaing lain. Keadaan ini membolehkan perniagaan tersebut terus kekal dan meraih keuntungan yang besar.



### Minda Kreatif

Kenal pasti barang atau perkhidmatan yang merupakan pemimpin dalam pasaran serta jumlah pesaingnya.

### Contoh



Rajah di sebelah menggambarkan kadar peratusan syer pasaran yang wujud bagi perniagaan yang berkaitan dengan kasut sukan di negeri Sabah. Perniagaan Maju Sukan telah berjaya menguasai sebahagian syer pasaran bagi perniagaan berkaitan dengan kasut sukan di negeri Sabah dengan syer pasaran sebanyak 60 peratus. Hal ini bermakna, Perniagaan Maju Sukan mendapat sebanyak 60 peratus daripada keseluruhan pengguna kasut sukan yang ada di negeri Sabah.

Perniagaan A pula telah berjaya menguasai syer pasaran sebanyak 35 peratus, manakala Perniagaan B telah berjaya menguasai 15 peratus syer pasaran.

## 3.5.6 | Jualan

Jualan ialah satu transaksi jual beli yang berlaku antara penjual dan pembeli dalam memenuhi keperluan dan kehendak yang boleh memberi faedah kepada kedua-dua pihak, iaitu penjual dan pembeli. Faedah yang diperoleh penjual, iaitu mendapat keuntungan sementara pembeli mendapat kepuasan apabila menggunakan barang dan perkhidmatan yang dijual.

Penjual boleh menggunakan pelbagai strategi promosi jualan seperti jualan murah, diskaun harga, sampel dan mengadakan peraduan. Jualan murah ialah harga barang diturunkan pada musim tertentu seperti musim perayaan. Diskaun harga ialah pengurangan harga daripada harga asal berdasarkan peratus yang telah ditentukan. Sampel ialah pemberian satu contoh produk yang diberikan secara percuma supaya pengguna boleh mencuba barangan yang dikeluarkan dengan harapan produk tersebut dapat mempengaruhi pengguna membeli. Peraduan pula ialah menggalakkan pengguna membeli produk dengan nilai tertentu supaya melayakkan pengguna tersebut memasuki sesuatu peraduan dengan menawarkan hadiah yang menarik.

### Contoh

#### Program jualan

**KUD**  
KARNIVAL USAHAWAN DESA



### Minda Kreatif

Jelaskan fungsi teknik pemberian diskaun harga dalam meningkatkan jualan.



### Celik Kewangan

Setiap pengguna perlu menjadi pengguna yang bijak dan tidak mudah terpengaruh dengan promosi jualan murah yang ditawarkan oleh sesetengah organisasi perniagaan. Pengguna yang bijak akan berbelanja mengikut keperluan berdasarkan kemampuan kewangan yang ada tanpa terjebak dengan bebanan hutang yang melebihi had.

### Kajian Kes

#### Tajuk: Isu Kegawatan Ekonomi



Semasa kegawatan ekonomi, aktiviti perniagaan menjadi semakin perlahan dan merosot. Pihak kerajaan akan memperkenalkan pelbagai pakej rangsangan ekonomi serta menggunakan polisi atau dasar-dasar yang proaktif seperti dasar fiskal dan dasar kewangan untuk mengaktifkan semula aktiviti perniagaan atau ekonomi. Setiap dasar yang dilaksanakan bergantung pada keadaan ekonomi dan keperluan semasa.

Untuk pihak peniaga, mereka perlu melakukan pelbagai inisiatif atau tindakan seperti aktiviti pemasaran untuk menyelamatkan perniagaan mereka. Setiap tindakan atau keputusan yang akan diambil oleh sesebuah perniagaan perlu diteliti, dibincangkan dan diputuskan secara bersama.

Berdasarkan **satu** contoh yang sesuai, bincangkan aktiviti jualan yang boleh meningkatkan kuantiti jualan pada masa genting seperti ini.



### Minda Kreatif

Jelaskan kelebihan menyediakan perkhidmatan selepas jualan kepada pengguna.

## 3.5.7 | Penyediaan Perkhidmatan

Penyediaan perkhidmatan merupakan aktiviti yang ditawarkan oleh perniagaan kepada pelanggan yang bertujuan untuk menarik minat pengguna agar membeli barang atau perkhidmatan yang ditawarkan. Antara perkhidmatan yang disediakan oleh perniagaan adalah seperti pembelian dalam talian, penghantaran barang ke rumah, kemudahan pembayaran dan membaik pulih jika barang mengalami kerosakan.

### Contoh

#### Penyedia perkhidmatan jualan dalam talian

- Zalora Malaysia (<https://www.zalora.com.my>)
- Go Shop Malaysia (<http://www.goshop.com.my>)
- 11street (<http://www.11street.my>)
- Lazada Malaysia (<http://www.lazada.com.my>)
- Lelong.my (<http://www.lelong.com.my>)
- GEMFIVE (<http://www.gemfive.com.my>)



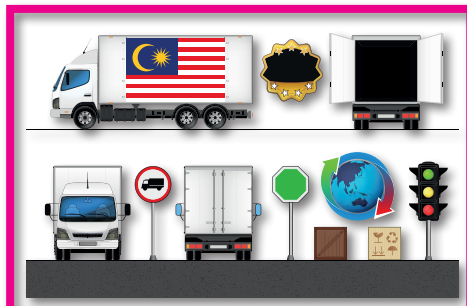
Membuat tempahan dan pembelian



Menerima tempahan



Menghantar tempahan kepada pembeli



Membawa tempahan ke lokasi

Rajah 3.13 Proses perkhidmatan penghantaran barang

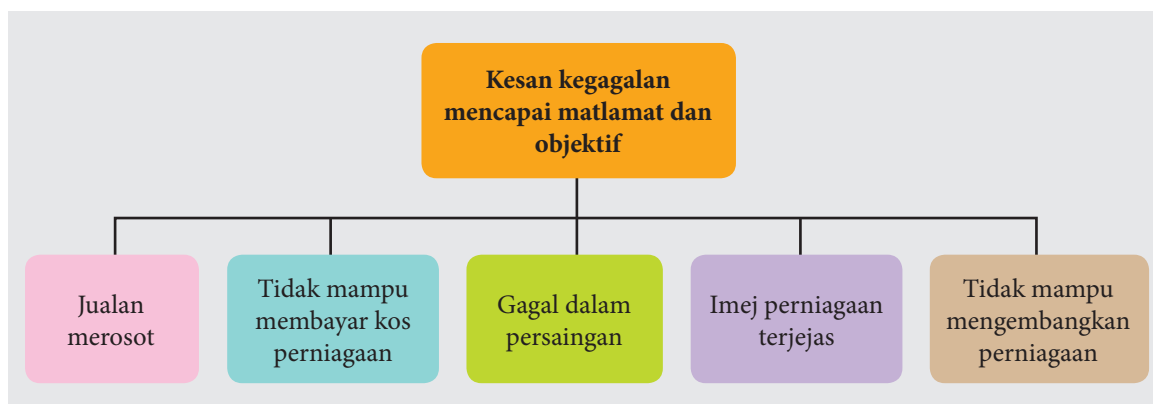
## 3.6 Kesan kepada Perniagaan Akibat Kegagalan Mencapai Matlamat dan Objektif

Keadaan persekitaran dalaman dan luaran perniagaan yang sentiasa berubah boleh mempengaruhi pencapaian matlamat dan objektif perniagaan. Tidak semua matlamat dan objektif yang ditetapkan oleh perniagaan dapat dicapai.

Faktor dalaman perniagaan boleh menjadi satu halangan kepada pencapaian matlamat dan objektif sesebuah organisasi perniagaan. Begitu juga ancaman daripada faktor persekitaran luaran boleh menjadi sekatan terhadap pencapaian matlamat dan objektif perniagaan. Kegagalan mencapai matlamat dan objektif perniagaan boleh memberi kesan negatif kepada perniagaan, iaitu jualan merosot, tidak mampu membayar kos perniagaan, gagal dalam persaingan, imej perniagaan terjejas dan tidak mampu mengembangkan perniagaan.

Antara langkah penyelesaian yang boleh digunakan oleh sesebuah perniagaan apabila gagal mencapai sesuatu matlamat perniagaan ialah mengurangkan kos, menurunkan harga produk, mempelbagaikan barang atau perkhidmatan yang ditawarkan, mengurangkan jumlah atau kadar pembayaran dividen kepada pemegang saham, menggunakan kaedah atau teknologi baharu dalam pengeluaran dan menyemak semula matlamat perniagaan.

Kesan kegagalan perniagaan mencapai matlamat dan objektif perniagaan dapat digambarkan melalui Rajah 3.14 yang berikut:



Rajah 3.14 Kesan kegagalan mencapai matlamat dan objektif



EMK

**Arahan:**  
Bentangkan dalam kelas.

**Soalan:**  
Jelaskan langkah-langkah yang boleh diambil untuk mengatasi kegagalan dalam perniagaan.



Cintai Negara

Setiap pekerja perlu berusaha memastikan tanggungjawab yang diberikan dipikul dengan baik dan penuh integriti demi menjaga kepentingan organisasi yang akan membawa manfaat kepada negara dan masyarakat.



Techno (M) Berhad lebih dikenali sebagai Techno merupakan anak syarikat Kumpulan Techno Asia Electrical yang berpusat di Jepun. Techno (M) Berhad mengeluarkan barangan elektrik untuk memenuhi permintaan barangan isi rumah di Malaysia secara khususnya. Visi Techno (M) Berhad ialah “Berusaha menjadi syarikat barangan elektrik terunggul di dunia” dan misi Techno pula ialah “Menawarkan barangan untuk semua golongan masyarakat dengan kadar harga yang berpatutan dan kualiti terbaik”

Persaingan sengit telah menyebabkan ramai juruternya berpindah ke syarikat pesaing yang sering menawarkan gaji dan jawatan yang lebih tinggi. Kesannya, kadar pulangan daripada pelaburan untuk penyelidikan dan pembangunan tidak setimpal dengan pulangan berbanding dengan pelaburan yang telah dibuat. Tambahan pula, struktur organisasi yang kompleks lebih menyukarkan para pekerja untuk menyumbangkan pandangan dan buah fikiran.

Techno (M) Berhad berjaya menghasilkan peti sejuk berjenama Green, iaitu peti sejuk pertama menerima kebenaran JBE's dan sekaligus mendapat pengiktirafan MS ISO 14001. Selain itu, berjaya memperkenalkan dapur gas jenis *SuperSaver*, iaitu dapur yang menjimatkan penggunaan tenaga. Namun, harga produk yang ditawarkan lebih mahal sekitar 20 peratus berbanding dengan produk syarikat pesaing.

Selain itu, Techno (M) Berhad juga berdepan dengan kesukaran untuk menerapkan budaya kerja berpasukan terutama dalam kalangan pekerja berstatus kontrak. Kajian yang dijalankan oleh jabatan sumber manusia mendapati para pekerja tidak menjiwai tugas dan tidak menyayangi syarikat kerana merasakan diri mereka dianaktirikan terutama dari segi kebajikan berbanding dengan pekerja yang berstatus tetap.

Berdasarkan Penyata Kewangan Techno (M) Berhad pendapatan telah meningkatkan dari tahun 2009, iaitu RM725,054,000 kepada tahun 2010, iaitu sebanyak RM916,550,000. Sebaliknya, jumlah keuntungan bersih telah menurun dari tahun 2009 sebanyak RM201,202,000 kepada tahun 2010 sebanyak RM158,185,000.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada Pengurusan Strategik: Konsep dan Kes. Ed-3, Pearson, Petaling Jaya)

- 1 Terangkan kesan yang dihadapi oleh Techno (M) Berhad akibat daripada kegagalan dalam mencapai matlamat dan objektif.
- 2 Huraikan langkah yang boleh diambil oleh Techno (M) Berhad dalam mengatasi kegagalan mencapai matlamat yang telah ditetapkan.



## Aktiviti Kumpulan Kreatif dan Inovatif

- 1 Bahagikan kelas kepada beberapa kumpulan kecil.
- 2 Buat carian di Internet berkaitan syarikat yang pernah atau telah mengalami kegagalan dalam perniagaan yang dijalankannya.
- 3 Cari maklumat berkaitan perniagaan yang sedang dijalankan oleh perniagaan tersebut.
- 4 Pilih satu perniagaan hasil daripada carian tersebut.
- 5 Kenal pasti punca kegagalan dan bincangkan dalam kumpulan.
- 6 Jelaskan sebab dan cara membina semula perniagaan yang telah gagal tersebut.

### 3.6.1 | Jualan Merosot

Hasil jualan merupakan sejumlah keuntungan perniagaan yang berperanan penting sebagai sumbangan modal dalam membiayai pengembangan perniagaan.



**Gambar foto 3.10** Hasil jualan

Kegagalan mencapai sasaran jualan boleh menjejaskan objektif dan matlamat perniagaan dalam memaksimumkan keuntungan. Keuntungan yang diperoleh perniagaan menjadi tanda aras kepada pihak berkepentingan dan perniagaan yang lain.

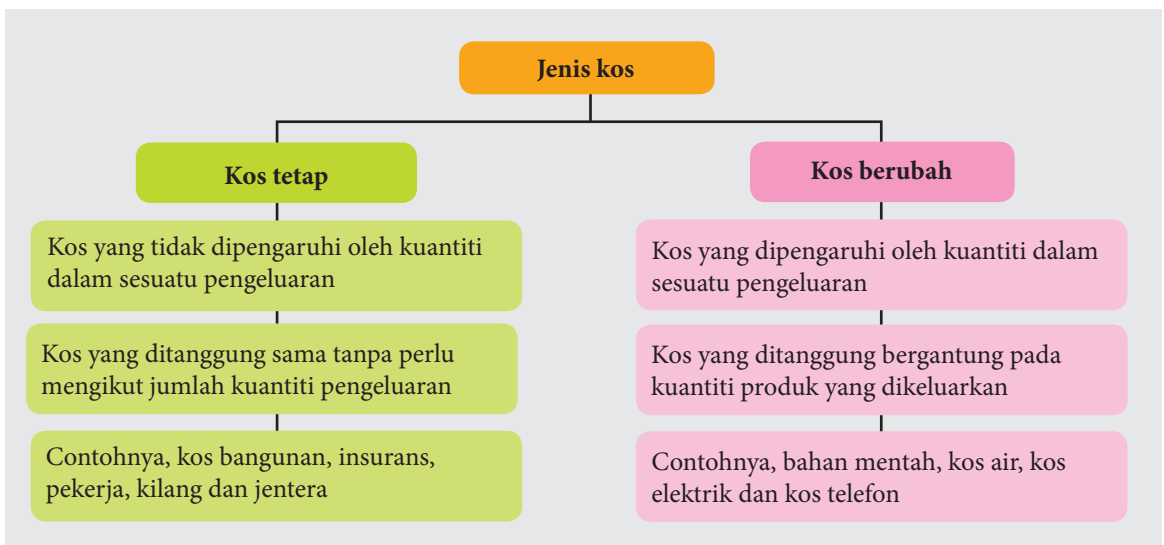
### 3.6.2 | Tidak Mampu Membayar Kos Perniagaan

Operasi sesebuah perniagaan perlu membayar semua kos yang terlibat dalam aktiviti perniagaan.

**Minda Kreatif**  
Jelaskan kaedah yang dapat meningkatkan jualan yang telah merosot.

**Buletin Keusahawan**  
Bank menilai berdasarkan konsep 5C dalam memproses pinjaman perniagaan, iaitu:

- *Capital* – modal
- *Capacity* – kapasiti
- *Character* – karakter
- *Collateral* – cagaran
- *Conditions* – keadaan



**Rajah 3.15** Jenis kos





### Minda Kreatif

Jelaskan kaedah yang dapat membantu usahawan untuk bangun semula selepas mengalami kegagalan dalam perniagaan.

Kegagalan mendapat keuntungan akan menyebabkan sebahagian kos operasi tidak mampu dibayar oleh perniagaan. Perniagaan hendaklah mengambil tindakan segera dan proaktif untuk mengatasi setiap punca kegagalan yang wujud dalam mencapai objektif perniagaan.

## 3.6.3 | Gagal dalam Persaingan

Setiap perniagaan akan menghadapi persaingan dalam pasaran. Kegagalan perniagaan mendapat keuntungan perniagaan akan menyebabkan perniagaan tersebut tidak mempunyai kedudukan kewangan yang kukuh untuk membina strategi dalam menghadapi persaingan pasaran.

### Contoh

Perniagaan perlu menjalankan kajian secara teliti dan berterusan melalui aktiviti penyelidikan dan pembangunan (R&D) supaya dapat menghasilkan produk yang berkualiti.

## 3.6.4 | Imej Perniagaan Terjejas

Kegagalan mendapat keuntungan dalam perniagaan menyebabkan imej perniagaan pada mata pihak berkepentingan akan tercalar. Oleh itu, perniagaan sukar mendapat kerjasama daripada pihak berkepentingan dalam operasi perniagaan.

Pihak pembiaya seperti bank mengenakan syarat ketat untuk memberi kemudahan pinjaman kerana bimbang perniagaan tidak mampu membayar pinjaman balik.

## 3.6.5 | Tidak Mampu Mengembangkan Perniagaan

Perniagaan yang gagal mendapat keuntungan akan mengalami kesukaran dalam mengembangkan perniagaan. Perkembangan perniagaan sedia ada boleh dilaksanakan melalui dua cara, iaitu membuka cawangan dalam dan di luar negara serta membesarkan kapasiti operasi perniagaan sedia ada.

Kegagalan ini bukan sahaja disebabkan oleh faktor tidak dapat membesarkan perniagaan yang merupakan matlamat perniagaan tetapi juga oleh faktor ketidakmampuan bertahan dalam industri.



Gambar foto 3.11

Perbincangan untuk menyelesaikan sesuatu masalah



### Celik Kewangan

Pengguna perlu bijak menguruskan hutang dengan mengurangkan atau mengelakkan penggunaan kad kredit atau pinjaman peribadi.



**Gambar foto 3.12** Prestasi perniagaan

Kegagalan perniagaan mencapai objektif untuk meningkatkan keuntungan secara berterusan dalam jangka masa pendek akan menyebabkan matlamat perniagaan yang ditetapkan dalam jangka masa panjang tidak dapat dicapai sepenuhnya.



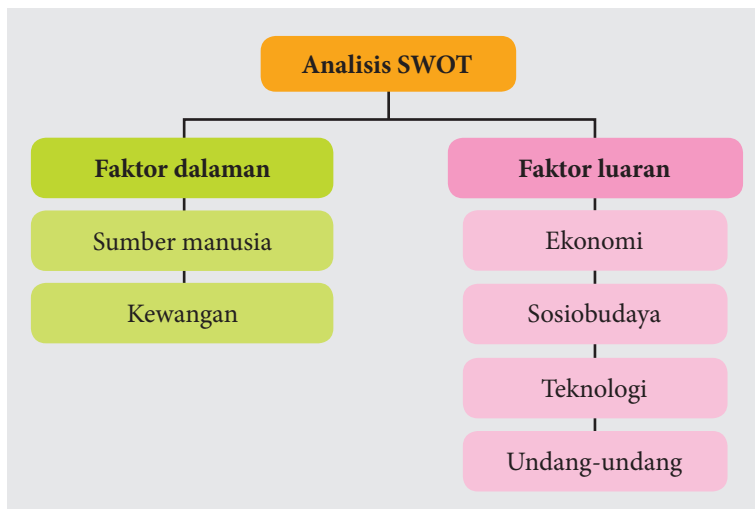
### Minda Kreatif

Jelaskan cara memulihkan perniagaan yang hampir muflis.

## 3.7 Faktor yang Mempengaruhi Perubahan Visi, Misi dan Objektif Perniagaan

Terdapat enam faktor utama yang boleh mempengaruhi pihak pengurusan dalam membuat perubahan penetapan visi, misi dan objektif perniagaan. Faktor dalaman terdiri daripada dua faktor, iaitu faktor sumber manusia dan kewangan. Manakala faktor luaran pula terdiri daripada faktor ekonomi, sosiobudaya, teknologi dan undang-undang.

Pengaplikasian analisis SWOT digunakan untuk menilai faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan visi, misi dan objektif perniagaan seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 3.16.



**Rajah 3.16** Analisis SWOT



### QR Code

Analisis SWOT

[https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC\\_05.htm](https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_05.htm)



### EMK

#### Arahan:

Lakukan aktiviti sumbang saran dalam kumpulan.

#### Soalan:

Jelaskan kelebihan dan kekurangan analisis SWOT dalam membantu perniagaan mengatasi masalah yang wujud dalam sistem operasi perniagaan.



### Cintai Negara

Setiap kekuatan dan kelemahan yang wujud dalam faktor dalaman perlu ditransformasikan kepada perkara positif dengan menjadikannya sebagai sumber inspirasi bagi memajukan dan mengukuhkan perniagaan yang sedang dijalankan.

## 3.7.1 | Faktor Dalaman

Faktor dalaman yang mempengaruhi visi, misi dan objektif perniagaan terbahagi kepada dua, iaitu analisis kekuatan dan analisis kelemahan yang dihadapi oleh perniagaan. Perniagaan perlu mengkaji kekuatan dan kelemahan setiap aspek dalaman yang dihadapi oleh perniagaan.

Kekuatan	Kelemahan
Bermaksud sumber	Merupakan halangan
unik yang dimiliki oleh	dan ketidakmampuan
perniagaan yang boleh	bertindak dengan baik
digunakan untuk mencapai	dalam menyumbangkan
visi, misi dan objektif	pencapaian visi, misi dan
sesebuah perniagaan	objektif perniagaan

Rajah 3.17 Maksud kekuatan dan kelemahan persekitaran dalaman



### Celik Kewangan

Setiap pekerja perlu bijak merancang masa hadapan dengan membuat simpanan untuk kegunaan selepas menamatkan perkhidmatan di sesebuah organisasi perniagaan.

### (a) Sumber Manusia

Dalam aspek sumber manusia, setiap pekerja akan menjalankan tugas mengikut peringkat pengurusan, iaitu pengurusan atasan, pengurusan pertengahan dan pengurusan bawahan.

Setiap pekerja akan menyumbangkan tenaga dan kepakaran berdasarkan pengetahuan, kemahiran dan pengalaman. Kekuatan dan kelemahan dalam aspek ini bergantung pada tahap kuantiti dan kualiti pekerja. Pihak pengurusan perlu mengubah visi, misi dan objektif perniagaan sekiranya memiliki pekerja yang berkebolehan seperti mampu menguasai pelbagai bahasa dan berkemahiran tinggi.



Gambar foto 3.13 Kawalan kuantiti



### Minda Kreatif

Bagaimanakah latihan dan pembangunan dapat membantu meningkatkan daya pengeluaran dan produktiviti pekerja?

2



 **Gambar foto 3.14** Kawalan kualiti

## (b) Kewangan

Kewangan merupakan satu fungsi perniagaan yang berkaitan dengan sumber kewangan yang boleh diperolehi dan bagaimana wang tersebut dibelanjakan. Pengurusan kewangan membantu perniagaan dan membelanjakan wang dengan cekap.

### (i) Kekuatan perniagaan



Lazimnya, kekuatan perniagaan digambarkan melalui jumlah wang atau sumber kewangan yang banyak. Sumber kewangan adalah daripada simpanan pemilik perniagaan.

 **Gambar foto 3.15** Simpanan pemilik

Perniagaan perlu membayar setiap pinjaman berdasarkan jumlah pinjaman bersama-sama dengan jumlah faedah yang dikenakan. Jumlah wang yang besar membolehkan aktiviti pelaburan dan perbelanjaan dalam menjalankan aktiviti perniagaan.

Jika faktor kewangan perniagaan meningkat disebabkan oleh kesediaan pemodal menambahkan modal melalui pinjaman dari bank, sudah tentu visi, misi dan objektif perlu diubah dengan meningkatkan sasaran pencapaian kerana mempunyai kekuatan kewangan.



## Cintai Negara

Kawalan kualiti yang tinggi dalam setiap barang atau perkhidmatan yang ditawarkan akan meningkatkan keyakinan pengguna dan mengharumkan nama negara di persada dunia.



## Celik Kewangan

Pengurusan kewangan yang baik dan konsisten merupakan kaedah yang dapat membantu menyelesaikan masalah kewangan yang melanda golongan muda pada masa ini.



## EMK

**Arahan:**  
Bentangkan dalam kumpulan.

**Soalan:**  
Senaraikan dan huraikan sumber modal ekuiti dan sumber hutang.



EMK

**Arahan:**

Bentangkan dalam kumpulan.

**Soalan:**

Pilih satu daripada sumber kewangan yang ditawarkan di Malaysia. Jelaskan kelebihan sumber kewangan tersebut kepada perniagaan.

**Minda Kreatif**

Jelaskan faktor yang dipertimbangkan oleh pihak bank atau institusi kewangan sebelum meluluskan sesuatu pinjaman.

Contoh sumber kewangan yang boleh dimanfaatkan oleh perniagaan dan bakal usahawan adalah seperti berikut:

**Contoh****QR Code**

Analisis PESTEL

<http://www.tutorialspoint.com/artides/pestel-analysis>

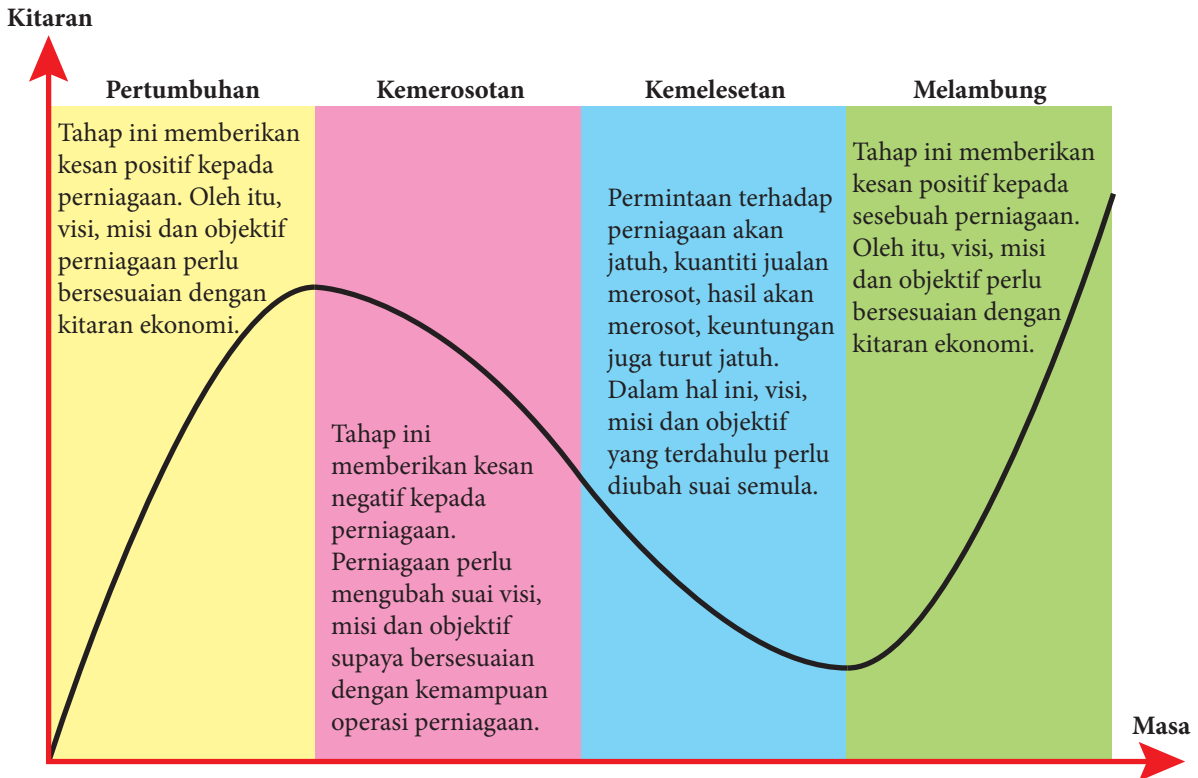
### 3.7.2 | Faktor Luaran

Persekitaran luaran perniagaan merangkumi persekitaran umum perniagaan yang boleh memberikan kesan kepada pencapaian visi, misi dan objektif perniagaan.

Secara umumnya, peluang dan ancaman wujud ekoran daripada faktor luaran organisasi perniagaan. Perubahan visi, misi dan objektif turut dipengaruhi oleh persekitaran luaran perniagaan seperti ekonomi, sosiobudaya, teknologi dan undang-undang.

## (a) Ekonomi

Keadaan ekonomi dipengaruhi oleh kitaran ekonomi, dasar kewangan negara dan dasar fiskal negara. Empat kitaran ekonomi ditunjukkan dalam Rajah 3.18 yang berikut:



Rajah 3.18 Kitaran ekonomi

Perancangan dan tindakan kerajaan yang berkaitan dengan sumber kredit, kadar faedah dan penawaran wang untuk mengawal ekonomi. Polisi kewangan boleh mempengaruhi hala tuju perniagaan termasuklah perancangan dalam visi, misi dan objektif.

### Dasar kewangan

Melibatkan tindakan pihak kerajaan dalam mengawal keadaan ekonomi melalui perubahan kadar cukai dan perbelanjaan kerajaan.

### Dasar fiskal



### Celik Kewangan

Rakyat yang bijak akan menyimpan wang di institusi kewangan yang berdaftar dan kukuh untuk memperoleh faedah yang tinggi. Di samping itu, rakyat perlu mengamalkan sikap jimat cermat pada waktu mewah.

Rajah 3.19 Dasar kewangan dan dasar fiskal





### Minda Kreatif

Berikan **satu** contoh adat budaya setiap kaum di Malaysia. Cuba kaitkan dengan perniagaan.

## (b) Sosiobudaya

Persekitaran sosiobudaya merujuk pada amalan dan cara hidup yang diamalkan oleh sesuatu kaum di sesebuah negara. Sosiobudaya di Malaysia terdiri daripada tiga kaum utama, iaitu Melayu/Bumiputera, Cina dan India.

Setiap kaum membentuk amalan dan cara hidup tersendiri. Hal ini seterusnya akan mempengaruhi pembelian sesuatu produk yang dikeluarkan oleh sesebuah perniagaan.

Perbezaan sesuatu kaum sebenarnya memberi manfaat kepada perniagaan kerana dapat mengeluarkan pelbagai jenis produk untuk memenuhi cita rasa setiap budaya. Menghormati setiap kaum merupakan asas kepada perpaduan di Malaysia. Oleh itu, perniagaan perlu mengambil kira faktor pelanggan dalam penetapan visi, misi dan objektif sesebuah perniagaan.



**Gambar foto 3.16** Kepelbagaian sosiobudaya di Malaysia



### Buletin Keusahawanan

**eRezeki™**

**eUsahawan**

Merupakan platform digital yang membantu usahawan muda dan usahawan mikro untuk mengembangkan perniagaan ke tahap yang lebih baik.

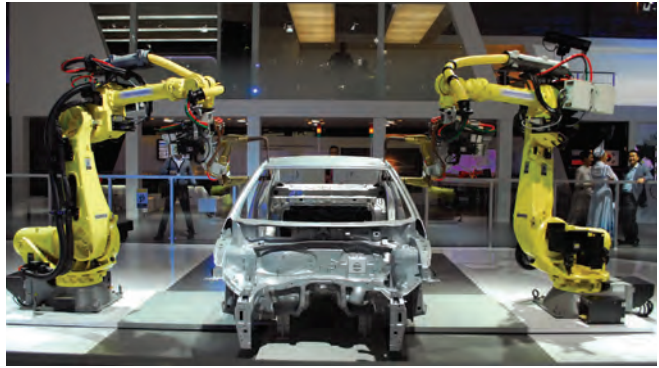
## (c) Teknologi

Persekitaran teknologi pada masa ini sentiasa berubah mengikut keadaan semasa. Teknologi dirujuk sebagai kaedah dan tatacara dalam aktiviti perniagaan yang boleh memberikan kesan positif. Teknologi canggih dan terkini membolehkan perniagaan lebih cekap, kos operasi perniagaan menjadi lebih murah dan daya pengeluaran dapat ditingkatkan.

Penyelidikan dan pembangunan memerlukan modal yang besar yang dilaburkan oleh perniagaan. Bagi membolehkan perniagaan berdaya saing, perniagaan perlu mendapatkan dan menggunakan teknologi terkini.



 **Gambar foto 3.17** Mesin fotostat



 **Gambar foto 3.18** Robot



 **Gambar foto 3.19** Teknologi dron

Perniagaan juga memerlukan pelaburan modal yang besar untuk mendapatkan teknologi tinggi dan terkini yang dapat digunakan dalam operasi perniagaan. Seseengah perniagaan yang besar dapat menjalankan penyelidikan bertujuan untuk mencipta teknologi canggih dan terkini.

Pada masa itu, visi, misi dan objektif perniagaan perlu dilihat kembali dan usaha pengubahsuaian visi, misi dan objektif perlu dibuat. Teknologi menjanjikan kecekapan dalam pengeluaran yang akan menyebabkan untung perniagaan terus meningkat.

Perkembangan teknologi yang pesat telah menyebabkan sesebuah organisasi perniagaan bertindak membuat pelaburan supaya dapat menikmati manfaat daripada perubahan teknologi. Hal ini seterusnya membolehkan kuantiti pengeluaran lebih besar dapat dihasilkan berbanding dengan penggunaan teknologi yang telah ketinggalan zaman.

Perkembangan teknologi pada masa ini termasuk dalam teknologi maklumat dan komunikasi (ICT) telah menyebabkan organisasi perniagaan mendapat maklumat dengan cepat bagi menyelaraskan setiap perancangan dan strategi perniagaan.

### **EMK**

#### **Arahan:**

- 1 Bentukkan beberapa kumpulan kecil dalam kelas.
- 2 Lakukan sesi sumbang saran.
- 3 Bentangkan hasil sumbang saran dalam kelas.

#### **Soalan:**

- 1 Senaraikan bantuan teknologi yang diberikan oleh kerajaan pada masa ini untuk membantu usahawan muda agar terus berjaya dalam bidang perniagaan.
- 2 Jelaskan kepentingan bantuan teknologi yang ditawarkan oleh kerajaan dalam memajukan usahawan.



EMK

**Arahan:**

Bentangkan dalam kumpulan.

**Soalan:**

Sekiranya perniagaan tidak mampu menggunakan teknologi terkini, adakah visi, misi dan objektif perlu diubah?



 **Gambar foto 3.20** Teknologi menganalisis pasaran

Penggunaan teknologi terkini membolehkan setiap proses pengeluaran dan pengawalan kualiti dapat dilakukan dengan lebih tepat sejak dari mula dalam proses pengeluaran sehingga produk siap.

**Cintai Negara**

Setiap rakyat Malaysia dan perniagaan perlu mematuhi undang-undang yang telah ditetapkan bagi memastikan keharmonian dan kesejahteraan negara dapat terus dipelihara.

**(d) Undang-undang**

Perniagaan mesti mematuhi undang-undang dalam sesebuah negara. Tahap perniagaan peringkat domestik hanya melibatkan perundangan dalam negara sahaja, manakala tahap perniagaan peringkat antarabangsa melibatkan perundangan negara asing.

Untuk perniagaan yang menjalankan operasi di luar negara, penetapan visi, misi dan objektif adalah berbeza dengan operasi perniagaan tahap domestik. Perniagaan tempatan yang beroperasi di luar tertakluk pada undang-undang luar negara yang berbeza antara negara. Oleh itu, cabaran perniagaan lebih besar kerana perlu berhadapan dengan undang-undang yang berbeza dari pelbagai negara.

Setiap undang-undang di sesebuah negara bertujuan untuk memastikan dasar dan matlamat sesebuah negara dapat dicapai. Antara faktor undang-undang yang boleh mempengaruhi operasi perniagaan adalah seperti undang-undang berkaitan dengan perubahan kadar cukai. Hal ini melibatkan kenaikan kos perniagaan yang akan menyebabkan jumlah keuntungan yang diperoleh syarikat berkurangan.

Faktor undang-undang sentiasa berubah ekoran tindakan kerajaan menggubal undang-undang dari semasa ke semasa. Oleh itu, perniagaan juga perlu melihat suasana ini dengan mengubah suai visi, misi dan objektif perniagaan.



EMK

**Arahan:**

Gunakan teknologi terkini untuk mendapatkan maklumat.

**Soalan:**

Berdasarkan satu contoh akta yang berkaitan dengan perniagaan, jelaskan sebab pihak kerajaan menguatkuasakan akta tersebut.



Voice Berhad telah ditubuhkan pada 12 Januari 1986. Voice Berhad merupakan salah sebuah syarikat peneraju utama industri komunikasi negara. Voice Berhad telah mengorakkan langkah dalam dunia perniagaan telekomunikasi ke peringkat antarabangsa. Visi Voice Berhad yang dibentuk ialah “Menjadi sebuah syarikat telekomunikasi terkemuka di dunia”. Manakala misi Voice Berhad ialah “Memberi perkhidmatan bertaraf dunia kepada pelanggan”. Objektif Voice Berhad ialah “Sebagai sebuah syarikat telekomunikasi yang dinamik dan bergerak di atas landasan menjana keuntungan maksimum untuk pemegang saham”.

Voice Berhad memberi penekanan khusus terhadap program pembangunan sumber manusia kerana hampir semua institut latihan dilakukan oleh institutnya sendiri dengan menjalinkan kerjasama dengan institusi pengajian tinggi dan antarabangsa. Seramai 40,000 orang pekerja dirancang melalui program latihan dan kemahiran secara teratur yang terdiri tiga kategori, iaitu mahir, separuh mahir dan tidak mahir. Pengurusan Voice Berhad kerap mengadakan majlis-majlis makan malam untuk mengenang jasa keluarga, hari keluarga, karnival sukan kebangsaan, bengkel dan seminar supaya setiap lapisan pekerja mengetahui tentang visi, misi dan objektif syarikat.

Dari segi kepimpinan, Voice Berhad secara konsisten memilih pemimpin berteraskan konsep peserta aktif dan pemangkin supaya dapat melahirkan pemimpin yang dinamik, progresif dan berpandangan jauh. Pihak Voice Berhad memberi kuasa penuh kepada setiap pengurus membuat keputusan. Syarikat bercadang menggunakan struktur berasaskan geografi atau fungsian.

Voice Berhad telah melabur jutaan ringgit dalam aktiviti penyelidikan dan pembangunan (R&D) produk, pemasaran dan perkhidmatan pelanggan supaya dapat menyumbangkan kepada pengukuhan kedudukannya dalam pasaran dan industri.

Voice Berhad telah mengamalkan budaya kerja berteraskan nilai-nilai murni seperti kewibawaan, kepantasan, komitmen dan keprihatinan. Syarikat ini menitikberatkan aspek keselamatan dan kesihatan tempat kerja kerana mampu menyumbangkan kepada keuntungan, pulangan atas pelaburan dan kecemerlangan Voice Berhad.

Dalam aspek kewangan, Voice Berhad mempunyai kedudukan kewangan kukuh hasil daripada keuntungan operasi, langkah penjimatan, pelaburan jangka pendek dan penjualan aset yang tidak penting. Dengan itu, pendapatan syarikat telah meningkat dan keuntungan bersih syarikat juga meningkat daripada RM690,000,000 pada tahun 2009 kepada RM785,280,000 pada tahun 2010. Seajar dengan itu, pulangan kepada pemegang saham berjaya ditingkatkan.

Faktor perkembangan industri teknologi komunikasi menyebabkan perkembangan dalam ekonomi negara. Hal ini akan meluaskan perkhidmatan komunikasi di kawasan luar bandar. Sokongan berterusan kerajaan dibuat dengan mewujudkan Dasar Telekomunikasi Negara pada tahun 1994. Dasar tersebut telah berjaya memastikan kemudahan telekomunikasi terus dipertingkatkan. Walau bagaimanapun, persaingan baharu dan sengit dalam industri telekomunikasi telah wujud termasuklah dalam aspek mengadakan strategi produk yang murah.

Jumlah penduduk Malaysia yang terus meningkat telah menjadi pemangkin perniagaan yang sihat dan celik teknologi maklumat. Selain itu, dasar kerajaan yang pro liberalisasi ekonomi terhadap 27 sub sektor berkaitan perkhidmatan telah mewujudkan persekitaran mesra perniagaan walaupun berlaku kemelesetan ekonomi sekitar tahun 2010. Kerajaan telah memberi peruntukan besar dalam Rancangan Malaysia Kesembilan dan Rancangan Malaysia Kesepuluh dalam usaha membangunkan infrastruktur ICT di luar bandar.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada Pengurusan Strategik: Konsep dan Kes. Ed-3, Pearson, Petaling Jaya)





### Minda Kreatif

Jelaskan cara menjadikan setiap visi dan misi yang dibentuk memberi kesan positif kepada perniagaan.



### Buletin Keusahawan

Kerajaan berhasrat meningkatkan purata pendapatan isi rumah bulanan rakyat kepada RM10,540 seisi rumah menjelang tahun 2020. Hal ini sejajar dengan matlamat kerajaan untuk mencapai status negara maju berpendapatan tinggi menjelang tempoh yang sama. Perkara ini merupakan sasaran peningkatan sebanyak 41.7 peratus berbanding purata pendapatan isi rumah bulanan sebanyak RM6,141 pada tahun 2014.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada Astro Awani, pada 17/12/2015)



### Celik Kewangan

Untuk menjadi pengguna dan usahawan yang bijak, setiap individu perlu berupaya untuk memahami dan membezakan perbelanjaan mengikut tahap kemampuan kewangan.

## Penyataan visi Voice Berhad

Berdasarkan kes Voice Berhad, pernyataan visi Voice Berhad ialah “Menjadi sebuah syarikat telekomunikasi terkemuka di dunia”.

Faktor yang boleh mempengaruhi perubahan misi Voice Berhad ialah dalam aspek sumber manusia. Sumber manusia merujuk pada barisan pekerja yang boleh menggerakkan tenaga dan aktiviti syarikat telekomunikasi Voice Berhad terkemuka di dunia. Dengan jumlah 40,000 orang pekerja, setiap pekerja akan menjalinkan kerjasama dengan institusi pengajian tinggi antarabangsa. Hal ini melibatkan semua kategori pekerja, iaitu mahir, separuh mahir dan tidak mahir mempunyai pendedahan pengetahuan dan kemahiran di tahap antarabangsa. Dengan ini Voice Berhad mempunyai kekuatan untuk menjadi syarikat telekomunikasi terkemuka di dunia.

Selain itu, dalam aspek pengurusan sumber manusia, hala tuju kepimpinan Voice Berhad ialah untuk melahirkan pemimpin yang dinamik, progresif dan berpandangan jauh. Penglibatan perniagaan pada peringkat antarabangsa, memerlukan pemimpin yang dinamik, progresif dan berpandangan jauh supaya visi Voice Berhad yang dibentuk dapat dicapai. Kekuatan yang ada pada Voice Berhad menyebabkan syarikat ini membentuk pernyataan misi ini.

Syarikat yang bertaraf antarabangsa memerlukan satu struktur pengurusan yang berasaskan geografi supaya kawalan perjalanan pengurusan lebih berkesan supaya visi Voice Berhad dapat dicapai. Dengan adanya kuasa penuh yang diberi kepada pengurus dalam membuat keputusan membolehkan keputusan yang dibuat lebih cekap dan berkesan.

## Penyataan misi Voice Berhad

Penyataan misi Voice Berhad ialah “Memberi perkhidmatan bertaraf dunia kepada pelanggan”.

Voice Berhad telah menyesuaikan misi organisasi perniagaan sejajar dengan visi yang telah ditetapkan. Untuk memastikan visi yang ditetapkan dapat dicapai, Voice Berhad memberi fokus terhadap pernyataan misi, iaitu menyediakan perkhidmatan telekomunikasi yang bertaraf dunia kepada pelanggan dari dalam negara dan luar negara.

Faktor sosiobudaya lebih menjuruskan kepada pola masyarakat dalam negara dan luar negara telah celik dalam bidang teknologi maklumat dan komunikasi. Keperluan telekomunikasi menyebabkan masyarakat yang menjadi pengguna telah meningkat permintaan terhadap produk perkhidmatan yang ditawarkan terutama penduduk di luar bandar. Bagi mengekalkan

kedudukan dalam pasaran Voice Berhad perlu menawarkan perkhidmatan yang berkualiti bertaraf dunia kepada pelanggan.

Faktor perkembangan teknologi dalam bidang maklumat bukan sahaja berlaku di luar negara malah telah berkembang pesat di dalam negara. Penduduk Malaysia yang merupakan golongan pengguna perkhidmatan telekomunikasi telah mula celik teknologi maklumat sejajar dengan dasar kerajaan yang menekankan pembangunan teknologi maklumat dan komunikasi (ICT) di luar bandar.

### Penyataan objektif Voice Berhad

Penyataan objektif Voice Berhad ialah “Sebagai sebuah syarikat telekomunikasi yang dinamik dan bergerak di atas landasan yang betul bagi menjana keuntungan yang maksimum untuk pemegang saham”.

Penyataan objektif Voice Berhad dibentuk adalah bertujuan untuk menyokong pernyataan visi dan misi. Oleh itu, bagi menggerakkan visi dan misi, Voice Berhad menekankan objektif penajaan untung maksimum penting supaya dapat memaksimumkan kehendak pemegang saham.

Pemegang saham ialah pihak yang melaburkan atau mengeluarkan sejumlah modal dalam kuantiti tertentu kepada sesebuah perniagaan. Pemegang saham ialah pihak yang memiliki sesebuah perniagaan, sudah tentu pemilik perniagaan ingin mendapat pulangan yang setimpal ke atas pelaburan modal yang dibuat.

Oleh sebab itu, Voice Berhad memiliki kekuatan dalam aspek kewangan. Voice Berhad berjaya menggunakan sumber kewangan untuk menjanakan keuntungan supaya dapat meningkatkan pendapatan. Keuntungan bersih yang diperolehi telah meningkat daripada RM690,000,000 pada tahun 2009 ke RM785,280,000 pada tahun 2010. Keuntungan yang meningkat membolehkan Voice Berhad memberi pulangan yang setimpal dan berpatutan kepada pemegang saham yang merupakan pemilik syarikat.

Kekuatan dalam bidang penyelidikan dan pembangunan produk merupakan asas kepada kemajuan Voice Berhad yang membolehkan Voice Berhad berjaya menghasilkan barang dan perkhidmatan yang bertaraf dunia. Keuntungan yang meningkat telah membolehkan Voice Berhad membuat pelaburan bagi memastikan misi dan visi organisasi dapat dicapai. Contohnya, Voice Berhad telah melabur jutaan ringgit dalam aktiviti penyelidikan dan pembangunan (R&D) produk, pemasaran dan perkhidmatan pelanggan supaya dapat menyumbang kepada pengukuhan kedudukannya dalam pasaran dan industri.



#### Arahan:

Bentangkan dalam kelas.

#### Soalan:

Berdasarkan kes,

- 1 buat analisis berkaitan visi, misi dan objektif yang sedia ada,
- 2 jelaskan faktor yang mempengaruhi perubahan visi, misi dan objektif,
- 3 hasilkan visi, misi dan objektif yang baharu.



#### Buletin Keusahawanan

Cukai pendapatan dapat dikurangkan melalui kaedah yang berikut:

- pembayaran zakat secara bulanan
- penyertaan skim simpanan pendidikan anak-anak seperti Skim Simpanan Pendidikan Nasional (SSPN-i)
- pembiayaan perubatan ibu bapa



#### QR Code

Lembaga Hasil Dalam Negeri

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



## 3.8 Pencapaian Visi, Misi dan Objektif Perniagaan yang Dipilih



### Celik Kewangan

Rakyat perlu bijak berbelanja dengan memanfaatkan aplikasi MyKira GST sebelum membuat pembelian dan medium aduan pengguna Malaysia seperti Aplikasi Ez-ADU dan Pusat Informasi dan Gerakan Operasi Strategik (PIGOS) KPDNKK selepas membuat pembelian.



MyKira GST



Ez ADU KPDNKK



myKPDNKK



### EMK

**Arahan:**  
Bentangkan dalam kelas.

**Soalan:**  
Jelaskan kaedah yang dapat digunakan bagi menambah baik hasil yang diperolehi melalui analisis SWOT ke atas pencapaian visi, misi dan objektif perniagaan.

Pencapaian visi, misi dan objektif perniagaan boleh dinilai berdasarkan beberapa kriteria yang telah ditetapkan semasa menghasilkan visi, misi dan objektif perniagaan. Antara kriteria penilaian yang boleh digunakan menilai ialah titik pulang modal, pertumbuhan perniagaan, memaksimumkan keuntungan, daya saing, syer pasaran, jualan dan penyediaan perkhidmatan.

### 3.8.1 Pencapaian visi perniagaan

Pembentukan visi yang tepat dan baik ialah visi yang mampu menjadi pemangkin kepada pembentukan misi dan objektif yang menyeluruh bagi semua peringkat pengurusan organisasi perniagaan. Pencapaian visi organisasi perniagaan bergantung kepada analisis penilaian faktor dalaman dan faktor luaran sesebuah organisasi perniagaan yang juga dikenali sebagai analisis SWOT. Organisasi perniagaan berkemampuan memadamkan kekuatan dan peluang yang dihadapi oleh organisasi perniagaan berbanding dengan kelemahan dan ancaman yang dihadapi oleh sesebuah organisasi perniagaan.

#### Contoh

##### Visi bagi MODENAS

“Menjadi jenama nombor satu pada tahun 2020”

Berdasarkan visi MODENAS, mereka perlu membuat analisis SWOT bagi meningkatkan keupayaan organisasi dalam mencapai visi yang telah ditetapkan.

#### (a) Daya saing

Antara keunikan MODENAS ialah mengeluarkan spesifikasi motosikal yang tidak dimiliki oleh pengeluar motosikal yang lain. Kekuatan ini akan memberi kelebihan MODENAS untuk bersaing dengan pengeluar motosikal dunia.

## (b) Pertumbuhan perniagaan

MODENAS mempunyai pekerja yang berkemahiran tinggi serta memiliki kecekapan dalam pengeluaran motosikal. Selain itu, aspek kewangan yang kukuh dapat membantu MODENAS membiayai aktiviti pengeluaran motosikal yang memerlukan pelaburan yang besar terutama dalam menanam modal bagi penggunaan teknologi tinggi dan canggih.

## (c) Penyediaan perkhidmatan

MODENAS memiliki satu sistem pengurusan yang cekap bagi membentuk imej motosikal MODENAS yang positif dalam kalangan pengguna motosikal pada masa depan. MODENAS juga boleh memberi perkhidmatan yang berkualiti kepada semua pengguna motosikal.

## (d) Memaksimumkan keuntungan

Faktor luaran yang dikenal pasti sebagai peluang oleh MODENAS perlu dimanfaatkan untuk mengeluarkan motosikal bertaraf dunia. Maklumat dari pasaran ASEAN boleh mencetus idea baharu berdasarkan persaingan dari pengeluar lain. Oleh itu, MODENAS boleh menjana keuntungan yang besar.

### 3.8.2 | Pencapaian misi perniagaan

Pembentukan misi yang baik ialah misi yang mampu menjadi pemangkin kepada pembentukan objektif yang menyeluruh bagi semua peringkat pengurusan organisasi perniagaan. Selain itu, misi tersebut juga berupaya menjadi pemacu kepada visi yang telah dibuat. Pencapaian sesuatu misi organisasi perniagaan juga turut bergantung pada analisis penilaian faktor dalaman dan faktor luaran sesebuah organisasi perniagaan yang juga dikenali sebagai analisis SWOT.

#### (a) Berdaya saing

Kekuatan merujuk pada keunikan faktor dalaman yang memberi kelebihan kepada MODENAS dalam usaha mencapai misi yang ditetapkan. MODENAS memiliki teknologi pengeluaran yang tinggi dan dapat menghasilkan produk motosikal yang berkualiti tinggi serta boleh berdaya saing dalam pasaran.



#### Minda Kreatif

Jelaskan cara menjadikan pencapaian visi sebagai asas kepada penambahbaikan kepada misi dan objektif.



#### Buletin Keusahawanan

##### KEPENTINGAN KHIDMAT PELANGGAN KEPADA PERNIAGAAN

*“Customer satisfaction is worthless. Customer loyalty is priceless...”*

– Jeffrey Gitomer-

Ramai yang menganggap tanggungjawab usahawan hanyalah sebelum dan ketika jualan dihasilkan, iaitu dari proses menjual produk sehinggalah produk tersebut diterima oleh para pelanggan sahaja. Sebagai usahawan, kita tidak boleh memandang mudah berkenaan dengan perkhidmatan pelanggan, terutamanya selepas produk berjaya dijual sekiranya mahu mewujudkan pelanggan setia.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang majalahniaga .com)



#### Cintai Negara

Setiap rakyat Malaysia perlu memanfaatkan setiap peluang dan ruang yang ada bagi memajukan diri dan seterusnya mengukuhkan ekonomi negara ke tahap yang lebih baik dan berdaya saing.



### Buletin Keusahawanan

MODENAS berjaya mengukuhkan daya saing dalam pasaran dengan meningkatkan penguasaan pasaran daripada 10 peratus kepada 15 peratus. Hal ini dibuktikan dengan sasaran baharu MODENAS untuk menjual sebanyak 2,000 unit motosikal pada setiap tahun.



### Minda Kreatif

Jelaskan penambahbaikan yang boleh dilakukan oleh MODENAS bagi meningkatkan prestasi keuntungan sedia ada.



### Celik Kewangan

Bagi memastikan jualan barang atau perkhidmatan sentiasa meningkat dari semasa ke semasa, perniagaan perlu bijak dan berani mengatur strategi seperti berikut:

- 1 berusaha mengenali pelanggan
- 2 memilih lokasi yang strategik
- 3 bijak menggunakan kemudahan teknologi terkini seperti pemasaran melalui Internet dan televisyen
- 4 melakukan aktiviti promosi secara agresif dan konsisten
- 5 menjalinkan hubungan baik dengan pelanggan



Pilih sebuah perniagaan di kawasan anda. Nyatakan pencapaian perniagaan tersebut dalam mencapai misi yang telah ditetapkan. Sekiranya perniagaan gagal mencapai misi yang ditetapkan, jelaskan punca kegagalan tersebut. Jika perniagaan berjaya mencapai misi, berikan cadangan penambahbaikan yang boleh dilakukan.

### Contoh

**MISI**

Untuk menyediakan produk yang *inovatif, berkualiti, selamat* dan *mampu milik* melalui perkhidmatan yang cemerlang, kerja berpasukan dalam suasana yang harmoni dan menjaga alam sekitar.

### (b) Memaksimumkan keuntungan

Dalam aspek kewangan, MODENAS perlu menetapkan matlamat kewangan untuk memaksimumkan keuntungan supaya dapat memberi kepuasan kepada pemegang saham. Oleh itu, setiap usaha dalam menghasilkan produk yang inovatif dan berkualiti perlu dipertingkatkan serta mempergiat aktiviti pemasaran yang berorientasikan kepada khidmat pelanggan cemerlang.

### (c) Syer pasaran

MODENAS merupakan sebuah syarikat pengeluar motosikal nasional yang mendapat sokongan daripada pihak kerajaan. MODENAS mempunyai kelebihan di pasaran tempatan kerana pelanggan yang bersemangat nasionalisme dan patriotisme akan mengutamakan produk tempatan. Dengan ini, MODENAS boleh memperoleh pelanggan yang ramai di dalam negara.

### 3.8.3 | Pencapaian objektif perniagaan

Pembentukan objektif yang baik ialah objektif yang mampu menjadi pemacu kejayaan hasil daripada pembentukan visi dan misi. Pencapaian sesuatu objektif organisasi perniagaan juga turut bergantung pada analisis penilaian faktor dalaman dan faktor luaran sesebuah organisasi perniagaan yang juga dikenali sebagai analisis SWOT.

#### Contoh

##### Objektif bagi Nestlé



# Nestlé

“Menjadi peneraju dalam kesihatan dan kesejahteraan pemakanan dan menjadi rujukan industri bagi prestasi kewangan yang dipercayai oleh semua pihak berkepentingan.”

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada laman sesawang <http://www.nestle.com/aboutus/strategy>)

#### (a) Jualan

Nestlé memastikan operasi perniagaan boleh menghasilkan keuntungan yang meningkat dari tahun ke tahun. Peningkatan keuntungan boleh dihasilkan melalui peningkatan jualan, dengan mengukuhkan kekuatan dari aspek pemasaran Nestlé supaya dapat meningkatkan kuantiti jualan kepada pelanggan. Melalui peningkatan dalam jualan, Nestlé dapat meningkatkan jumlah jualan produk-produknya.

Selain itu, faktor masyarakat yang mementingkan makanan sihat dan segera merupakan salah satu faktor penyumbang yang boleh meningkatkan jualan produk Nestlé. Tambahan pula, keadaan masyarakat yang sibuk dengan tugas, permintaan pengeluaran produk makanan Nestlé semakin bertambah, dengan itu Nestlé boleh menjana keuntungan yang besar.



#### Arahan:

Bentangkan dalam kelas.

#### Soalan:

Jelaskan kaitan antara pencapaian objektif perniagaan dengan pengukuhan imej perniagaan dalam pasaran.



#### Buletin Keusahawanan



#### Industri Halal Malaysia

Pengiktirafan dunia terhadap Sijil Halal Malaysia telah membuktikan bahawa industri halal telah diterima dan berpotensi besar untuk memberi keuntungan yang tinggi kepada sesebuah perniagaan.



#### QR Code

Halal Malaysia

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



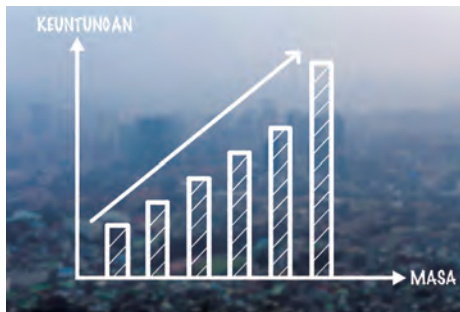
**Arahan:**  
Bentangkan dalam kelas.

**Soalan:**  
Jelaskan cara meningkatkan jualan seiring dengan perkembangan ekonomi semasa.



### Cintai Negara

Setiap rakyat dan perniagaan perlu saling menghargai dan menghormati antara satu sama lain. Hal ini bukan sahaja akan memberi kebaikan kepada kedua-dua pihak dari aspek kualiti dan keuntungan tetapi turut membantu mengukuhkan perpaduan dalam kalangan rakyat Malaysia.



**Rajah 3.20** Peningkatan keuntungan dalam aktiviti perniagaan

## Contoh

### Produk keluaran Nestlé



## (b) Pertumbuhan perniagaan

Nestlé perlu terus membina dan mengukuhkan imej syarikat yang baik untuk mencapai kejayaan pada masa depan. Imej perniagaan yang baik boleh memberi keyakinan kepada pelabur untuk menyumbangkan sejumlah modal dalam Nestlé. Peningkatan dalam pelaburan membolehkan Nestlé meningkatkan jumlah ekuiti, kesannya Nestlé mempunyai kekuatan dalam bidang kewangan dalam membiayai semua aktiviti yang dijalankan untuk mengembangkan perniagaan.

## (c) Memaksimumkan keuntungan

Peningkatan ekuiti bermaksud Nestlé sentiasa berusaha untuk meningkatkan nilai aset pemilik organisasi perniagaan yang ada dari semasa ke semasa. Peningkatan ekuiti boleh dibuat melalui peningkatan pelaburan dan peningkatan keuntungan dalam operasi mengeluarkan produk makanan.

## (d) Titik Pulang Modal

Nestlé perlu menentukan kuantiti minimum keluaran bagi memastikan perniagaan mendapatkan keuntungan. Keuntungan diperoleh apabila Nestlé berjaya menjual kuantiti keluaran melebihi Titik Pulang Modal.





PrimeBank Berhad menawarkan perkhidmatan bank perdagangan, kewangan, insurans, penyewaan dan saham amanah. Bank ini terdapat banyak cawangan di Malaysia dan di luar negara. Hala tuju bank ini bertunjangkan visi, misi dan objektif. Visi PrimeBank Berhad ialah “menjadi sebuah institusi kewangan yang sentiasa menjadi pilihan utama pelanggan di mana juga kami berada”. Penyataan misi PrimeBank Berhad ialah “menyediakan perkhidmatan kewangan paling cekap dan mesra pelanggan”. Penyataan objektif PrimeBank Berhad ialah “sentiasa berusaha mempertingkatkan kepakaran dan menjana pertumbuhan serta keuntungan di sektor bank saudagar, sewa pajak dan insurans”

Dalam aspek sumber manusia, PrimeBank Berhad menyediakan program pembangunan pekerja yang sistematik melalui bekerjasama dengan badan-badan profesional dan institusi pengajian tinggi bagi melahirkan pekerja yang produktif, dedikasi dan cekap. Gaya kepimpinan pemangkin dalam kalangan pengurusan atasan mampu membentuk objektif, strategi dan polisi baharu. Tambahan PrimeBank Berhad memiliki ramai pekerja berkemahiran tinggi dalam bidang undang-undang, perbankan, perakaunan, ekonomi, teknologi maklumat dan pengurusan. Penawaran pekerja berstatus kontrak menyebabkan tidak disenangi dalam kalangan pekerja tersebut walaupun tindakan tersebut dapat menjimatkan kos perbelanjaan. Selain itu, terdapat ramai pekerja yang berpengalaman telah berhenti dan menyertai syarikat pesaing yang menawarkan jawatan yang baik dan gaji yang lebih tinggi.

PrimeBank Berhad menjadi penaja utama bagi Program Kasih Abadi, iaitu program yang membantu kanak-kanak miskin dan yatim piatu seluruh negara. Selain itu, syarikat ini juga menaja pelajar cemerlang yang miskin melanjutkan pelajaran di menara gading.

PrimeBank Berhad juga menyediakan kemudahan kewangan *Electronic Fund Transfer at Point of Sales* (EFTOS) yang memberi kemudahan kepada para pengguna untuk memindahkan wang secara elektronik di tempat belian. PrimeBank Berhad juga menawarkan perkhidmatan ATM yang cukup meluas di seluruh negara. Namun, PrimeBank Berhad masih belum kukuh pada peringkat antarabangsa kerana memerlukan pelaburan untuk membuka cawangan baharu dan membuat promosi untuk mengukuhkan penjenamaan secara berterusan.

Iklim politik yang stabil dan dasar kerajaan yang konsisten mewujudkan persekitaran yang baik dalam sektor perbankan. Dasar kerajaan yang telah menambatkan sistem penyampaian seperti “*Government Transformation Plan*”, pemansuhan *Foreign Investment Council* (FIC) dan liberalisasi ke atas 27 sub sektor perkhidmatan dapat menggalakkan perkembangan sektor perbankan. Jumlah penduduk Malaysia dan ASEAN yang ramai dan dasar luar Malaysia berpandukan kepada persahabatan menyebabkan syarikat Malaysia diterima baik di negara asing.

Krisis ekonomi yang melanda negara seperti Greece, Sepanyol dan Portugal telah memberi kesan kepada ekonomi dunia lebih-lebih lagi negara Sepanyol yang menyumbang lapan peratus kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) Eropah. Kepadatan penduduk negara China mampu memberi persekitaran yang baik untuk diterokai disamping wujudnya pasaran baharu di India, Brazil, Indonesia dan Vietnam.

Kewujudan perbankan secara dalam talian (*Online*) seperti “*internet banking*” telah merevolusikan industri perbankan, namun cabaran yang wujud ialah kes-kes pencerobohan sistem keselamatan termasuk pemalsuan kad kredit. Selain itu, kecederungan meningkat dalam kalangan rakyat Malaysia untuk menceburi dunia perniagaan, mendorong institusi kewangan mewujudkan banyak produk baharu. Syarat pinjaman yang ketat telah menyukarkan pihak perniagaan ingin membuat pinjaman telah menyebabkan aktiviti pinjaman yang ditawarkan oleh pihak pemberi pinjaman tidak sah yang boleh memberi kesan kepada perniagaan perbankan.

(Sumber: Dipetik dan disesuaikan daripada Pengurusan Strategik: Konsep dan Kes. Ed-3, Pearson, Petaling Jaya)





## Gerak Minda 3

### SOALAN STRUKTUR

Arahan: *Jawab semua soalan.*

1 Berdasarkan kajian kes PrimeBank Berhad.

(a) Berikan **tiga** unsur yang terdapat dalam visi PrimeBank Berhad.

(i) \_\_\_\_\_

(ii) \_\_\_\_\_

(iii) \_\_\_\_\_

(b) Berikan pendapat anda tentang penambahbaikan objektif PrimeBank Berhad.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

(c) Terangkan cara menghasilkan visi perniagaan PrimeBank Berhad.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

(d) Terangkan pencapaian visi, misi dan objektif perniagaan PrimeBank Berhad berdasarkan kriteria penilaian yang sesuai.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

(e) Jelaskan jenis kos yang terlibat dalam perniagaan PrimeBank Berhad.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### SOALAN ESEI



Arahan: *Jawab semua soalan.*

1 Berdasarkan visi, misi dan objektif sesebuah perniagaan, huraikan kemampuan perniagaan tersebut untuk mencapai matlamat perniagaan, iaitu memaksimumkan keuntungan.

2 Huraikan faktor-faktor yang boleh mempengaruhi penetapan visi sesebuah perniagaan.

3 Jelaskan kesan kegagalan pencapaian objektif perniagaan terhadap pencapaian misi dan visi perniagaan.

4 Jelaskan bagaimana faktor persekitaran tempat pekerjaan yang kondusif dapat memotivasikan pekerja.

5 Huraikan cara mengatasi kegagalan sesebuah perniagaan untuk mencapai visi, misi dan objektif perniagaan.



## Aktiviti Kumpulan Kreatif dan Inovatif 3

- 1 Bahagikan kelas kepada beberapa kumpulan kecil.
- 2 Setiap kumpulan pilih satu perniagaan yang ingin dijalankan.
- 3 Lakukan aktiviti sumbang saran ke atas visi, misi dan objektif yang telah dibuat.
- 4 Tulis visi, misi dan objektif bagi perniagaan yang ingin dijalankan.
- 5 Buat penambahbaikan ke atas visi, misi dan objektif yang telah dibuat.
- 6 Bentangkan kelebihan visi, misi dan objektif yang telah dibuat.

## Refleksi



- 1 Jelaskan maksud *visi*, *misi* dan *objektif* perniagaan.
- 2 Berikan perbezaan visi, misi dan objektif antara organisasi bermotifkan untung dengan organisasi bukan bermotifkan untung.
- 3 Jelaskan kepentingan ciri SMART kepada perniagaan.
- 4 Terangkan tujuan penetapan visi, misi dan objektif.
- 5 Huraikan kaedah menghasilkan visi, misi dan objektif.

## Rumusan



Bab ini menerangkan berkenaan visi, misi dan objektif perniagaan. Setiap visi, misi dan objektif perniagaan yang dibentuk akan menjadi asas kepada pengurusan dan operasi perniagaan. Penetapan visi, misi dan objektif perniagaan yang tepat dan memenuhi ciri SMART akan membantu perniagaan untuk mencapai matlamat yang telah ditetapkan. Setiap visi, misi dan objektif perlu mengambil kira faktor dan kesan yang akan dihadapi oleh perniagaan. Penilaian terhadap visi, misi dan objektif perniagaan perlu dibuat dalam tempoh tertentu bagi memastikan visi, misi dan objektif sedia ada terus relevan dengan keadaan semasa.



## Latihan Sumatif 3

### SOALAN OBJEKTIF

Arahan: Jawab semua soalan.

- Antara berikut, yang manakah berkaitan dengan visi dan misi?
  - Visi menyokong pernyataan misi
  - Visi lebih umum berbanding misi
  - Visi dibuat terlebih dahulu daripada misi
  - Visi dibuat oleh pengurusan atasan sementara misi dibuat oleh pengurus pertengahan
- |  |
|--|
| <p><b>Organisasi A</b>–Syarikat pengeluaran biskut mendapat keuntungan</p> <p><b>Organisasi B</b>–Persatuan pengguna memberi perlindungan ahlinya daripada amalan perniagaan yang tidak sihat”</p> |
|--|

Berikut merupakan ulasan tentang pernyataan di atas. Pilih pernyataan yang paling tepat.

  - Kedua-dua organisasi mengeluarkan produk
  - Tujuan organisasi A berbeza dengan tujuan organisasi B
  - A merupakan visi organisasi perniagaan sementara B merupakan visi organisasi bukan perniagaan
  - Perbandingan organisasi bermotifkan untung dengan organisasi bukan bermotifkan untung
- Mengapakah objektif sesebuah organisasi mesti selaras dengan visi dan misi?
  - Objektif dibentuk setelah ditetapkan visi dan misi
  - Objektif pendokong kepada pencapaian visi dan misi
  - Pencapaian visi dan misi bergantung pada pencapaian objektif
  - Objektif dijadikan sebagai penjelasan lanjut tentang visi dan misi
- Di bawah ini contoh visi syarikat pengeluar kereta tempatan. Pilih visi yang paling tepat.
  - Mengeluarkan kereta yang berkualiti tinggi untuk pelanggan
  - Memberi perkhidmatan tambahan kepada pengguna kereta
  - Menjadi organisasi pengeluar kereta terkenal di peringkat antarabangsa
  - Meningkatkan kadar keuntungan sebanyak 25 peratus pada setiap tahun
- Antara berikut, yang manakah ciri-ciri misi yang baik perlu ada pada sesebuah organisasi perniagaan?
  - Ringkas, tepat dan mudah difahami oleh semua pihak
  - Menerangkan kewujudan sesebuah organisasi dalam pasaran
  - Menggambarkan produk yang ditawarkan
  - Menggambarkan satu harapan yang hendak dicapai dalam jangka panjang
  - I, II dan III
  - I, II dan IV
  - II, III dan IV
  - Semua di atas
- Muhamad menerangkan kualiti sabun yang dihasilkan oleh syarikatnya kepada pelanggan supaya pelanggan meyakini dan membuat keputusan membeli produk tersebut. Apakah alasan anda yang menyatakan tindakan Muhamad boleh menyumbangkan kepada pencapaian objektif syarikatnya?
  - Sabun yang berkualiti tinggi boleh meningkatkan imej syarikat
  - Sabun merupakan produk yang dihasilkan oleh perniagaan
  - Jualan sabun boleh meningkatkan pendapatan syarikat
  - Kejayaan Muhamad mempengaruhi pelanggan membuat keputusan membeli sabun
- Syarikat Batik Ehsan Terengganu mensasarkan pengeluaran batik sebanyak 5,000 helai dalam tempoh masa seminggu sebagai memenuhi permintaan pelanggan dalam dan luar negara.

Nyatakan ciri-ciri SMART dalam penetapan objektif syarikat Batik Ehsan Terengganu.

  - Spesifik
  - Munasabah
  - Jangka masa
  - Boleh dicapai





- 8 Apakah yang dimaksudkan dengan ciri objektif *boleh dicapai*?
- A Mengeluarkan produk dengan kemampuan mesin sedia ada
  - B Meramalkan kuantiti produk yang diminta oleh pelanggan
  - C Selaraskan kemampuan pengeluaran dengan kuantiti permintaan
  - D Bilangan pekerja yang mencukupi untuk mengeluarkan jumlah produk yang telah ditetapkan oleh perniagaan
- 9 “Pencapaian objektif jangka pendek dalam tempoh kurang daripada setahun manakala pencapaian objektif jangka panjang dicapai dalam tempoh melebihi satu tahun”. Nyatakan dimensi perbezaan antara objektif jangka pendek dengan objektif jangka panjang berdasarkan pernyataan di atas
- A Tahun
  - B Sasaran
  - C Jenis objektif
  - D Tempoh masa
- 10 Objektif The Atlas Corporation ialah “Meningkatkan simpanan emas sebanyak 1,500,000 aun”. Pernyataan objektif di atas mempunyai ciri SMART, iaitu:
- A Spesifik
  - B Munasabah
  - C Boleh diukur
  - D Boleh dicapai
- 11 Pemimpin yang mempunyai wawasan mampu menyampaikan visi organisasi perniagaan mudah supaya dapat dihayati semua golongan pekerja. Mengapa pekerja perlu menghayati visi organisasi perniagaan?
- A mengelakkan sebarang pembaziran
  - B menjalankan tugas dengan lebih tepat
  - C mewujudkan satu pasukan yang mantap
  - D bekerjasama ke arah hala tuju organisasi yang sama
- 12 Apakah faedah pihak bank mengetahui misi sesebuah perniagaan?
- A Menilai aktiviti perniagaan yang dijalankan
  - B Menentukan jumlah pinjaman perniagaan yang ingin diluluskan
  - C Menjangkakan kejayaan organisasi perniagaan pada masa panjang
  - D Menilai kemampuan organisasi perniagaan membayar balik pinjaman
- 13 Kegunaan titik pulang modal dalam penetapan objektif organisasi perniagaan ialah
- A meramalkan keuntungan
  - B mengira kos berubah seunit
  - C mengelakkan berlaku kerugian
  - D menentukan kuantiti pengeluaran bagi menghasilkan keuntungan dan mencapai kerugian sifar
- 14 Bagaimanakah faktor pertumbuhan ekonomi dunia merupakan faktor yang boleh mempengaruhi pembentukan visi, misi dan objektif perniagaan?
- A Asas kepada keuntungan syarikat
  - B Faktor penting dalam peningkatan jualan
  - C Kemampuan pengguna membeli produk keluaran perniagaan
  - D Boleh mempengaruhi semua aspek keputusan perniagaan
- 15 Bagi mencapai visi, misi dan objektif, pihak pengurusan perlu mengamalkan pendekatan pengurusan sumber manusia berteraskan
- A menjaga kebajikan pekerja
  - B membayar gaji yang berpatutan
  - C mengekalkan dan membangunkan potensi pekerja
  - D memberi latihan dan kursus untuk meningkatkan pengetahuan pekerja
- 16 Syarikat A menguasai syer pasaran produk kecantikan sebanyak 30%, sementara Syarikat B menguasai sebanyak 25% bakinya dimiliki oleh Syarikat C. Dalam pasaran tersebut terdapat seramai 100,000 pengguna. Hitungkan bilangan pengguna yang membeli produk kecantikan daripada Syarikat A.
- A 25,000 pengguna
  - B 30,000 pengguna
  - C 45,000 pengguna
  - D 55,000 pengguna
- 17 Di bawah ini adalah kesan-kesan dialami oleh perniagaan secara berurutan jika gagal mencapai matlamat perniagaan.
- I Gagal dalam persaingan
  - II Imej perniagaan terjejas
  - III Jualan merosot
  - IV Tidak mampu membayar kos perniagaan
- A I, II, III dan IV
  - B II, I, III dan IV
  - C III, IV, I dan II
  - D IV, III, II dan I





- 18 Antara berikut, yang manakah langkah-langkah yang boleh diambil untuk mengurangkan kos operasi perniagaan.
- A Mengambil pekerja secara kontrak
  - B Menghasilkan produk secara besar-besaran
  - C Membeli bahan mentah secara pukal berdasarkan keperluan
  - D Menyimpan produk yang siap di dalam stor sebagai langkah mengelakkan kehabisan stok
- 19 Syarikat Teguh merupakan syarikat yang mengeluarkan produk kesihatan yang terkenal di Malaysia. Syarikat ini bercadang mengeksport produk kesihatan ke negara Indonesia apabila dapat menjalinkan kerjasama dengan syarikat pemasaran yang terkenal di Indonesia. Apakah faktor peluang yang ada yang mendorong Syarikat Teguh mengeksport produk kesihatan di negara Indonesia.
- A Imej Syarikat Teguh
  - B Produk kesihatan yang terkenal
  - C Terdapat pengguna produk kesihatan di Indonesia
  - D Kerjasama syarikat pemasaran yang terkenal di Indonesia
- 20 Antara berikut, yang manakah merupakan satu faktor ancaman kepada syarikat yang ingin menerokai pasaran di China?
- A Modal yang tidak mencukupi
  - B Amalan dan kebudayaan masyarakat di China yang berbeza
  - C Pekerja yang tidak memahami budaya masyarakat di China
  - D Gagal mengeluarkan produk mengikut cita rasa penduduk di China

## SOALAN ESEI



Arahan: *Jawab semua soalan.*

- 1 Jelaskan perbezaan antara organisasi bermotifkan untung dengan organisasi bukan bermotifkan untung.
- 2 Jelaskan cara pertubuhan sukarela memperoleh dana.
- 3 Huraikan kaedah ciri-ciri SMART dalam mengurangkan kos pengeluaran perniagaan.
- 4 Huraikan langkah yang boleh diambil oleh perniagaan dalam meningkatkan hasil jualan.
- 5 Jelaskan perbezaan antara perancangan jangka pendek dengan perancangan jangka panjang dalam perniagaan.
- 6 Terangkan kepentingan kewangan dari aspek daya saing perniagaan dalam pasaran.
- 7 Huraikan titik pulang modal dalam perniagaan.
- 8 Huraikan kesan kepada perniagaan jika berlaku kegagalan dalam pencapaian objektif.
- 9 Jelaskan kepentingan faktor SWOT kepada perniagaan.
- 10 Huraikan cara menggunakan faktor SWOT dalam memaksimumkan keuntungan.