

PERDAGANGAN TINGKATAN 4

BAB 3 : Perniagaan Dalam Negeri

Soalan : *Terangkan maksud Perniagaan dalam negeri*

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

Saluran Agihan

Soalan : *Nyatakan maksud saluran agihan*

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

Soalan : *Jelaskan bentuk Saluran Agihan*

1. PENGELUAR – PEMBORONG – PERUNCIT – PENGGUNA

- Barang yang sesuai - barang keperluan dapur (bernilai kecil dan diperlukan dalam kuantiti kecil)

2. PENGELUAR – EJEN – PERUNCIT – PENGGUNA

- hasil penerbitan seperti surat khabar, majalah

3. PENGELUAR – PEMBORONG – PENGGUNA

- bahan pembinaan rumah seperti batu-bata dan simen.

4. PENGELUAR – PERUNCIT – PENGGUNA

- barang-barang yang memerlukan khidmat nasihat pakar dan barang-barang tahan lama

5. PENGELUAR – EJEN – PENGGUNA

- barang pengguna spt barang kosmetik, pakaian

6. PENGELUAR – PENGGUNA

- barang yang tidak tahan lama – hasil pertanian, barang tempahan khas – pakaian individu, barang bernilai tinggi – kapal terbang & perkhidmatan profesional – doktor

Soalan : Jelaskan Faktor Pemilihan Saluran Agihan

1. Jenis barang

barang cepat rosak – pengeluar – pengguna

barang elektrik yang tahan lama – melalui pemborong & peruncit

2. Sasaran pasaran

dikenal pasti – dibekalkan terus oleh pengeluar

belum dikenalpasti – melalui pemborong & peruncit

3. Liputan pasaran

luas – perkhidmatan pemborong, peruncit dan ejen dikehendaki oleh pengeluar

terhad – pengeluar sendiri boleh memasarkan

4. Keupayaan pengeluar

syarikat besar – menyediakan saluran agihan sendiri

Syarikat kecil – bergantung kepada pemborong dan peruncit

5. Kos pengangkutan

menyediakan kenderaan sendiri – kosnya tinggi

syarikat besar – mampu biaya

Syarikat kecil – kurang mampu

PERNIAGAAN RUNCIT

Fungsi Peruncit

1. MEMECAHKAN PUKAL

- menjual dalam kuantiti yang lebih kecil kepada pengguna akhir.

2. MENYEDIAKAN KEMUDAHAN KREDIT

- kepada pelanggan tetap

3. PERKHIDMATAN SELEPAS JUALAN

- menghantar barang ke rumah

4. MEMBERI KHIDMAT NASIHAT DAN MENYAMPAIKAN MAKLUMAT

- cita rasa dan sambutan pengguna – berguna kepada pengeluar – mutu produk
- menasihati pengguna – mutu, harga dan cara guna serta produk terbaru

5. MENDIRIKAN PREMIS PERNIAGAAN BERHAMPIRAN PELANGGAN

- mudah dikunjungi – menjimatkan kos pengangkutan dan masa.

6. MENGURUS STOK

- memastikan bekalannya sentiasa mencukupi

7. MELAKUKAN KERJA-KERJA AKHIR

- menggred, menimbang, membungkus

8. MENGAGIHKAN BARANG-BARANG

- berperanan sebagai orang tengah antara pengguna dengan pemborong atau pengeluar

Jenis Perniagaan Runcit

- perniagaan runcit terdiri drpd perniagaan runcit kecil-kecilan dan besar-besaran.
- perniagaan runcit kecil-kecilan terdiri drpd peruncit tanpa kedai dan berkedai
- peruncit tanpa kedai terdiri drpd penjaja dan pegerai
- peruncit berkedai terdiri drpd pekedai am dan pekedai khusus

- perniagaan runcit besar-besaran pula terdiri drpd pasar raya, gedung aneka jabatan, pasar raya besar, kedai sejaras dan koperasi runcit
- bentuk lain peruncitan terdiri drpd mesin peruncitan automatik, pesanan mel, francais, jualan langsung, e-dagang, televisyen interaktif dan kedai katalog.

Soalan : Jelaskan dengan contoh Jenis Perniagaan Runcit Kecil-kecilan

Perniagaan runcit tanpa kedai

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

Peruncit berkedai

- beroperasi di premis tetap.
- di kampung atau bandar besar.
- berbentuk milikan tunggal atau perkongsian.
- mendaftar dengan Pendaftar Perniagaan,
- dan lesen perniagaan daripada kerajaan tempatan
- Kedai am – kedai yang menjual pelbagai jenis barang.
- Contohnya, kedai runcit
- Kedai khusus – kedai yang menjual satu jenis atau sekumpulan barang atau menyediakan perkhidmatan khusus.
- Contoh kedai khas ialah kedai buku Popular atau Kedai gunting rambut

CIRI PERNIAGAAN RUNCIT KECIL-KECILAN

Soalan : *Huraikan ciri-ciri Perniagaan runcit kecil-kecilan*

1. modal yang kecil

- diperoleh daripada simpanan peruncit sendiri atau pinjaman daripada ahli keluarga, sahabat handai dan bank

2. dimiliki oleh seorang peniaga atau berkongsi.

- Urusan perniagaan – dikawal oleh pemilik sendiri.
- menikmati pelbagai faedah seperti semua keuntungan
- cukai pendapatan yang dikenakan rendah

3. mudah ditubuhkan

- tidak terdapat banyak peraturan
- memerlukan modal yang kecil
- perlu mendaftar dengan Pendaftar Perniagaan,
- dan lesen perniagaan daripada kerajaan tempatan

4. MUDAH DIURUS

- kerana saiznya yang kecil
- dikendalikan oleh pemilik sendiri, ahli keluarganya atau pembantu

5. LOKASI PERNIAGAAN

- berdekatan tempat tinggal pelanggan
- menjual dari pintu ke pintu

6. LAYANAN PERIBADI

- penghantaran barang ke rumah, pembaikan dan pemasangan barang

7. KOS OVERHEAD YANG RENDAH

- tidak perlu membayar sewa, cukai perniagaan yang tinggi atau iklan yang mahal.

. Soalan : Mengapa A memulakan perniagaan secara kecil-kecilan

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

PERUNCIT BESAR-BESARAN

Soalan : Nyatakan maksud peruncit besaran-besaran

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

Soalan : Huraikan ciri-ciri Perniagaan runcit besar-besaran

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

- Modal
- Pemilikan
- Penubuhan
- Pengurusan
- Cara belian
- Cara jualan
- Layanan
- Lokasi
- Kos overhead
- Perkhidmatan lepas jualan

- Kemudahan

KEDAI SEJARAS

Soalan : Huraikan ciri-ciri kedai sejaras

Maksud

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

Ciri-ciri

BENTUK ORGANISASI

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

KAWALAN & PENGURUSAN

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

BARANG JUALAN & POLISI HARGA

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

SUSUNATUR KEDAI & KAEDAH JUALAN

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

Soalan : Senaraikan kelebihan dan kelemahan kedai sejaras

Kelebihan

1. jualan – secara tunai atau kad kredit.
2. pengkhususan dan pembahagian kerja.
3. dapat diskaun niaga
4. Menjimatkan kos kerana overhead boleh dikongsi
5. mobiliti kakitangan

Kekurangan

1. Kesukaran mengawal kerana di merata tempat.
2. Kos pengangkutan dan kendalian – tinggi.
3. Pilihan pengguna – terhad.
4. Melibatkan modal besar.
5. Keputusan hanya dibuat oleh pejabat.

PASAR RAYA BESAR

Soalan : Huraikan ciri-ciri pasar raya besar

Maksud

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

Ciri-ciri

BENTUK ORGANISASI

- sebuah syarikat berhad yang bermodal amat besar.

KAWALAN & PENGURUSAN

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

BARANG JUALAN & POLISI HARGA

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

KAEDAH JUALAN

- urusan jual beli – secara tunai / kad kredit

KEMUDAHAN

- tempat letak kereta, troli

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan pasar raya besar*

Kelebihan

1. kos yang rendah – sewa rendah dan bilangan kakitangan kurang.
2. perolehan yang besar – pelanggan membeli banyak secara mingguan.
3. kadar pusingan stok dan pengaliran tunai tinggi.
4. Menyediakan pelbagai jenis barang – di bawah satu bumbung.

Kekurangan

1. Margin keuntungannya – rendah kerana harga – murah.
2. Kedudukan di pinggir bandar – menyukarkan pelanggan tidak berkenderaan
3. Perlu menjual barang dalam volum yang besar – membiayai kos operasi yang tinggi.

PASAR RAYA

Soalan : *Huraikan ciri-ciri pasar raya*

Maksud

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

Ciri-ciri

BENTUK ORGANISASI

- Pasar raya adalah berbentuk syarikat berhad.

KAWALAN & PENGURUSAN

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

BARANG JUALAN & POLISI HARGA

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

KAEDAH JUALAN & SUSUNATUR KEDAI

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

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

Kelebihan – Pengguna

1. Menjimatkan masa dan kos – membeli pelbagai barang di satu tempat.
2. Bebas memilih
3. Harga lebih murah berbanding di kedai runcit
4. Menyediakan kemudahan
5. Suasana membeli-belah – selesa.

Kekurangan – Pengguna

1. jauh dari tempat tinggal- membazir dari segi kos dan masa.
2. Harga barang adalah tetap dan jualan dibuat secara tunai.
3. Tidak menyediakan perkhidmatan selepas jualan.

Kelebihan – Peniaga

1. Menikmati pengkhususan dan pembahagian kerja.
2. Menjimatkan kos – sistem layan diri.
3. Penggunaan iklan – menarik pelanggan dan melariskan jualan.
4. Tiada risiko hutang lapuk

Kekurangan – Peniaga

1. Melibatkan modal yang besar.
2. Prosedur penubuhan yang rumit.
3. Risiko kecurian – akibat layan diri dan peragaan terbuka.
4. Barang makanan segar yang tidak tahan lama.

GEDUNG ANEKA JABATAN

Soalan : *Huraikan ciri-ciri gedung aneka jabatan*

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

Maksud

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

Ciri-ciri

BENTUK ORGANISASI

- ditubuhkan sebagai syarikat berhad dengan modal yang besar.

KAWALAN & PENGURUSAN

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

BARANG JUALAN & POLISI HARGA

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

KAEDAH JUALAN

- Jualan – tunai / kad kredit

KEMUDAHAN

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

Soalan : *Senaraikan kelebihan dan kelemahan gedung aneka*

jabatan kepada peniaga dan pelanggan.

Kelebihan – Peniaga

1. menikmati diskaun niaga – dapat menjual lebih murah.
2. Pentadbiran menjadi lebih cekap – pengkhususan dan pembahagian kerja
3. Risiko kerugian - disibar kerana terdapat banyak jabatan.
4. Jualan secara tunai – tiada masalah hutang lapuk.
5. Menjimatkan kos promosi – satu iklan – dapat meliputi semua jabatan.

Kelebihan – Pelanggan

1. menjimatkan masa dan tenaga – segala keperluan rumah – di dalam satu bangunan.
2. Kemudahan dan membeli dalam suasana yang selesa.
3. tanda harga – boleh membandingkan harga barang dan tidak bimbang ditipu.

Kekurangan – Peniaga

1. kos overhead yang tinggi – sewa, perhiasan kedai, gaji jurujual serta kos kemudahan
2. Penubuhannya sukar – modal yang besar dan prosedur yang rumit.
3. Saiz pemiagaan yang besar – menyukarkan urusan kawalan dan pengurusan.
4. Peragaan barang secara terbuka – menggalakkan risiko kecurian dan kerosakan.

Kekurangan – Pelanggan

1. Tiada layanan peribadi kerana mengamalkan layan diri.
2. Tidak dapat membeli barang secara kredit.
3. Tiada tawar-menawar kerana harga barang adalah tetap.
4. Pelanggan sukar – terletak di pusat bandar – jauh

KOPERASI RUNCIT

Soalan : *Huraikan ciri-ciri koperasi runcit*

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

Maksud

organisasi yang ditubuhkan oleh sekumpulan pengguna – tujuan utama untuk membantu anggota memperoleh barang keperluan pada harga yang berpatutan tanpa melalui orang tengah.

Contohnya, koperasi peladang

BENTUK ORGANISASI

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

KAWALAN & PENGURUSAN

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

BARANG JUALAN & POLISI HARGA

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

BAYARAN DIVIDEN

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

BENTUK LAIN PERUNCITAN

MESIN PERUNCITAN AUTOMATIK

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

automatik

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

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

Kelebihan – Peniaga

Kekurangan – Peniaga

- | | |
|---|--|
| 1. beroperasi sendiri – tanpa pengawasan dan 24 jam. | 1. Kos pemasangan dan pemeliharaan – mahal. |
| 2. khidmat layan diri – menjimatkan kos upah dan pengendalian perniagaan. | 2. Muatan – terhad. |
| 3. meningkatkan jualan – mesin mudah diletakkan asalkan ada permintaan. | 3. Jenis dan kuantiti barang yang sesuai – terhad. |
| 4. Kos pengurusan rendah – tidak perlu menyewa premis | 4. risiko kerosakan – tinggi |

Kelebihan – Pembeli

Kekurangan – Pembeli

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------|
| 1. 24 jam. | 1. Pilihan – terhad |
| 2. Tiada caj tambahan. | 2. Barang tidak dapat ditukar |
| 3. Cara pembelian mudah. | 3. Bentuk pembayaran terhad |
| 4. Menjimatkan kos, masa dan tenaga | |

PESANAN MEL

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

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

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

Kelebihan – Peniaga

- menanggung kos overhead yang rendah
- tidak memerlukan lokasi yang strategik
- pasarannya luas – kawasan yang mempunyai perkhidmatan pos
- Bilangan kakitangannya tidak ramai
- Mengetepikan orang tengah

Kekurangan – Peniaga

- kos promosi
- kos pengurusan atau mengutip hutang
- kos menginsuranskan barang – barang mungkin rosak dalam perjalanan

Kelebihan – Pembeli

- boleh bayar ansuran
- boleh pulang balik
- menjimatkan kos tambang, masa dan tenaga

Kekurangan – Pembeli

- Mungkin ditipu
- Barang lambat sampai
- Tiada hubungan peribadi
- tidak dapat memeriksa barang

FRANCAIS

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

- seseorang individu yang diberi hak untuk menjual barang atau perkhidmatan syarikat induk yang sudah terkenal
 - Contoh kedai makan segera Meryll Brown, Habib Jewel, KFC's,
 - menggunakan logo, nama dan reka bentuk yang sama.
 - individu atau syarikat yang diberi kebenaran – francais
 - syarikat induk yang memberikan kebenaran – franchisor.
 - perjanjian ditandatangani oleh kedua-dua pihak- syarat francais
 - Fungsi franchisor
- o memberikan hak menggunakan imej, jenama, sistem operasi dan format perniagaan
 - o membimbing – penubuhan & pengurusan perniagaan
 - o mengendalikan program latihan staf, promosi jualan dan
 - o membiayai kos pengiklanan francais.
 - o membekalkan ramuan, alat dan perkakas dengan kredit tertentu.
 - Fungsi Francaisi
 - o membayar royalti – satu jumlah tetap atau secara peratusan drpd jualan bulanan.

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

Kelebihan – Franchisor

1. mengembangkan perniagaannya.

2. ekonomi bidangan

Kelebihan – Francaisi

1. mendapat sokongan pengurusan dan kewangan – risiko kegagalan perniagaan amat rendah.

2. Tidak perlu menanggung kos overhead seperti promosi, latihan staf dan iklan.

3. Jenama terkenal – mendapat sambutan ramai

Kekurangan – Franchisor

1. boleh menjejaskan nama baik

Kekurangan – Francaisi

1. perlu mengawal kualiti barang – boleh menjejaskan nama baik franchisor.

2. terikat dengan perjanjian francais & bergantung kepada franchisor.

3. tiada inovasi dan inisiatif sendiri

JUALAN LANGSUNG

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

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

Faktor-faktor Perkembangan

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

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

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

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

Kelebihan

1. bersemuka dengan pembeli
2. Liputan pasarannya – kawasan pedalaman.
3. tidak perlu – premis besar.
4. Sesuai untuk produk yang memerlukan khidmat nasihat, tunjuk ajar dan perkhidmatan selepas jualan.

Kekurangan

1. Pembeli dikenakan bayaran yang lebih – tanggungan kos
2. Barang-barang tertentu sahaja
3. memerlukan modal yang besar.
4. kos overhead yang tinggi – kos latihan ejen, kos cetakan katalog

E-DAGANG

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

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

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

Kelebihan – Peniaga

1. menjual secara global pada kos yang paling minimum
2. tidak memerlukan premis - hanya

Kekurangan – Peniaga

1. persaingan sengit – laman web lain
2. Perang harga – merugikan peniaga.

gudang

3. Kos operasi murah – hanya satu laman web

4. operasi secara besar-besaran – pengguna internet di seluruh dunia

5. sistem prabayar – tidak menanggung hutang lapuk

3. membangunkan laman web – mahal.

4. Laman web – dicerobohi

5. Proses globalisasi – e-dagang – menguntungkan peniaga di negara maju

Kelebihan – Pelanggan

1. Pilihan pelanggan – pasaran sedunia.

2. barang berkualiti tinggi – harga yang lebih murah.

3. membeli-belah dari rumah atau pejabat – menjimatkan kos, masa dan tenaga.

4. maklumat – relevan, terperinci dan terkemas kini

5. amalan pegangan tunai yang minimum – bayar menggunakan kad kredit.

Kekurangan – Pelanggan

1. Membeli secara prabayar – tanpa melihat barang sebenar

2. unsur penipuan dan manipulasi pihak tertentu.

3. Undang-undang siber tidak dapat memberi perlindungan sepenuhnya

4. kad kredit – kebocoran nombor pin

5. Terpengaruh dengan tawaran – pembaziran.

TELEVISYEN INTERAKTIF (TVI)

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

- membolehkan seorang penonton TV berinteraksi dengan peniaga yang mengiklankan barangnya melalui TV dan membeli-belah dari rumah.
- Contoh – siaran Astro, Smartshop

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

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

Kelebihan – Peniaga

1. Premis yang strategik – tidak diperlukan
2. Kos pengurusan rendah
3. cara penggunaan barang – lebih jelas (visual) dan terus kepada penonton.
4. Reaksi penonton – maklum balas untuk memperbaiki produk
5. Kesan audio visual lebih meyakinkan

Kelemahan – Peniaga

1. penggambaran produk – mahal.
2. siaran melalui televisyen – mahal berbanding media yang lain.
3. siaran waktu tengah malam- kurang berkesan
4. Siaran iklan perlu kerap diulangi

Kelebihan – Pelanggan

1. membeli-belah sambil menonton televisyen di rumah
2. membuat pesanan – serta-merta

Kelemahan – Pelanggan

1. Membeli tanpa melihat barang sebenar
2. unsur penipuan dan manipulasi

- | | |
|---|--|
| <p>3. Mempunyai masa – membuat pertimbangan dan pilihan.</p> <p>4. Menjimatkan masa, kos dan tenaga</p> <p>5. mengetahui cara penggunaan barang</p> | <p>3. Barang – tidak seperti yang disiarkan.</p> <p>4. Urusniaga akan mengambil masa</p> |
|---|--|

KEDAI KATALOG

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

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

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

Kelebihan

1. Liputannya lebih luas – semua pengguna internet
2. Tawaran skim bayaran ansuran yang fleksibel
3. keuntungan yang lebih tinggi

Kekurangan

1. Harga jualan lebih mahal
2. Kos promosi yang tinggi
3. tidak sesuai – barang yang tak tahan lama dan tiada kepiawaian

4. Perkhidmatan selepas jualan
5. promosinya berkesan – elemen audio visual dan animasi.

PERNIAGAAN BORONG

Soalan : *Huraikan Fungsi Pemborong Kepada Pengeluar*

1. Membeli stok secara pukal dan memecah pukal

- membolehkan pengeluar melakukan pengeluaran barang secara besar-besaran & mendapat modal pusingan cepat
- menjimatkan kos pengeluaran kerana kerja pembungkusan dan upah pekerja ditanggung oleh pemborong

2. Mengurangkan kos pergudangan

- menyediakan kemudahan pergudangan sendiri bagi menyimpan stok pukal yang dibeli
- barang keluarannya tidak disimpan lama.

3. Mengurangkan kos pengangkutan

- memiliki kemudahan mengangkut barang yang dibeli ke gudangnya.
- tidak perlu menyediakan kenderaan sendiri

4. Pengendali pasaran

- memperluaskan lagi pasaran bagi produknya.
- pemborong mempunyai rangkaian peruncit sendiri untuk mengagihkan barangnya.

5. Memberi maklumat pasaran

- orang tengah antara pengeluar dengan peruncit.
- menyampaikan teguran serta komen peruncit dan pelanggannya kepada pengeluar.

Soalan : *Huraikan Fungsi Pemborong Kepada Peruncit*

1. Membekalkan beraneka jenis barang

- memudahkan – tidak perlu – mendapatkan bekalan stok daripada pelbagai pengeluar dari merata-rata tempat.

2. Memberi kemudahan kredit

- menangguhkan bayaran atau hutangnya sehingga barang itu dijual kepada pengguna.
- merancang modal pusingan dengan sempurna.

3. Menghantar barang kepada peruncit

- tidak perlu menyediakan kenderaan sendiri
- menjimatkan kos pengangkutan dan masa peruncit.

4. Menyimpan stok yang mencukupi

- membolehkan peruncit mendapat bekalan secara berterusan dan ini
- mengekalkan pelanggannya

5. Memberi maklumat dan nasihat

- berkenaan barang baru kepada peruncit.

Soalan : *Huraikan Fungsi Pemborong Kepada Pengguna*

1. Menstabilkan harga barang

- sentiasa menyimpan stok barang yang mencukupi
- mengelakkan kenaikan harga barang.
- menerima manfaat menerusi harga barang yang stabil.

2. Menyediakan bekalan yang berterusan

- menyimpan stok yang mencukupi dalam gudangnya
- supaya bekalan tidak terputus – elak cenderung membeli banyak
- menyebabkan perbelanjaan pengguna meningkat.

3. Menyampaikan maklumat

- memberitahu peruncit tentang maklumat yang terkini bagi produknya.

4. Melakukan kerja-kerja akhir / pecah pukal

- seperti mengged, membungkus, menimbang, melabel dan sebagainya.

5. Mempelbagaikan pilihan

- mempelbagaikan pilihan pengguna akhir terhadap barang beraneka jenis yang ada pada peruncit.

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

1. Aktiviti pengagihan barang

- membeli barang bagi tujuan untuk dijual semula

2. Bermotifkan keuntungan

- menjalankan kegiatan jual beli dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

3. Memenuhi keperluan dan kehendak pengguna

- mengagihkan barang agar bekalan dapat disampaikan kepada pengguna akhir

4. Melakukan kegiatan memecah pukal

- seperti mengged, membungkus, menimbang, melabel dan sebagainya.

5. Bertindak sebagai sumber maklumat pasaran

- menyalurkan maklumat pasaran kepada pengeluar – reaksi pelanggan, cita rasa pengguna

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

- Modal
- Kos promosi dan iklan

Soalan : *Mengapa pemborong memerlukan modal besar.*

- Beli pukal & bayar tunai
- Beri kredit & tanggung risiko hutang lapuk

- Kos pergudangan
- Kerja-kerja akhir
- Peragaan
- Kemudahan membeli-belah
- Belanja gudang
- Risiko simpan stok
- Kos overhead tinggi – iklan & gaji
- Kendali pengangkutan

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

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

JENIS PEMBORONG

Soalan : *Kenalpasti jenis perniagaan borong.*

- Terdiri drpd pemborong saudagar dan ejen
- pemborong saudagar Terdiri drpd Pemborong Berfungsi Penuh & Pemborong Berfungsi Terhad
- Pemborong Berfungsi Penuh terdiri drpd pemborong am, pemborong khusus dan pemborong satu barisan.

- Pemborong Berfungsi Terhadap
 - Pemborong pesanan mel
 - Pemborong pesanan berwakil
 - Pemborong perkhidmatan pengangkutan
 - Pemborong bayar dan bawa
 - Pemborong jobber para
- ejen – ejen pengeluaran, ejen penjual & broker

Soalan : *Jelaskan dgn contoh jenis perniagaan borong.*

PEMBORONG SAUDAGAR

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

Pemborong Berfungsi Penuh

- menjalankan semua tugas seseorang pemborong.
- membeli dan menjual barang, memecah pukal, memberikan bantuan

kewangan, menyediakan kemudahan pergudangan dan pengangkutan, menyampaikan maklumat pasaran, melakukan promosi

- dikelaskan kepada tiga kumpulan utama, iaitu pemborong am, pemborong khusus dan pemborong satu barisan.

1. Pemborong am

- membeli dan menjual pelbagai jenis barang yang tidak mempunyai kaitan.
- Contohnya, pemborong yang menjual barang keperluan harian seperti garam, gula serta barang kosmetik di tempat yang sama.

2. Pemborong khusus

- membeli dan menjual sesuatu jenis barang
- Contohnya, pemborong kasut yang menjual pelbagai jenama kasut seperti Nike

3. Pemborong satu barisan

- membeli dan menjual sekumpulan barang yang sama jenis.
- Contohnya, pemborong hasil pertanian yang menjual pelbagai jenis buah-buahan termasuklah anak pokok dan baja.

Pemborong Berfungsi Terhad

- tidak menjalankan semua fungsi yang ditawarkan oleh pemborong untuk mengurangkan kos pengendalian.
- Terdapat lima jenis pemborong berfungsi terhad, iaitu:

1. Pemborong pesanan mel

2. Pemborong pesanan berwakil

3. Pemborong perkhidmatan pengangkutan

4. Pemborong bayar dan bawa

5. Pemborong jobber para

1. Pemborong pesanan mel

- menjalankan urusan niaga melalui pos.

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

2. Pemborong pesanan berwakil (*drop shipper*)

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

3. Pemborong perkhidmatan pengangkutan

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

4. Pemborong bayar dan bawa

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

5. Pemborong jobber para(*rack jobber*)

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

EJEN

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

Soalan : *Huraikan aktiviti ejen dan broker*

Ejen Pengeluar

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

Ejen Penjual

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

Broker

- menemukan penjual dengan pembeli.
- dilantik oleh pengeluar untuk mengendalikan urusan jual beli.
- tidak mempunyai hak milik ke atas barang yang diniagakan.
- tidak berhak membuat kontrak
- tidak boleh menjual beli barang atas namanya sendiri
- tidak mempunyai hak untuk memberikan kredit
- menerima bayaran atau mengeluarkan resit pembayaran kepada pembeli.

- menerima komisen sebagai ganjaran terhadap perkhidmatannya
- tidak berkongsi untung dengan prinsipal.
- Contoh – broker hartanah dan saham.

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

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

Soalan : *Nilaikan kepentingan pemborong kpd peruncit & pengeluar*

Soalan : *Kesan penghapusan pemborong kpd peruncit & pengeluar*

Kpd pengeluar

- Menubuhkan gudang
- Buka rangkaian kedai runcit
- Modal lebih
- Belanja cari pasaran & iklan
- Kos overhead
- Mengumpul maklumat sendiri

Kpd peruncit

- Beli pukal drpd pengeluar
- Sedia gudang
- Bayar tunai
- Berhubung dgn pelbagai pengeluar
- Modal lebih
- Kerja akhir

PENGAMBIL ALIHAN FUNGSI PEMBORONG

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

1. KEMUNCULAN PERNIAGAAN RUNCIT BESAR-BESARAN

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

2. BENTUK LAIN PERUNCITAN

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

3. PENUBUHAN KEDAI SEJARAS

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

4. PELANTIKAN EJEN OLEH PENGELUAR

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

5. PENUBUHAN AGENSI PEMASARAN OLEH KERAJAAN

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

6. BARANG YANG DIPESAN KHAS OLEH PENGGUNA

- Barang yang dibuat menurut arahan atau tempahan khas pengguna
- akan dihantar oleh pengeluar kepada pembeli.
- Barang yang sesuai – cermin mata, pakaian yang ditempah khas.

- barang-barang yang berteknologi tinggi yang pasarannya terhad dan mahal seperti kapal terbang

Soalan : *Bagaimana pemborong dapat terus wujud.*

- pecah pukal
- pergudangan
- pemberian kredit
- promosi

DOKUMEN PERNIAGAAN DALAM NEGERI

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

SEBELUM MEMBELI

1. Surat Tanya
2. Surat jawapan
3. Sebut harga
4. Senarai harga
5. Katalog

DALAM PROSES MEMBELI

1. Nota pesanan
2. Nota serahan
3. Nota kiriman
4. Invois
5. Invois pro – forma
6. Nota debit
7. Nota kredit

SELEPAS MEMBELI

1. Penyata akaun
2. Resit

Soalan : *Huraikan fungsi setiap dokumen.*

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

SURAT TANYA

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

SURAT JAWAPAN

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

SEBUT HARGA

1. Senarai harga barang yang diminta oleh pembeli

SENARAI HARGA

1. Senarai harga barang yang dijual oleh pemborong

KATALOG

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

BUTIRAN DALAM SEBUT HARGA

1. Pemborong menyatakan jenis serahan

JENIS SERAHAN

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

SYARAT SERAHAN

1. Ang. Had. – pembeli perlu membayar kos angkutan
2. Ang. Dibayar – pembeli tidak perlu membayar kos angkutan
3. P. ke DK – Kos angkutan percuma sehingga barang dipunggah ke dalam kapal sahaja. Tambang kapal dibayar oleh pembeli

4. KIT – Harga barang telah merangkumi kos, insuran dan tambang – pembeli tidak perlu membayar lagi.

SYARAT BAYARAN

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

SYARAT DISKAUN

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

Contoh pengiraan diskaun niaga

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

Harga invoice	RM1 800
Tolak :	
Diskaun niaga (RM1 800 x 15/100)	RM 270
Jumlah perlu dibayar	RM1 530

Contoh Pengiraan diskaun tunai

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

Harga invoice	RM2 500
Tolak :	
Diskaun tunai (RM2 500 x 2/100)	RM 50
Jumlah perlu dibayar	RM2 450

BORANG PESANAN

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

NOTA SERAHAN

1. Dihantar oleh pemborong kepada pembeli
2. Dihantar bersama-sama barang yang dipesan
3. Dibuat dalam tiga salinan
4. Perlu ditandatangani oleh pembeli sebagai bukti penerimaan
5. Harga barang tidak dicatatkan

Fungsi

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

NOTA KIRIMAN

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

INVOIS

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

NOTA KREDIT

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

1. Jumlah hutang tertulis lebih dari jumlah sebenar
2. Barang rosak / salah jenama dipulangkan

3. Botol kosong dipulangkan
4. Pembeli diberi elaun / diskaun

NOTA DEBIT

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

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

INVOIS PRO – FORMA

1. Fungsi dan butiran sama seperti invoice

Digunakan jika

1. Pembeli dikehendaki membayar harga barang dahulu semasa pesanan
2. Digunakan sebagai senarai harga
3. Untuk penghantaran barang “uji dahulu sebelum beli”
4. Untuk kegunaan perniagaan luar negeri sebagai anggaran harga

PENYATA AKAUN

1. Dihantar oleh pemborong kepada pembeli yang membeli secara kredit

Fungsi

1. Memberitahu baki hutang
2. Membolehkan pembeli membuat semakan dengan akaunnya
3. Sebagai satu cara terhormat meminta bayaran hutang
4. Memberitahu pembeli semua urusan lengkap selama sebulan cth belian, bayaran

RESIT

1. Dihantar oleh pemborong jika pembeli membuat bayaran

Fungsi

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

KAEDAH JUALAN

Jualan Tunai

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud jualan tunai.*

tunai diterima sebaik sahaja barang atau perkhidmatan diserahkan kepada pelanggan

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

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

Kelebihan kpd Penjual

1. Mengelak – hutang lapuk
2. Mendapat diskaun tunai
3. Tunai dikutip – dilabur semula
4. Tunai kukuh – Meningkatkan imej kredit
5. Kurang belanja merekod hutang
6. Boleh beroperasi – walaupun modal kecil
7. harga lebih murah – jualan meningkat

Kekurangan kpd Penjual

1. Hilang pelanggan – tak mampu
2. Tidak sesuai – barang mahal
3. Saingan – jualan kredit

Kelebihan kpd Pembeli

1. Belanja dihadkan – pegangan tunai
2. Mendapat harga yg lebih murah
3. Terpaksa merancang – batasan tunai
4. Tidak dibeban – hutang

Kekurangan kpd Pembeli

1. Tidak dapat – menikmati barang mewah
2. Kerana kurang tunai seperti kereta
3. Menanggung kesan inflasi
4. Barang yang tak dapat dibeli – naik

harga

Jualan KREDIT

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud jualan kredit.*

Membenarkan pembeli menggunakan barang sebelum harganya dijelaskan

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

Bayaran tertunda

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud bayaran tertunda.*

1. Barang – jadi milik pembeli – selepas bayar pendahuluan
2. & tandatangan perjanjian
3. baki – ansuran

4. tidak bayar – pembeli akan dakwa
5. tidak boleh tarik barang – kerana nilai jualan semula barang rendah
6. ciri-ciri barang – tidak tahan lama, nilai terpakai rendah cth jam tangan & mengikut keperluan individu cth cermin mata

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

Kelebihan kpd Penjual

1. menambah jualan – termasuk barang yg tidak terjual secara tunai
2. harga jualan lebih tinggi – mengenakan faedah

Kekurangan kpd Penjual

1. hutang lapuk
2. Tidak boleh tarik barang

Kelebihan kpd Pembeli

1. Menikmati barang – walaupun belum jelas bayaran
2. tidak boleh tarik balik barang

Kekurangan kpd Pembeli

1. boleh didakwa di mahkamah
2. harga tinggi

Sewa beli

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud sewa beli.*

1. Barang – boleh diguna pembeli – selepas bayar pendahuluan

& tandatangan perjanjian

2. baki – ansuran
3. tidak bayar – boleh tarik balik
4. ciri-ciri barang – tahan lama

Contoh pengiraan faedah dan ansuran bulanan

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

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

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

Kelebihan kpd Penjual

1. menambah jualan – termasuk barang yg tidak terjual secara tunai
2. harga jualan lebih tinggi – mengenakan faedah
3. boleh tarik barang

Kekurangan kpd Penjual

1. hutang lapuk
2. rugi jika barang yg ditarik – rosak
3. belanja merekod hutang
4. modal besar

Kelebihan kpd Pembeli

1. Menikmati barang – sambil buat bayaran
2. digalakkan berjimat – kena bayar ansuran

Kekurangan kpd Pembeli

1. barang ditarik balik – jejas ketenteraman hidup
2. harga tinggi
3. terdorong berbelanja melebihi

- | | |
|---|---|
| 3. boleh guna barang cari pendapatan | kemampuan |
| 4. taraf hidup meningkat | 4. membebankan – jejas bidang lain yg penting |
| 5. menguji pakai – henti bayar jika mutu rendah | 5. mewah sekarang, derita kemudian |

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

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

JUALAN PRABAYAR

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

Maksud

Memerlukan pembeli bayar dahulu sebelum barang jualan atau perkhidmatan diserahkan kepadanya

Ciri-ciri

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

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

Kelebihan kpd Penjual

1. meluaskan pasaran
2. pasaran terjamin
3. tunai – dikutip dahulu
4. tiada – hutang lapuk

Kekurangan kpd Penjual

1. pasaran merosot
2. sesuai bidang perkhidmatan sahaja

Kelebihan kpd Pembeli

1. mengawal belanja
2. Mendapat harga yg lebih murah – diskaun
3. dapat perkhidmatan – cepat

Kekurangan kpd Pembeli

1. terpaksa bayar – belum terima perkhidmatan
2. kad rosak – tidak boleh tuntutan

JUALAN KONSAINAN

Soalan : *Jelaskan dengan contoh maksud jualan konsainan.*

Maksud

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

Ciri-ciri

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

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

Kelebihan kpd konsainor

1. serah kerja jualan – jimat masa
2. serah kpd pihak yg ada rangkaian pemasaran & reputasi
3. bayar sedikit komisen

Kekurangan kpd konsainor

1. menanggung risiko rosak, curi, hilang – barang dipegang org lain
2. barang dipulang balik – usang, tamat tempoh
3. barang tidak disenggara
4. mungkin tidak dibayar – tindakan udg2 rumit khasnya luar negara

Kelebihan kpd Konsaini

1. tidak bayar kos barang
2. tidak menanggung risiko – rosak, curi, hilang
3. jual bg pihak banyak konsainor – kos jualan disebarkan

Kekurangan kpd Konsaini

3. tidak bebas urus jualan – terikat dgn syarat konsainan
4. sedia tempat jualan yg luas

FAKTOR PEMILIHAN

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

1. Keperluan tunai

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

2. Jenis barang

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

3. Kemampuan pembeli

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