

NOTA BAB 1 : TUJUAN PERNIAGAAN DAN PEMILIKAN PERNIAGAAN

BAB 1 : TUJUAN PERNIAGAAN DAN PEMILIKAN PERNIAGAAN

Pengenalan

- Perniagaan merujuk kepada aktiviti yang melibatkan urus niaga jual beli barang dan perkhidmatan
- antara penjual yang mendapat keuntungan dan pembeli untuk memenuhi keperluan dan kehendak.
- **Konsep asas perniagaan melibatkan enam komponen, iaitu:**
 1. barang dan perkhidmatan;
 2. memuaskan keperluan dan kehendak pengguna;
 3. pertukaran nilai;
 4. keuntungan perniagaan;
 5. penjual dan pembeli;
 6. kontrak perniagaan .

Aktiviti perniagaan dapat dibahagikan kepada dua, iaitu:

- 1 . aktiviti berasaskan barang;
- 2 . aktiviti berasaskan perkhidmatan.

1. Organisasi Bermotif Untung (OBU) ialah:

- organisasi yang mengeluarkan serta menjual barang dan perkhidmatan
- dengan bermotifkan keuntungan.

2. Organisasi Bukan Bermotif Untung (OBBU):

- merupakan organisasi seperti persatuan, kelab, dan badan amal
- ditubuhkan untuk memenuhi keperluan awam
- seperti yatim piatu, golongan kurang berkemampuan, dan warga tua.

BENTUK PEMILIKAN PERNIAGAAN

1. MILIKAN TUNGGAL

- sejenis perniagaan yang ditubuhkan, dimiliki, dan dikawal sepenuhnya oleh seorang individu.

Proses pendaftaran perniagaan milikan tunggal yang mempunyai premis tetap adalah seperti yang berikut:

(a) mendaftar dengan Pendaftar Perniagaan



(b) mendapatkan lesen perniagaan daripada Pihak Berkuasa Tempatan (PBT) .

Kelebihan milikan tunggal ialah:

- memerlukan modal yang kecil;
- mudah ditubuhkan, dikawal, dan diuruskan ;
- pemilik bebas mentadbir perniagaan;
- keuntungan dikenakan cukai pendapatan individu;

- • mempunyai insentif untuk bekerja keras;
- • boleh meletakkan perniagaan berhampiran dengan rumah pelanggan;
- • mempunyai hubungan rapat dengan pelanggan;
- • memberikan kemudahan kredit kepada pelanggan.

Kekurangan milikan tunggal ialah:

- • pemilik menanggung liabiliti yang tidak terhad;
- • modal yang terhad menyekat perkembangan perniagaan ;
- • tiada pembahagian dan pengkhususan kerja;
- • perniagaan mungkin tidak berterusan;
- • pemilik menanggung beban kerja yang banyak.

2. PERKONGSIAN

- • Perkongsian ialah milikan yang ditubuhkan melalui kerja_sama antara dua atau lebih individu
- • bagi menjalankan sesuatu perniagaan.
- • Perkongsian ditubuhkan di bawah peruntukan Akta Perkongsian 1961 dan didaftarkan di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956.
- • Bilangan rakan kongsi adalah antara 2 hingga 20 orang. Namun, bagi perkongsian yang melibatkan profesion
- • seperti peguam, jumlah maksimum rakan kongsi tidak boleh melebihi 50 orang.

Jenis rakan kongsi yang wujud dalam perniagaan perkongsian:

1. • rakan kongsi berhad;
2. • rakan kongsi lelap;
3. • rakan kongsi biasa;
4. • rakan kongsi aktif;
5. • rakan kongsi nominal (namaan).

Jenis-jenis perkongsian :

- 1. perkongsian biasa
- 2. perkongsian berhad;
- 3. perkongsian liabiliti terhad (PLT).

Ciri-ciri perkongsian liabiliti terhad (PLT):

- • entiti berasingan;
- • liabiliti terhad;
- • hayat berterusan.

Kelebihan perniagaan perkongsian ialah:

- • mudah ditubuhkan;
- • dapat mengumpul modal yang lebih banyak
- • berbanding perniagaan milikan tunggal
- • Risiko perniagaan dapat disebar dalam kalangan rakan kongsi;

Saiz Perniagaan

Yang berikut adalah klasifikasi perniagaan berdasarkan saiz di Malaysia seperti yang ditetapkan oleh Perbadanan Enterpris Kecil dan Sederhana (Smecorp).

JUMLAH JUALAN TAHUNAN (RM):

Klasifikasi : Perkilangan
Jualan : RM 300k _____ < RM15j _____ < RM50j _____
Saiz : **Kecil** **Sederhana** **Besar**

Klasifikasi : Perkhidmatan
Jualan : RM300k _____ < RM3j _____ < RM20j _____
Saiz : Kecil sederhana besar

BILANGAN PEKERJA TETAP (ORANG):

Klasifikasi : Perkilangan
Pekerja : 5 _____ < 75 _____ < 200 _____
Saiz : Kecil sederhana besar

Klasifikasi : Perkhidmatan
Pekerja : 5 _____ < 30 _____ < 75 _____
Saiz : Kecil sederhana besar

Kelebihan perniagaan bersaiz kecil:

- kos overhead yang rendah;
- cepat menyelesaikan rungutan pelanggan;
- fleksibel dari segi membuat perubahan dan kos upah yang rendah.

Kekurangan perniagaan bersaiz kecil:

- menanggung kos pengeluaran yang tinggi;
- kurang berdaya saing;
- sukar untuk menarik pekerja yang mahir serta berpengalaman dan masalah sumber kewangan.

Cabaran yang dihadapi oleh perniagaan bersaiz kecil:

- pemilik menanggung bebanan kerja yang berat;
- strategi untuk mengekalkan pelanggan lama dan mendapatkan pelanggan baharu;
- cabaran untuk memastikan pekerja sentiasa bermotivasi dan mengawal kos overhead yang mungkin menjadi berlebihan.

Kelebihan perniagaan bersaiz sederhana:

- mudah ditubuhkan berbanding perniagaan bersaiz besar;
- fleksibel dari segi membuat perubahan;
- (c) semangat bekerja dalam pasukan kuat dan kedudukan kewangan dapat dirahsiakan.

Kekurangan perniagaan bersaiz sederhana:

- sukar untuk melatih pekerja menghadapi cabaran ;
- tidak dapat menawarkan peluang kerjaya yang menarik untuk pekerja dan wujud jurang hubungan antara majikan dengan pekerja.

Cabaran yang dihadapi oleh perniagaan bersaiz sederhana:

- untuk meningkatkan hasil berbanding perniagaan bersaiz kecil dan besar;
- persaingan dengan perniagaan besar untuk mendapatkan pekerja yang pakar dan berpengalaman;
- menghadapi pelbagai peraturan dan perundangan kerajaan.

Kelebihan perniagaan bersaiz besar:

- menikmati ekonomi bidangan di mana kos seunit keluaran dapat diminimumkan;
- dapat menguasai pasaran;
- dapat mengamalkan pengkhususan dengan mengupah tenaga pekerja yang pakar dan berpengalaman.

Kekurangan perniagaan bersaiz besar:

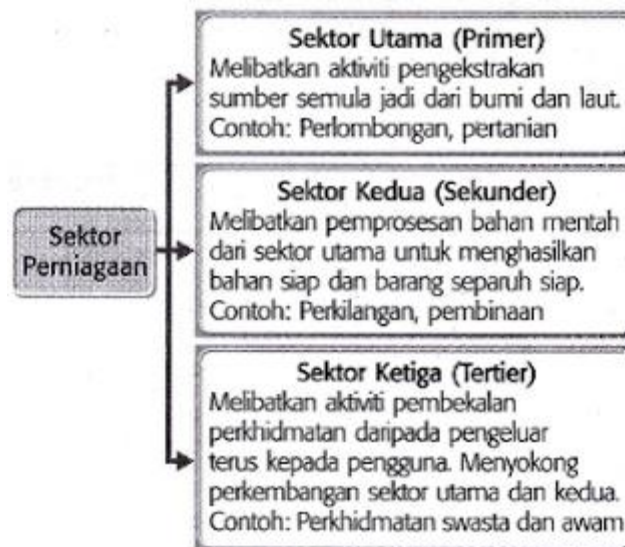
- komunikasi kurang berkesan kerana terdapat pelbagai hierarki dalam pengurusan;
- birokrasi kerana wujud polisi dan pelbagai peraturan dalam organisasi;
- risiko kerugian kerana pengaruh ekonomi dan politik.

Cabaran yang dihadapi oleh perniagaan bersaiz besar:

- ketidakpastian pasaran kerana perubahan yang kerap dalam ekonomi global, politik, teknologi, dan perundangan;
- menghadapi persaingan dalam mendapatkan pekerja yang mahir dan berpengalaman;
- menghadapi cabaran dalam meningkatkan keuntungan serta perundangan;
- peraturan kerajaan untuk melindungi hak pelbagai pihak.

Sektor Perniagaan

- Sektor perniagaan dapat digolongkan seperti yang berikut:

**Skala Perniagaan**

Skala perniagaan boleh digolongkan kepada :

- **pasaran domestik**
 - melibatkan penjualan barang dan perkhidmatan dalam negara,
 - iaitu secara tempatan yang melibatkan penduduk tempatan.
 - Ia melibatkan perniagaan runcit dan borong.
- **pasaran antarabangsa**

- o melibatkan penjualan dan pembelian barang yang merentasi sempadan negara,
- o iaitu antara satu negara dengan negara lain.
- o Ia melibatkan kegiatan import, eksport, dan entrepot.

Skala perniagaan domestik dan antarabangsa adalah seperti yang berikut:

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



- Sesebuah perniagaan boleh menawarkan barang, perkhidmatan atau kedua-duanya untuk memenuhi keperluan dan kehendak pengguna.
- Saiz serta jenis produk yang ditawarkan boleh mempengaruhi bentuk pemilikan perniagaan yang ditubuhkan oleh peniaga sama ada milikan tunggal, perkongsian, syarikat berhad, atau koperasi.
- Peniaga yang ingin menjalankan perniagaan secara kecil-kecilan biasanya memilih untuk menubuhkan milikan tunggal atau perkongsian.
- Apabila perniagaan semakin berkembang dengan saiz pasaran yang semakin luas, pemilikan perniagaan tersebut boleh diubah kepada syarikat berhad.
- **Perniagaan boleh dikategorikan mengikut skala, iaitu:**
 - o domestik dan antarabangsa.
- **Dengan perkembangan teknologi**
 - o seperti internet, skala perniagaan tidak lagi dipengaruhi oleh saiz perniagaan.
 - o Perniagaan yang bersaiz kecil juga boleh menembusi pasaran global dengan menjual produk melalui internet.
 - o Justeru, meningkatkan hasil dan keuntungan.
- **Terdapat tiga sektor dalam perniagaan, iaitu**
 1. Sektor utama (primer),
 2. sektor kedua (sekunder),
 3. sektor ketiga (tertier) .

Hasil sektor utama:

- o seperti bahan-bahan mentah
- o untuk memenuhi pasaran domestik,
- o biasanya dijual kepada para pengilang tempatan
- o untuk diproses menjadi barang siap dan separuh siap.

Hasil sektor kedua dan ketiga,

- o iaitu perkilangan dan perkhidmatan
- o dapat memenuhi kedua-dua pasaran tempatan dan antarabangsa .

Perkembangan Sektor Perniagaan di Malaysia

- o Sektor perniagaan di Malaysia dapat dibahagikan kepada:
- o sektor utama, sektor kedua, dan sektor ketiga.
- o Corak perkembangan sektor perniagaan dapat dibahagikan kepada tiga peringkat seperti yang

berikut.

Menjelang abad ke-21		
Era 1990-an		Kerajaan meningkatkan peranan yang dimainkan dengan memberikan pelbagai galakan dalam memajukan sektor ketiga, iaitu perkhidmatan selaras dengan aspirasi negara menjadi sebuah negara maju.
Selepas merdeka	Kerajaan telah memperkenalkan pelbagai program dan galakan perniagaan kepada rakyat untuk menceburi sektor kedua, iaitu perkilangan untuk mengurangkan pergantungan kepada import dan meningkatkan eksport barang-barang siap yang dihasilkan daripada kegiatan sektor utama.	