



PERNIAGAAN

Tingkatan 4

Skema Buku Teks





Bab 1 Tujuan Perniagaan Dan Pemilikan Perniagaan

Cikgu Wahida



**CADANGAN PERATURAN PEMARKAHAN LATIHAN BUKU TEKS
PERNIAGAAN TINGKATAN 4**

BAB 1

GERAK MINDA 1.0 – Soalan Struktur (m/s 9)

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1	<ul style="list-style-type: none"> - Barang dan perkhidmatan - Memuaskan keperluan dan kehendak pengguna - Pertukaran nilai - Keuntungan perniagaan - Penjual dan pembeli - Kontrak perniagaan 	1 1 1 1 1 1 (maksimum 4m)
2	Agensi Pelancongan - aktiviti berasaskan perkhidmatan Percetakan - Aktiviti Berasaskan Perkhidmatan Kedai Dobi - Aktiviti Berasaskan Perkhidmatan Kilang Kopi -aktiviti berasaskan barang	1 1 1 1 (maksimum 4m)
3	<ul style="list-style-type: none"> - Menjamin perniagaan usahawan berterusan melalui kontrak perniagaan - Melindungi perniagaan usahawan daripada salah laku pembeli/pengeluar - Meningkatkan taraf hidup usahawan melalui keuntungan yang dijana - Memenuhi keperluan dan kehendak pengguna melalui barang dan perkhidmatan yang dihasilkan - Melahirkan usahawan yang kreatif dan inovatif melalui penciptaan barang dan perkhidmatan - Usahawan memahami cita rasa pengguna - Usahawan dapat mengenalpasti sasaran pengguna melalui pembelian barang dan perkhidmatan 	1 1 1 1 1 1 1 (maksimum 5m)
4	Keperluan:- <ul style="list-style-type: none"> - Diperlukan untuk meneruskan kehidupan - Keperluan terhad - Keperluan mudah dipuaskan - Keperluan sama untuk semua individu Kehendak:- <ul style="list-style-type: none"> - Kehendak untuk hidup lebih selesa - Kehendak tidak terhad - Kehendak sukar dipuaskan - Kehendak berbeza antara individu 	1 1 1 1 Mana-mana 2m 1 1 1 1 Mana-mana 2m (maksimum 4 m)

4	<p>Keperluan:-</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diperlukan untuk meneruskan kehidupan - Keperluan terhad - Keperluan mudah dipuaskan - Keperluan sama untuk semua individu <p>Kehendak:-</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kehendak untuk hidup lebih selesa - Kehendak tidak terhad - Kehendak sukar dipuaskan - Kehendak berbeza antara individu 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Mana-mana 2m</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Mana-mana 2m (maksimum 4 m)</p>
5	<ul style="list-style-type: none"> - Gerai Burger - Gerai Goreng Pisang - Pengangkutan Uber/Grab - Perkhidmatan Gunting Rambut - Perniagaan Dropship - Perniagaan Penghantaran (Delivery Servis) - Contoh yang bersesuaian 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>(maksimum 4 m)</p>

GERAK MINDA 1.0 – Soalan Esei (m/s 10)

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH								
1(a)	<p><u>Persamaan:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kedua-kedua perniagaan menjalankan perniagaan berasaskan keuntungan - Kedua-duaperniagaan untuk memenuhi kehendak pengguna <p><u>Perbezaan :</u></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Hotel Haiwan Peliharaan Sarah</th> <th style="text-align: left;">Kedai Haiwan Peliharaan Preety</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>- Menyediakan Perkhidmatan (1m)</td> <td>- Menyediakan barang (1m)</td> </tr> <tr> <td>- Menawarkan barang tidak nyata (1m)</td> <td>- Menawarkan barang fizikal (1m)</td> </tr> <tr> <td>- Contoh perkhidmatan penjagaan haiwan (1m)</td> <td>- Contoh makanan haiwan dan syampu (1m)</td> </tr> </tbody> </table>	Hotel Haiwan Peliharaan Sarah	Kedai Haiwan Peliharaan Preety	- Menyediakan Perkhidmatan (1m)	- Menyediakan barang (1m)	- Menawarkan barang tidak nyata (1m)	- Menawarkan barang fizikal (1m)	- Contoh perkhidmatan penjagaan haiwan (1m)	- Contoh makanan haiwan dan syampu (1m)	<p>1</p> <p>1</p> <p>(maksimum 6m)</p>
Hotel Haiwan Peliharaan Sarah	Kedai Haiwan Peliharaan Preety									
- Menyediakan Perkhidmatan (1m)	- Menyediakan barang (1m)									
- Menawarkan barang tidak nyata (1m)	- Menawarkan barang fizikal (1m)									
- Contoh perkhidmatan penjagaan haiwan (1m)	- Contoh makanan haiwan dan syampu (1m)									
1(b)	<ul style="list-style-type: none"> - Ya - Kedua-dua perniagaan mempunyai barang dan perkhidmatan - Kedua-dua perniagaan berasaskan keuntungan - Kedua-dua perniagaan untuk memenuhi kehendak - Kedua-dua perniagaan mempunyai penjual dan pembeli 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>								

BAB 1**GERAK MINDA 1.1 – Soalan Struktur (m/s 56)**

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1(a)	<ul style="list-style-type: none">- Menyediakan peluang pekerjaan- Meningkatkan taraf hidup masyarakat- Meningkatkan hasil negara melalui cukai- Mengurangkan kadar kemiskinan	1 1 1 1 1 1 (maksimum 4 m)
1(b)	<p>Masalah</p> <ul style="list-style-type: none">-kekurangan modal untuk memulakan perniagaan-kurang kemahiran untuk mengendalikan perniagaan <p>Peluang</p> <ul style="list-style-type: none">- Bantuan daripada kerajaan untuk pembiayaan perniagaan- Penubuhan perniagaan yang tidak rumit	1 1 1 1 (2 markah)
2	<p>Syarikat Sendirian Berhad</p> <ul style="list-style-type: none">- bilangan ahli terdiri dari 2-50 orang- modal daripada jualan syer kepada ahli-ahli <p>Syarikat Awam Berhad</p> <ul style="list-style-type: none">- bilangan ahli 2 hingga tidak terhad- modal daripada jualan syer kepada orang awam	1 1 1 1 (4 markah)
3	<p>Definisi francais</p> <ul style="list-style-type: none">- Merujuk kepada hubungan antara dua pihak dari segi perjanjian urus niaga antara francaisor dengan francais. <p>Definisi usaha sama</p> <ul style="list-style-type: none">- Suatu perkongsian strategik antara dua atau lebih individu atau syarikat dan mereka bersetuju untuk bekerjasama mengeluarkan barang atau perkhidmatan dalam jangka masa yang tertentu.	1 1 (maksimum 2m)
4	<ul style="list-style-type: none">- Perniagaan berskala domestik melibatkan penjualan produk pada peringkat pasaran dalam negara.	1m

5	- Kos overhead yang lebih rendah	1
	- membolehkan peniaga menawarkan harga yang lebih rendah.	1
	- Cepat menyelesaikan masalah dan rungutan pelanggan	1
	- kerana kurang menghadapi birokrasi.	1
	- Fleksibel	1
	- pemilik terlibat secara langsung dalam pengurusan perniagaan.	1
	- Kos upah yang lebih rendah	1
	- perniagaan bersaiz kecil tidak berdaftar dengan kesatuan sekerja.	1
		(maksimum 4 m)

GERAK MINDA 1.1 – Soalan Esei (m/s 57)

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1	<p>Kepentingan PKS penting kepada pembangunan ekonomi di Malaysia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengurangkan pengangguran • Meningkatkan tabungan dalam ekonomi • Pengagihan pendapatan Negara lebih adil kerana PKS menawarkan upah yang lebih tinggi kepada pekerja kurang mahir • Mengukuhkan struktur asas industri Negara melalui hubungan jalin dan pemindahan teknologi 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>(maksimum 4 m)</p>
2 (a)	X – Organisasi Bukan Bermotifkan Untung	1
(b)	<p>Kepentingan X :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contoh : Rumah Anak Yatim • Membantu golongan yang kurang berkemampuan untuk mendapatkan perkhidmatan seperti perlindungan, pendidikan, rawatan dan kaunseling. • Memastikan nasib setiap insan terus terbela dan terpelihara demi menjamin masa depan yang lebih baik. 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>(maksimum 4)</p>

3	<p>Cara mengkategorikan item-item dalam senarai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Barang <ul style="list-style-type: none"> - sesuatu yang mempunyai bentuk fizikal atau yang boleh dilihat dan disentuh - contoh Ali :buku, nasi lemak, sabun, pencuci, raket badminton, pakaian sukan, mee segera - contoh Aliya : pencuci muka, nasi ayam, petrol, baju baharu, mee segera, computer • Perkhidmatan <ul style="list-style-type: none"> - Aktiviti yang memberi faedah kepada pengguna dan peniaga. - Contoh Ali: tambang bas, tiket wayang, sewa gelanggang - Contoh Aliya : salun kecantikan, sewa bilik, rawatan doktor 	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 (maksimum 8m)</p>
4	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak wajar - Kerana Syarikat Juara Niaga bermotifkan untung - Tiada keuntungan diperoleh sekiranya barangan dijual pada harga kos. - Keuntungan digunakan untuk mengukur tahap prestasi syarikat. - Keuntungan digunakan untuk menentukan hala tuju syarikat. - Keuntungan penting untuk mengembangkan perniagaan - Tahap keuntungan melambangkan imej perniagaan. - Keuntungan membolehkan syarikat menjalankan tanggungjawab sosial terhadap masyarakat. 	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 (maksimum 6 m)</p>
5	<p>Perbezaan organisasi bermotifkan untung (OBU) dengan organisasi bukan bermotifkan untung (OBBU):</p> <p>OBU</p> <ul style="list-style-type: none"> - Terlibat secara langsung dalam aktiviti pengeluaran dan penjualan barang dan perkhidmatan. - Objektif utama mendapatkan keuntungan. - Menawarkan barang dan perkhidmatan. <p>OBBU</p> <ul style="list-style-type: none"> - Memenuhi keperluan awam dalam pelbagai bidang pendidikan, keagamaan, sosial dan budaya. 	<p>1 1 1 1 1</p>

LATIHAN SUMATIF 1 - Soalan Esei (m/s 61-62)

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1(a)	- Perniagaan perkongsian	1m
1(b)	Kelebihan perkongsian -Modal lebih besar -Mudah ditubuhkan -Berkongsi kepakaran dengan rakan kongsi	1 1 1 (3 markah)
2	(Usaha Sama) Kelebihan -dapat meluaskan perniagaan -Sumber kewangan dapat ditingkatkan -Risiko perniagaan dapat dikongsi bersama -Dapat meningkatkan pengeluaran -Mudah mendapatkan bahan mentah dan sumber-sumber lain	1 1 1 1 1 (maksimum 3m)
3	Bentuk perniagaan francais popular di Malaysia: <ul style="list-style-type: none"> • Dapat mengembangkan perniagaan secara global • Menikmati ekonomi bidangan dalam bentuk peningkatan dalam jumlah sesuatu pengeluaran. • Merupakan mekanisme yang berkesan bagi menembusi pasaran baru. • Berkongsi risiko dan bertanggungjawab dengan francais dan francaisor. • Struktur pengurusan tidak begitu besar kerana francaisor membantu francais. 	1 1 1 1 1 (maksimum 5m)
4(a)	Kelebihan Francaisor (Mizcici Pizza) <ul style="list-style-type: none"> - Dapat mengembangkan perniagaan secara global. - Dapat berkongsi risiko dan tanggungjawab dengan Francaisi. - Struktur pengurusan tidak begitu besar kerana outlet diuruskan oleh Francaisi sendiri. Kelebihan Francaisi (Amin Ridwan dan 2 rakannya) <ul style="list-style-type: none"> - Mendapat sokongan pengurusan daripada Francaisor. - Jenama terkenal dan jaringan perniagaan yang lebih luas. - Risiko kegagalan perniagaan rendah 	1 1 1 1 1 1



Bab 2 Trend Semasa Dalam Perniagaan

Cikgu Wahida



BAB 2**GERAK MINDA 2.0 – Soalan Struktur (m/s 114)**

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1	<ul style="list-style-type: none">- Faktor yang boleh dikawal oleh organisasi- Faktor persekitaran tugas- Gaya pengurusan/Sumber manusia/Aktiviti pemasaran	1 1 1 (maksimum 2 m)
2	Ekonomi Fasa kemelesetan <ul style="list-style-type: none">- Pendapatan perniagaan jatuh- Pengangguran meningkat- Deflasi Fasa melambung <ul style="list-style-type: none">- Pendapatan meningkat- Meningkatkan aktiviti eksport dan pelaburan ke luar negara Teknologi <ul style="list-style-type: none">- Membolehkan proses pencapaian penghantaran dan penyimpanan maklumat perniagaan menjadi lebih teratur- Membantu dan memudahkan proses membuat keputusan- Pasaran meluas	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 (maksimum 4 m)
3	<ul style="list-style-type: none">- Taraf perintis- Elaun cukai pelaburan- Potongan cukai- Pengecualian cukai- Elaun pelaburan semula	1 1 1 1 1 (maksimum 3 m)
4	<ul style="list-style-type: none">- Majlis Amanah Rakyat- Bank Pembangunan dan Infrastruktur Malaysia Berhad- Amanah Ikhtiar Malaysia- Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad- Perbadanan Usahawan Nasional Berhad- TEKUN Nasional	1 1 1 1 1 1 (maksimum 2 m)
5	<ul style="list-style-type: none">- Satu fenomena kenaikan harga barang dan perkhidmatan secara berterusan- Kenaikan kos pengeluaran barang dan perkhidmatan yang dikenali sebagai inflasi tolakan kos	1 1 (maksimum 2 m)

GERAK MINDA 2.0 – Soalan Esei (m/s 114)

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
<p>1(a)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Dipengaruhi oleh faktor dalaman dan faktor luaran - Faktor dalaman boleh dikawal oleh organisasi/faktor persekitaran tugas <p>Faktor Dalaman</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pekerja yang bermotivasi tinggi, kreatif, inovatif, rajin, berdisiplin dan berkemahiran tinggi - Dapat meningkatkan daya pengeluaran sesebuah perniagaan - Menawarkan barang dan perkhidmatan yang lebih banyak - Meningkatkan keuntungan - Pengurusan yang cekap dan sistematik - Meningkatkan aktiviti dan operasi perniagaan <p>Faktor Luaran</p> <ul style="list-style-type: none"> - Persekitaran perniagaan berada dalam keadaan positif - Ekonomi berada dalam keadaan berkembang dengan pesat - Menjana keuntungan hasil daripada aktiviti perniagaan dan pelaburan - Didorong oleh situasi politik dan perundangan yang stabil - Perkembangan teknologi terkini - meningkatkan kecekapan pengeluaran dan mengurangkan kos - Persaingan dan jaringan perniagaan yang positif – menjana kreativiti dan inovasi perniagaan 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>(maksimum 8 m)</p>
<p>1(b)</p>	<p>Perundangan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Memastikan setiap aktiviti perniagaan dijalankan mengikut peraturan yang ditetapkan - Setiap perniagaan yang dijalankan adalah tertakluk kepada peraturan dan undang-undang yang tersendiri - Mengikuti seminar dan program-program yang berkaitan dengan undang-undang <p>Teknologi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perniagaan haruslah peka dengan perubahan teknologi terkini - Menjalankan penyelidikan dan pembangunan dalam teknologi - Melatih guna tenaga menguasai teknologi terkini 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>

5	<p>Faktor dalaman</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dikenali sebagai faktor persekitaran tugas 1 - Boleh dikawal oleh organisasi 1 - Memberi analisis kekuatan dan kelemahan kepada sesebuah syarikat 1 - Gaya pengurusan/sumber manusia/pemasaran/pengeluaran/kewangan dan perakaunan/teknologi maklumat/penyelidikan dan pembangunan 1 <p>Faktor luaran</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dikenali sebagai persekitaran umum 1 - Diluar kawalan organisasi 1 - Memberi analisis peluang dan ancaman kepada sesebuah syarikat 1 - Faktor ekonomi/politik dan perundangan/pelanggan/masyarakat/persaingan/jaringan 1 	<p>(maksimum 8 m)</p>
---	--	-----------------------

6	<p>E – Banking</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan perkhidmatan perbankan 24 jam tanpa mengambil kira lokasi mereka <p>Kad debit</p> <ul style="list-style-type: none"> - memudahkan urusan pembayaran/pembelian lebih mudah <p>Gaya hidup</p> <ul style="list-style-type: none"> - Masyarakat mula mengamalkan pembelian atas talian <p>Menggalakkan pelaburan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Masyarakat membuat pelaburan jangka masa panjang 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1 (maksimum 4 m)</p>
7	<ul style="list-style-type: none"> - Dapat merancang aktiviti perniagaan - Dapat mengenal pasti kelebihan dan kelemahan perniagaan - Dapat mengenal pasti peluang yang wujud - Dapat mengatasi pesaing 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1 (maksimum 4 m)</p>
8	<p>Dasar Fiskal</p> <p>Menurunkan kadar cukai</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengurangkan kadar cukai yang dibayar oleh pengguna <p>Memberi khidmat nasihat dan perundangan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pihak kerajaan berperanan memdidik para peniaga agar menggunakan setiap sumber secara optimum <p>Dasar kewangan</p> <p>Menurunkan kadar faedah</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengurangkan simpanan di bank dan meningkatkan perbelanjaan <p>Dasar percukaian</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menurunkan cukai eksport untuk menggalakkan aktiviti perniagaan antarabangsa 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1 (maksimum 8 m)</p>
9	<ul style="list-style-type: none"> - Bertujuan untuk menilai kesan perubahan persekitaran dalaman dan luaran - Yang boleh mempengaruhi aktiviti organisasi perniagaan - Membantu organisasi merancang aktiviti perniagaan secara lebih sistematik 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1 (maksimum 3 m)</p>
10	<ul style="list-style-type: none"> - Kempen ‘Belilah barang buatan Malaysia’ - Mengenakan kuota kepada barang import - Meningkatkan cukai barangan import dan mengurangkan cukai barangan eksport - Menggalakkan IKS menghasilkan barang-barang pengguna yang berkualiti 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1 (maksimum 4 m)</p>



Bab 3
Penetapan
Visi Misi Dan Objektif
Perniagaan

Cikgu Wahida



BAB 3**GERAK MINDA 3.0 – Soalan Struktur (m/s 168)**

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1	(a) Tiga unsur yang terdapat dalam visi PrimeBank Berhad (i) Melibatkan focus (ii) Perancangan jangka masa panjang (iii) Memastikan hala tuju perniagaan berada pada landasan	1 1 1 Max 3 markah
	(b) Attainable (Boleh dicapai) -Menggunakan sumber sedia ada untuk kekalkan pekerja mahir dan berpengalaman	1 1 Max 2 markah
	(c) dengan cara mencapai matlamat perniagaan dalam jangka masa lebih lima tahun	1 Max 1 markah
	(d) 1. Pertumbuhan perniagaan - Mempunyai pekerja yang berkemahiran tinggi serta memiliki kecekapan 2. Memaksimumkan keuntungan -Menghasilkan perkhidmatan yang lebih cekap dan berkualiti / dengan mempergiatkan aktiviti pemasaran yang lebih berorientasikan khidmat pelanggan yang lebih cemerlang	1 1 1 1 Max 4 markah
	(e) Kos Tetap - Gaji / Sewa Premis / Bil elektrik & air / sewa premis Kos berubah - Upah / Basiswa	1 1 1 1 Max 4 markah

GERAK MINDA 3.0 – Soalan Esei (m/s 168)

SOALAN	BUTIRAN	MAR
1	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Visi : <ul style="list-style-type: none"> - Matlamat yang ingin dicapai pada masa akan datang dalam tempoh masa panjang - Merupakan penetapan perancangan melibatkan fokus dan perancangan jangka masa panjang - Menjadi panduan untuk membuat keputusan dan tindakan bagi memastikan hala tuju perniagaan berada di landasan yang tepat - Cth : yang bersesuaian ➤ Misi : <ul style="list-style-type: none"> - Aktiviti yang dijalankan oleh organisasi perniagaan pada masa ini. - Merupakan satu pernyataan ringkas yang menjelaskan tujuan atau matlamat utama sesebuah perniagaan - Dibentuk menjadi satu ketetapan dalam melakukan aktiviti perniagaan untuk mencapai matlamat - Cth : yang bersesuaian ➤ Objektif : <ul style="list-style-type: none"> - Merupakan pembentukan maklumat yang lebih khusus - Sasaran boleh diukur bagi membantu pencapaian tujuan Organisasi - Cth : yang bersesuaian 	(M: mar
2	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Titik pulangan modal <ul style="list-style-type: none"> - Satu kaedah atau teknik yang boleh digunakan untuk merancang dan mengetahui hasil yang diperolehi bersamaan dengan jumlah kos yang ditanggung. ➤ Pertumbuhan perniagaan <ul style="list-style-type: none"> - Hasil yang semakin meningkat dari semasa ke semasa - Seterusnya keuntungan perniagaan.. ➤ Pemaksimum keuntungan <ul style="list-style-type: none"> - Penggunaan sumber dengan cekap dapat meminimalkan pembaziran serta kos pengeluaran ➤ Daya saing <ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan perniagaan terus kekal dalam industri berbanding dengan para saing ➤ Syer pasaran <ul style="list-style-type: none"> - Bahagian atau peratus penguasaan jumlah pengguna yang membeli barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan oleh sesebuah perniagaan dalam pasaran berbanding dengan pesaing dalam industri yang sama 	

- Titik pulangan modal
 - Satu kaedah atau teknik yang boleh digunakan untuk merancang dan mengetahui hasil yang diperoleh bersamaan dengan jumlah kos yang ditanggung.
- Pertumbuhan perniagaan
 - Hasil yang semakin meningkat dari semasa ke semasa
 - Seterusnya keuntungan perniagaan..
- Pemaksimum keuntungan
 - Penggunaan sumber dengan cekap dapat meminimakan pembaziran serta kos pengeluaran
- Daya saing
 - Kemampuan perniagaan terus kekal dalam industri berbanding dengan para saing
- Syer pasaran
 - Bahagian atau peratus penguasaan jumlah pengguna yang membeli barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan oleh sesebuah perniagaan dalam pasaran berbanding dengan pesaing dalam industri yang sama
- Jualan
 - Melalui urus niaga jual beli antara penjual dengan pembeli
 - Menggunakan campuran pemasaran (4P)
- Penyediaan perkhidmatan
 - Menarik minat pengguna agar membeli barang dan perkhidmatan
 - Perniagaan menawarkan pelbagai perkhidmatan

<p>3</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Jualan merosot ➤ Tidak mampu membayar kos perniagaan ➤ Gagal dalam persaingan ➤ Imej perniagaan terjejas ➤ Tidak mampu mengembangkan perniagaan 	<p>(Ma mar</p>
<p>4</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sumber manusia -setiap pekerja akan menjalankan tugas mengikut peringkat pengurusan, ➤ Kewangan -pengurusan kewangan membantu perniagaan dan membelanjakan wang dengan cekap 	<p>(Ma mar</p>
<p>5</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mengurangkan kos ➤ Menurunkan harga produk ➤ Mempelbagaikan produk yang ditawarkan ➤ Mengurangkan pembayaran dividen kepada pemegang saham ➤ Menggunakan kaedah atau teknologi baharu dalam pengeluaran 	<p>(m mar</p>

LATIHAN SUMATIF 3 - Soalan Esei (m/s 172)

SOALAN	BUTIRAN			MARKAH
1	Dimensi	OBU	OBBU	1 1 1 1 1 1 (max 6 markah)
	Aktiviti	Mengeluarkan barang dan perkhidmatan	Tertumpu pada aktiviti memberi perkhidmatan kepada masyarakat	
	Tujuan	Memaksimumkan keuntungan	Memberi kepuasan dan me jaga kebajikan ahli	
	Sumber kewangan	Sumber modal daripada pemilik, pinjaman dan keuntungan perniagaan	Dapat pembiayaan daripada kerajaan, sumbangan dan yuran keahlian	
2	-Dapat pembiayaan daripada kerajaan - sumbangan - yuran keahlian.			1 1 1 (max 1 markah)
3	-Spesifik -Dinyatakan secara khusus dan boleh diukur secara kuantitatif -Contoh: -Munasabah -Haruslah munasabah dan perlu mengambil kira beberapa faktor -contohnya sumber manusia / kewangan dalam organisasi -Jangka Masa -Perlu ada penetapan jangka masa yang perlu dicapai supaya tidak berlaku pembaziran -Contohnya:			1 1 1 1 1 1 1 1 (max 9 markah)
4	Langkah yang boleh diambil dalam meningkatkan hasil jualan 1. Merancang membuka cawangan baru - Hasil jualan yang meningkat menjadi asas kepada keuntungan perniagaan - Keuntungan boleh dijadikan sebagai modal pelaburan untuk membuka cawangan baru. 2. Membesarkan perniagaan sedia ada			1 1 1 1 1



Bab 4 Bahagian-bahagian Fungsian Utama Perniagaan

Cikgu Wahida



BAB 4**GERAK MINDA 4.0 – Soalan Struktur (m/s 217)**

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1	<ul style="list-style-type: none">- Suatu kaedah menjalankan aktiviti perniagaan- Mengikut perkembangan semasa persekitaran perniagaan	1 1 (maksimum 2 m)
2	<ul style="list-style-type: none">-Perancangan sumber manusia-Latihan dan pembangunan- Perkhidmatan pekerja dan kebajikan- Perhubungan industri	1 1 1 1 (4 m)
3	<ul style="list-style-type: none">- Memudahkan pembahagian kerja- Menunjukkan hubungan antara ketua dengan pekerja- Mengetahui jenis tugas dan tanggungjawab yang perlu dijalankan- Pembahagian peringkat dalam hierarki pengurusan	1 1 1 1 (4 m)
4	<ul style="list-style-type: none">- kawalan pengeluaran- memastikan proses pengeluaran berjalan lancar/membantu mengatasi masalah yang timbul dalam pengeluaran-kawalan utiliti mesin-memastikan peralatan dan mesin dalam keadaan baik/mengawal penggunaan mesin/ membaiki mesin dengan segera jika rosak/menyelia mesin secara konsisten dan berkala-kawalan staf-memastikan semua staf bekerja secara efektif, efisien dan fokus kepada sasaran pengeluaran/memastikan jumlah tenaga buruh mencukupi	1 1 1 1 1 1 (maksimum 6 m)
5	<ul style="list-style-type: none">-meningkatkan tahap pengeluaran-menghasilkan produk yang berkualiti dengan kos efektif-merancang aktiviti pembangunan produk baharu dan penambahbaikan produk sedia ada-merancang bagi menghasilkan produk yang dapat memenuhi keperluan dan kehendak pengguna	1 1 1 1 (maksimum 3 m)

LATIHAN SUMATIF 4 - Soalan Esei (m/s 222)

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1	<ul style="list-style-type: none"> - tidak menjana keuntungan - produktiviti menurun - tidak dapat menampung perbelanjaan - operasi perniagaan tergendala - mengelak berlakunya penipuan/penyelewengan - mengelak salah urus perbelanjaan - objektif kewangan tercapai 	<p style="text-align: center;">1 1 1 1 1 1 1 (maksimum 6)</p>
2	<p>Intranet</p> <ul style="list-style-type: none"> - memudahkan sistem operasi - membolehkan arahan dihantar sekali gus secara serentak kesemua unit / fungsian - penggunaan email dalaman organisasi - perbincangan melalui rangkaian sosial - mesyuarat secara sidang audio/ sidang video <p>Internet</p> <ul style="list-style-type: none"> - membolehkan pesanan dan maklumat dihantar kepada pembekal dan pelanggan dengan segera - maklumat lebih jelas dan mudah difahami serta lengkap - respon segera dapat diterima - penerimaan dan pembayaran wang secara ebanking - peluang mendapat pasaran baru 	<p style="text-align: center;">1 1 1 1 1 (max 3m)</p> <p style="text-align: center;">1 1 1 1 1 Max 3m (maksimum 6m)</p>
3	<ul style="list-style-type: none"> - meningkatkan daya saing produk dlm pasaran - membolehkan produk terus menjadi pilihan pengguna - mengoptimumkan penggunaan sumber yang terhad - memenuhi keperluan semasa dan masa depan pasaran - mengekal dan meningkatkan permintaan produk - mencari pasaran baru bagi produk baharu dengan mengambil asas produk sedia ada 	<p style="text-align: center;">1 1 1 1 1 1 (max 4m)</p>

4	<ul style="list-style-type: none"> - mencari penyelesaian penghasilan produk yang dapat memaksimumkan keuntungan pada kos minima - memastikan produk dikeluarkan memenuhi aspek dan standard kualiti - memastikan produk seiring dgn keperluan dan kehendak pasaran - merancang proses perubahan input utk menghasilkan output berkualiti - memastikan mesin dan pekerja berfungsi dengan baik mengikut standard yang ditetapkan - memastikan produk dihasilkan seiring dengan objektif organisasi 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>(max 4m)</p>
5	<ul style="list-style-type: none"> -Menentukan sasaran pasaran -kumpulan pengguna sedia ada / bakal pengguna yang berpotensi membeli produk -menentukan campuran pemasaran -untuk menentukan proses pertukaran nilai yang dapat memaksimumkan kepuasan pengguna -elemen produk -menjalankan penyelidikan dan pembangunan produk baharu/ ujian produk/ perancangan pasaran produk / pembangunan / jaminan produk -harga -Menentukan nilai produk dengan menetapkan harga / polisi harga/ strategi harga/ diskaun -Pengagihan -memastikan barang sampai kepada pengguna -promosi -memberitahu pelanggan tentang sesuatu barang / perkhidmatan -melakukan pengiklanan/promosi jualan/ publisiti 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>(max 6m)</p>
6	<ul style="list-style-type: none"> -Pengeluar - pengguna -sesuai dengan jenis barang yang hendak dipasarkan -saluran pemasaran langsung -pengeluar memasarkan barang secara terus kepada pengguna akhir -tidak melibatkan orang tengah 	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>(max 3m)</p>

7	<ul style="list-style-type: none"> -mewujudkan / mengekalkan permintaan -pelanggan akan beli barang / perkhidmatan yang disediakan -boleh memberikan keuntungan kepada perniagaan -perlu tahu sifat / jenis /cara melayan pelanggan -pelanggan setia akan terus membeli barangan -pelanggan mengikut gerak hati -pelanggan tetap -penuhi kehendak dan citarasa 	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 1 (max 4m)</p>
	<p>Kepentingan interaksi bahagian fungsian pembelian dengan pembekal ialah :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mewujudkan jaringan perniagaan yang baik. Ini membantu mengukuhkan sistem operasi dan kelangsungan perniagaan di antara peniaga dan pembekal. -Mengukuhkan hubungan baik sedia ada. Ini membantu peningkatan dalam pencapaian matlamat perniagaan. -Menjalin kerjasama strategik. Ini dapat meningkatkan jalinan kerjasama antara peniaga dengan pembekal. -Menambahkan sumber perniagaan. Contoh pembekalan bahan mentah daripada pembekal. -Memainkan peranan bahagian fungsian pembelian dengan berkesan Dapat menempah dan menerima bahan mentah dengan harga yang murah, kuantiti dan psesifikasi barang yang tepat, pada masa dan lokasi yang telah ditentukan. 	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 (Mak 6m)</p>
9	<p>Strategi pemasaran yang dapat melancarkan aktiviti perniagaan ialah :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Sasaran pasaran <ul style="list-style-type: none"> - Perlu mengenal pasti kumpulan pengguna sedia ada / bakal pengguna yang berpotensi untuk membeli produk yang dikeluarkan oleh organisasi perniagaan. b. Campuan pemasaran <ul style="list-style-type: none"> - Rangkuman beberapa strategi utama yang direka bentuk dan diuruskan oleh pemasar bagi tujuan menghasilkan proses pertukaran nilai yang dapat memaksimumkan kepuasan pengguna. - Terdapat empat elemen dalam campuran pemasaran, iaitu produk, harga, pengedaran / pengagihan dan promosi. 	<p>1 1 1 1 1 (Mak 4m)</p>



Sekian Terima Kasih

Cikgu Wahida