



BAB 2 TREND SEMASA DALAM PERNIAGAAN BAHAGIAN 3

**PERNIAGAAN TINGKATAN 4 KSSM
OLEH CIKGU NORAZILA KHALID
SMK ULU TIRAM, JOHOR**



ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMBAWA PERUBAHAN KEPADA PERSEKITARAN PERNIAGAAN

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMBAWA PERUBAHAN KEPADA PERSEKITARAN PERNIAGAAN

- **Sesuatu perubahan yang berlaku di persekitaran dunia perniagaan tidak kira kecil atau besar boleh memberi kesan kepada sesebuah syarikat perniagaan.**
- **Para usahawan perlu sentiasa peka terhadap perubahan-perubahan yang berlaku di luar kerana perubahan itu boleh memberi kesan yang besar kepada perniagaan mereka.**



ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMBAWA PERUBAHAN KEPADA PERSEKITARAN PERNIAGAAN

- Faktor ini terbahagi kepada dua, iaitu faktor dalaman dan luaran. Kedua-dua faktor ini boleh dianalisis dengan menggunakan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT).
- Analisis SWOT merupakan analisis persekitaran keseluruhan yang melibatkan organisasi dalam aspek kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.
- Analisis SWOT digunakan untuk memastikan strategi yang digubal itu benar-benar berkemampuan untuk merealisasikan objektif, misi dan visi perniagaan.



FAKTOR DALAMAN

- Faktor dalaman merujuk pada faktor-faktor yang dimiliki oleh syarikat yang boleh memberi kekuatan dan kelemahan kepada sesebuah organisasi.



FAKTOR DALAMAN

- gaya pengurusan
- Sumber manusia
- Pemasaran
- Pengeluaran
- kewangan
- Teknologi maklumat
- penyelidikan dan pembangunan (R&D).



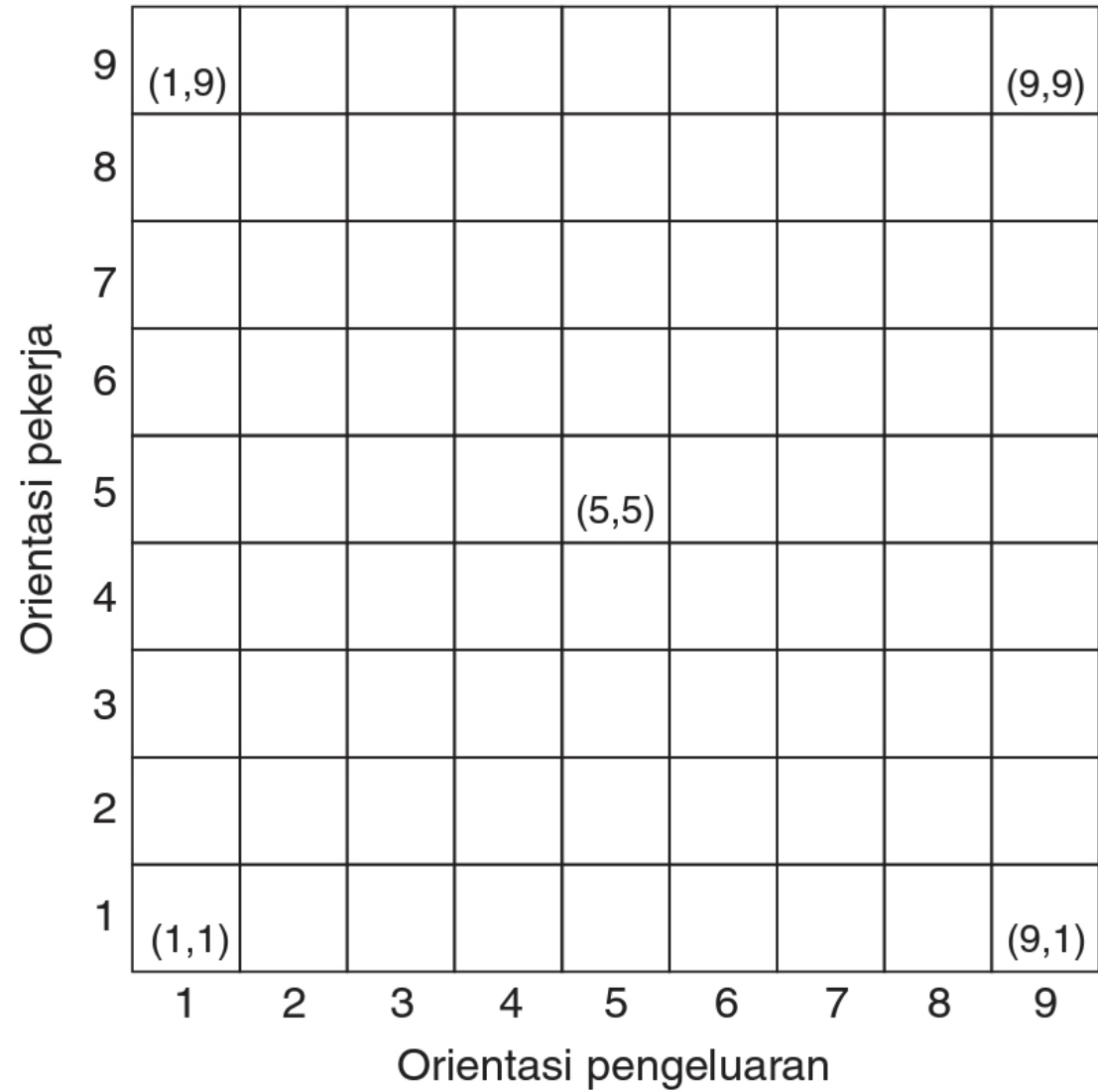


GAYA PENGURUSAN

Gaya pengurusan ialah teknik mengurus sesebuah perniagaan yang akan memacu pertumbuhan perniagaan.

Gaya pengurusan memainkan peranan penting dalam membentuk persekitaran yang kondusif dan produktif.

GRID PENGURUSAN



GAYA PENGURUSAN LAISSEZ-FAIRE (1,1)

- **Gaya pengurusan laissez-faire menunjukkan majikan terlalu memberi ruang atau kebebasan kepada pekerja mereka.**
- **Hal ini mewujudkan masalah tingkah laku pekerja yang sukar dikawal.**
- **Hal ini seterusnya menyebabkan organisasi gagal mencapai matlamat yang telah ditetapkan.**





GAYA PENGURUSAN SOKONGAN (1,9)

Gaya pengurusan sokongan menunjukkan tahap perhubungan yang baik telah terjalin antara majikan dengan pekerja.

Walau bagaimanapun, masih wujud risiko kegagalan dalam tindakan daripada majikan bagi mempengaruhi pekerja untuk berusaha membantu perniagaan mencapai matlamat yang telah ditetapkan

GAYA PENGURUSAN SEDERHANA (5,5)

- Gaya pengurusan sederhana menunjukkan tindakan majikan yang bijak dalam menjaga hubungan dengan pekerja mereka.
- Tindakan tersebut diambil bagi tujuan memberi motivasi kepada pekerja agar berusaha untuk mencapai matlamat yang telah ditetapkan.



GAYA PENGURUSAN AUTOKRATIK (9,1)

- **Gaya pengurusan autokratik menunjukkan tindakan majikan yang tegas dalam mencapai matlamat yang telah ditetapkan.**
- **Walau bagaimanapun, gaya pengurusan seperti ini berpotensi untuk menimbulkan ketidakpuasan hati dalam kalangan sesetengah pekerja.**





GAYA PENGURUSAN DEMOKRATIK (9,9)

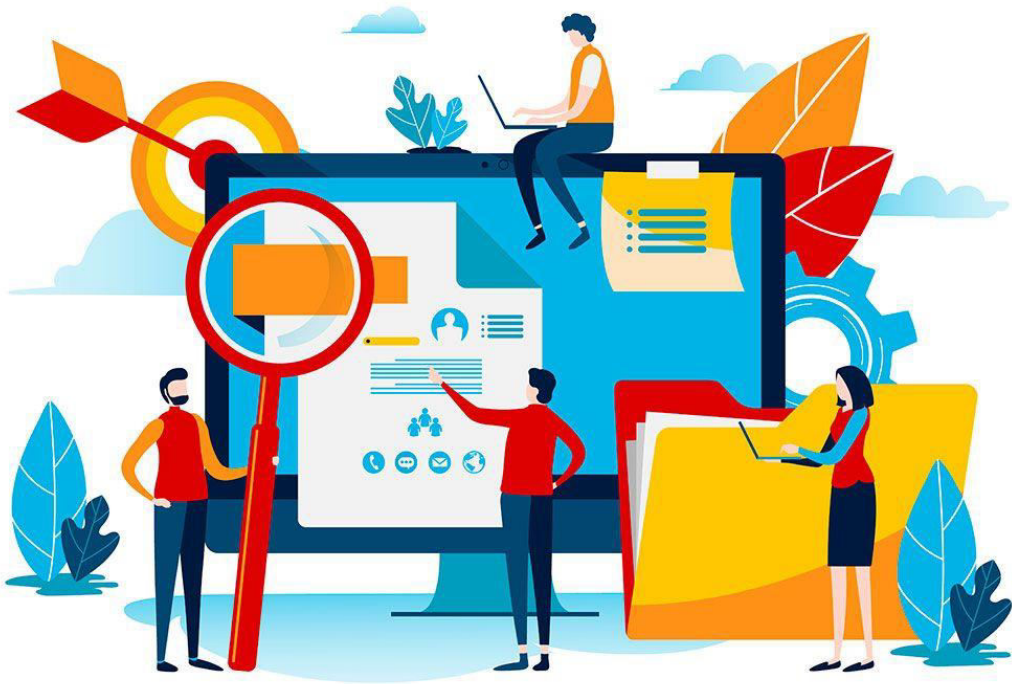
Gaya pengurusan demokratik menunjukkan tindakan majikan mengamalkan toleransi dan menjalinkan hubungan yang baik dengan pekerja dalam semua aspek.

Gaya pengurusan jenis ini berupaya mempengaruhi pekerja terus berusaha untuk mencapai matlamat yang telah ditetapkan.

SUMBER MANUSIA

- Sumber manusia ialah fungsi perniagaan yang memberi fokus kepada keperluan tenaga kerja semasa termasuk pengurusan pembahagian kerja dan menambah baik tenaga kerja sedia ada.
- Sumber manusia yang mencukupi dan baik akan menjadikan persekitaran perniagaan lebih berkesan dan berdaya saing.





SUMBER MANUSIA

**sumber
dalaman**

Sumber luaran.

SUMBER MANUSIA DALAMAN

- Sumber dalaman merujuk pada pekerja yang sedang berkhidmat dalam sesebuah organisasi perniagaan.
- Penggunaan sumber dalaman akan mengurangkan kos perniagaan dan memudahkan proses pengambilan dengan merujuk rekod pekerja sedia ada.



KELEBIHAN DAN KEKURANGAN SUMBER MANUSIA DALAMAN

Kelebihan	Kekurangan
<ul style="list-style-type: none">• Memotivasikan pekerja Pekerja akan lebih bermotivasi untuk bekerja kerana wujud kemungkinan untuk kenaikan pangkat	<ul style="list-style-type: none">• Tidak membawa idea baharu Organisasi tidak memperoleh idea baharu daripada pekerja
<ul style="list-style-type: none">• Pekerja lebih memahami budaya organisasi Pekerja sudah memahami budaya organisasi, maka program induksi tidak perlu dijalankan	<ul style="list-style-type: none">• Kekosongan jawatan Berlaku jika pekerja dinaikkan pangkat atau berhenti kerja
<ul style="list-style-type: none">• Maklumat pekerja sedia ada Maklumat dan prestasi pekerja sudah diketahui oleh majikan	<ul style="list-style-type: none">• Pengetahuan stereotaip Pekerja yang telah lama berkhidmat di syarikat mungkin akan mempunyai pengetahuan stereotaip

SUMBER MANUSIA LUARAN

- Sumber luaran merujuk pada pengambilan pekerja dari luar organisasi.
- Penggunaan sumber luaran memerlukan proses yang lebih rumit dan kos tertentu termasuk pengiklanan dan lain-lain.



KELEBIHAN DAN KEKURANGAN SUMBER MANUSIA LUARAN

Kelebihan	Kekurangan
<ul style="list-style-type: none">• Melahirkan idea baharu Pekerja baharu akan membawa idea baharu	<ul style="list-style-type: none">• Memerlukan program induksi Pekerja perlu diberikan program induksi untuk menyesuaikan diri dengan keadaan tempat kerja
<ul style="list-style-type: none">• Kemahiran baharu Pekerja baharu mempunyai kemahiran baharu dan terkini	<ul style="list-style-type: none">• Mengambil masa untuk memahami budaya organisasi Pekerja memerlukan masa untuk menyesuaikan diri dengan budaya kerja organisasi
<ul style="list-style-type: none">• Semangat Pekerja baharu akan mempunyai semangat yang berkobar-kobar untuk menjalankan tugas	<ul style="list-style-type: none">• Kos merekrut yang tinggi Organisasi perlu membelanjakan kos yang tinggi untuk pengambilan pekerja baharu



PEMASARAN

Pemasaran merupakan satu sistem aktiviti sesebuah perniagaan yang dibentuk dalam merancang dan melaksanakan strategi produk, penentuan harga, promosi dan pengedaran barang atau perkhidmatan.

Objektif pemasaran ialah untuk memenuhi keperluan dan kehendak pengguna dalam mencapai objektif organisasi perniagaan.

PEMASARAN

- **Perniagaan juga boleh menggunakan elemen-elemen yang terdapat dalam campuran pemasaran untuk mempengaruhi permintaan terhadap barang dan perkhidmatan yang ditawarkan.**



Elemen	Keterangan	
Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Tahap kualiti • Reka bentuk • Gaya dan jenama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pembungkusan • Saiz produk • Jaminan produk
Pengedaran	<ul style="list-style-type: none"> • Saluran pengedaran • Kawasan pengedaran 	<ul style="list-style-type: none"> • Kadar inventori • Pengangkutan • Lokasi syarikat
Promosi	<ul style="list-style-type: none"> • Kaedah pengiklanan • Pendekatan jualan 	<ul style="list-style-type: none"> • Aktiviti promosi • Program publisiti
Harga	<ul style="list-style-type: none"> • Harga yang ditetapkan • Kadar diskaun 	<ul style="list-style-type: none"> • Tempoh bayaran jualan kredit • Kemudahan kredit

CAMPURAN PEMASARAN

PENGELUARAN

- **Pengeluaran merupakan satu proses menghasilkan barang atau perkhidmatan untuk memenuhi keperluan dan kehendak manusia yang tidak terhad.**
- **Pengeluaran melibatkan proses mengubah input kepada output melalui aktiviti tambah nilai.**





KEWANGAN

Faktor kewangan dan perakaunan merujuk pada struktur kewangan perniagaan.

Faktor kewangan dan perakaunan ini bergantung pada kaedah perniagaan menjalankan urusan niaga dan sistem kewangan yang diamalkan dalam perniagaan.

Faktor kewangan juga berkaitan tentang sumber pendapatan serta peluang-peluang pelaburan perniagaan.

TEKNOLOGI MAKLUMAT

- **Perkembangan dalam sistem teknologi maklumat telah mengubah cara komunikasi dan hubungan antara peniaga dengan pembekal, pelabur dan pelanggan.**
- **Maklumat lebih mudah diperolehi dan disampaikan melalui Internet.**
- **Perkembangan dalam teknologi maklumat membolehkan proses pencapaian, penghantaran dan penyimpanan maklumat menjadi lebih teratur.**
- **Hal ini seterusnya membantu dan memudahkan proses membuat keputusan.**
- **Selain itu, pasaran perniagaan bagi barang dan perkhidmatan menjadi lebih meluas.**





PENYELIDIKAN DAN PEMBANGUNAN

- Penyelidikan dan pembangunan (R&D) merupakan aktiviti kreatif dan inovatif yang dijalankan secara sistematik bagi meningkatkan pengetahuan dan hasil sedia ada kepada pembangunan dan penciptaan produk baharu yang bermanfaat
- Penyelidikan pemasaran perlu dilakukan untuk memastikan barang yang dikeluarkan mampu mendapat tempat dalam pasaran.
- Penyelidikan dan pembangunan (R&D) penting kepada sesebuah perniagaan untuk meningkatkan kualiti barang atau perkhidmatan bagi memenuhi cita rasa dan kehendak pengguna yang sentiasa berubah-ubah.

FAKTOR LUARAN

- politik,
- ekonomi,
- Sosiobudaya
- Teknologi
- ekologi
- undang-undang.





POLITIK

Keputusan dalam sesebuah perniagaan turut dipengaruhi oleh perkembangan politik.

Setiap dasar yang ditetapkan oleh sesebuah kerajaan mempengaruhi persekitaran perniagaan.

Kerajaan boleh meluluskan undang-undang yang membawa kesan positif atau negatif yang dihadapi oleh sesebuah perniagaan.

CONTOH POLITIK

- **Cukai barang dan perkhidmatan (GST) pada kadar enam peratus (6%) telah diperkenalkan pada 1 April 2015.**
- **Antara kesan GST kepada peniaga ialah mereka perlu mengeluarkan modal bagi membeli perisian kewangan berkaitan GST.**



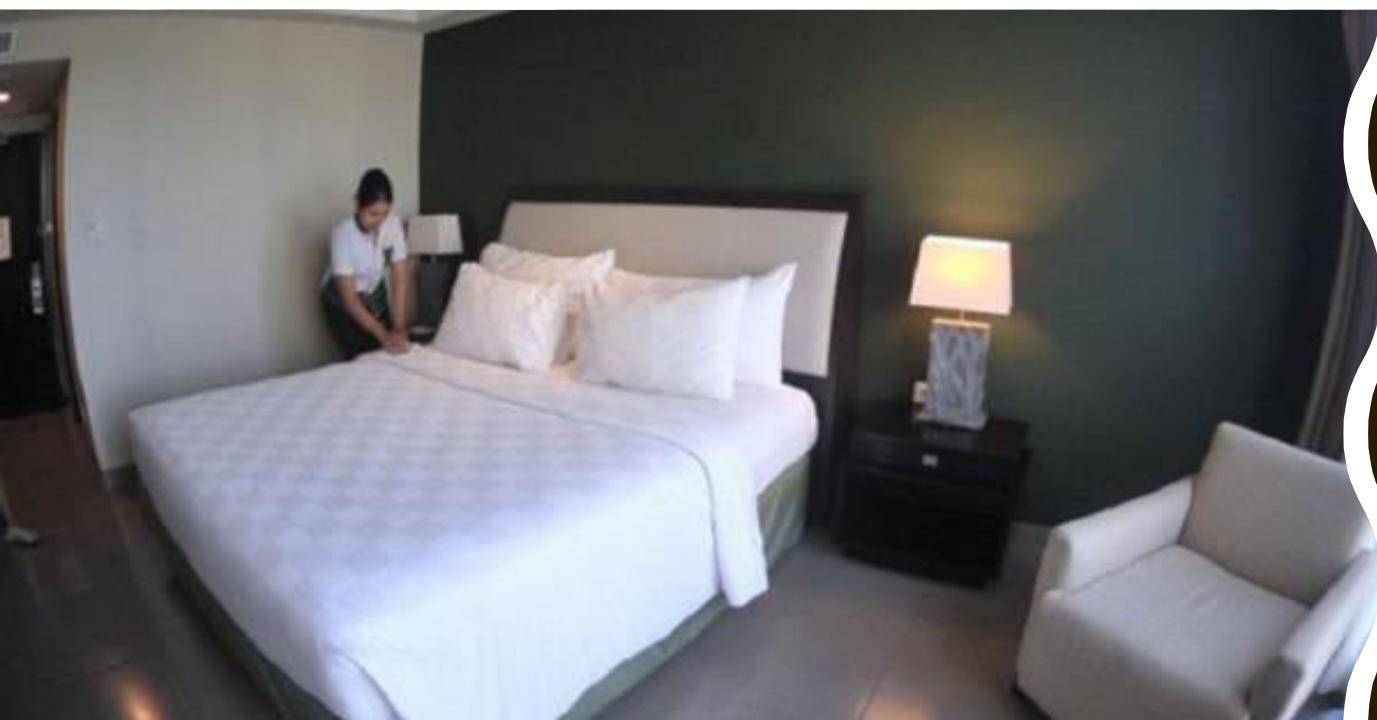


EKONOMI

Faktor ekonomi mempengaruhi kuasa beli dan gaya perbelanjaan pengguna.

Pendapatan meningkat bermakna kuasa beli turut meningkat.

Apabila keadaan sesuatu ekonomi itu baik, prestasi perniagaan juga menjadi baik.



CONTOH EKONOMI

- **Pada tahun 2015, Malaysia sekali lagi dilanda kemelesetan ekonomi, pelbagai industri seperti perhotelan dan automobil turut terjejas kerana pengguna hanya berbelanja untuk keperluan sahaja.**

SOSIOBUDAYA

- **Cara hidup dan sosiobudaya yang diamalkan oleh pelanggan akan mempengaruhi permintaan terhadap barang dan perkhidmatan.**
- **Komposisi etnik yang terdapat di Malaysia seperti Melayu, Cina, India serta bumiputera Sabah dan Sarawak membentuk corak permintaan terhadap keluaran.**
- **Sikap pengguna terhadap sesuatu barang dan perkhidmatan berubah mengikut masa.**





CONTOH SOSIOBUDAYA

Pandangan terhadap gaya hidup sehat telah berubah menjadi sesuatu yang penting untuk semua pada masa kini berbanding dengan 10 tahun yang lalu.

Kesannya, perniagaan barang dan perkhidmatan berasaskan kesihatan telah berkembang pesat.

Pusat kecergasan dan produk-produk kesihatan mengalami pertumbuhan yang positif.

TEKNOLOGI

- Perubahan dalam teknologi mewujudkan peluang dan pasaran baharu yang lebih banyak kepada usahawan.
- Perkembangan teknologi membolehkan barang dan perkhidmatan baharu ditawarkan kepada pengguna.
- Teknologi baharu menjadikan barang dan perkhidmatan sedia ada ditawarkan pada harga yang lebih rendah berbanding dengan harga pasaran.
- Perkembangan dalam teknologi komputer membolehkan barang dan perkhidmatan disampaikan dengan lebih efisien kepada pengguna.





CONTOH TEKNOLOGI

Perkhidmatan perbankan sudah mengalami perubahan teknologi.

Pengguna kini boleh menggunakan perkhidmatan perbankan 24 jam tanpa mengambil kira lokasi mereka berada.

EKOLOGI

- Ekologi melibatkan isu alam sekitar yang memberi kesan kepada perniagaan.
- Ekologi melibatkan beberapa perkara seperti sumber bahan mentah, sumber tenaga, kadar pencemaran serta campur tangan kerajaan dalam pengurusan sumber semula jadi.
- Sumber semula jadi sedia ada yang terhad menjadi semakin berkurangan berbanding dengan permintaan yang memerlukan penyelesaian untuk masalah tersebut.
- Pelbagai agensi telah melakukan usaha-usaha penyelidikan dan pembangunan produk baharu untuk menggantikan atau mengurangkan penggunaan sumber semula jadi.



CONTOH EKOLOGI

- Teknologi solar lebih mesra alam dan bersih.
- Teknologi ini lebih murah berbanding dengan sumber tenaga lain.





UNDANG-UNDANG

Faktor undang-undang juga boleh mempengaruhi persekitaran perniagaan.

Setiap organisasi perniagaan memerlukan peraturan dan undang-undang untuk melindungi semua pihak termasuk masyarakat dan alam sekitar.

Undang-undang juga dapat mewujudkan persaingan yang sihat dan melindungi pengguna daripada penyelewengan peniaga yang tidak bertanggungjawab.

ANALISIS FAKTOR DALAMAN DAN FAKTOR LUARAN

- Analisis faktor dalaman dan luaran terhadap sesebuah organisasi perniagaan boleh dilakukan dengan menggunakan analisis **SWOT**.
- Analisis **SWOT** merupakan salah satu kaedah menganalisis yang digunakan dalam perancangan dan persediaan dalam sesuatu perniagaan.
- **SWOT** ialah singkatan kepada perkataan **Strengths (Kekuatan), Weaknesses (Kelemahan), Opportunities (Peluang)** dan **Threats (Ancaman)**.

SWOT





ANALISIS FAKTOR DALAMAN DAN FAKTOR LUARAN

Objektif analisis **SWOT** ini adalah bertujuan untuk menilai kesan perubahan persekitaran dalaman dan luaran yang boleh mempengaruhi aktiviti organisasi perniagaan.

Selain itu, analisis **SWOT** juga dapat membantu organisasi merancang aktiviti perniagaan secara lebih sistematik.

Kekuatan dan kelemahan merupakan komponen analisis faktor dalaman manakala peluang dan ancaman ialah komponen untuk analisis faktor luaran.

ANALISIS FAKTOR DALAMAN

- Analisis faktor dalaman ialah penilaian secara terperinci tentang kekuatan dan kelemahan dalam sesebuah organisasi perniagaan.
- Antara faktor dalaman yang boleh dianalisis dan dinilai ialah struktur organisasi, budaya kerja, sumber kewangan, kecekapan pengeluaran, kualiti pengeluaran dan sumber manusia.



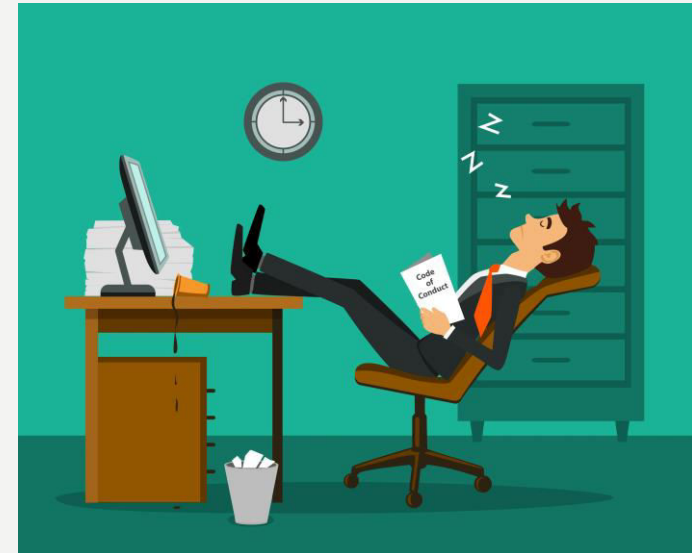
KEKUATAN FAKTOR DALAMAN

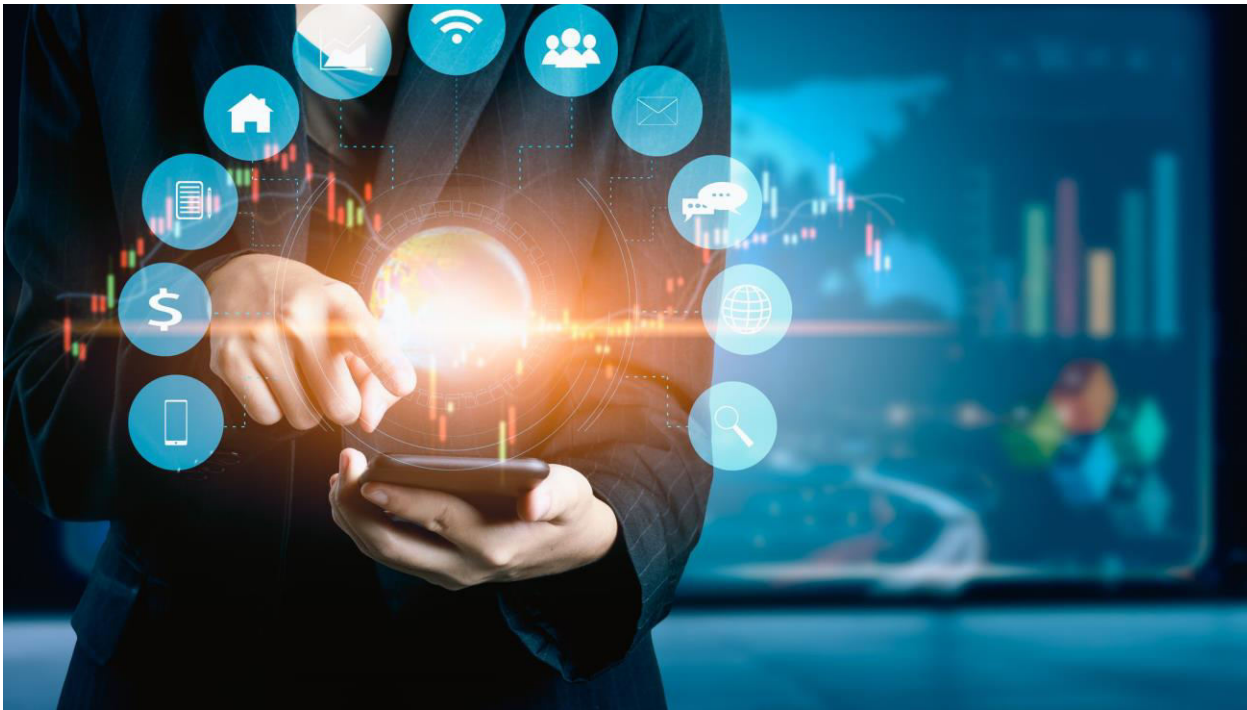
- Kekuatan ialah keupayaan dan kemampuan yang dimiliki oleh perniagaan untuk bersaing.
- Contoh kekuatan ialah jenama yang popular, paten, hubungan baik dengan pelanggan, sumber kewangan yang kukuh dan lain-lain.



KELEMAHAN FAKTOR DALAMAN

- Kelemahan ialah kekurangan yang wujud dari aspek sumber tenaga, kepakaran dan bahan mentah.
- Jenama yang belum dikenali serta pekerja kurang berkemahiran juga boleh menghalang perniagaan mencapai prestasi yang baik.





ANALISIS FAKTOR LUARAN

Analisis faktor luaran ialah penilaian berkaitan dengan peluang dan ancaman yang wujud di persekitaran luaran perniagaan.

Faktor-faktor luaran yang boleh dinilai adalah seperti pelanggan, persaingan, trend pasaran, pembekal, keadaan ekonomi, sosial, teknologi, politik dan perundangan.

PELUANG FAKTOR LUARAN

- Peluang ialah kelebihan yang diperoleh kesan daripada perubahan yang berlaku dalam persekitaran luaran perniagaan.
- Contohnya, kewujudan teknologi baharu dan perubahan cita rasa pelanggan.





ANCAMAN FAKTOR LUARAN

Ancaman pula ialah sesuatu perubahan daripada persekitaran luaran perniagaan yang boleh membantutkan perkembangan perniagaan.

Contohnya, muncul barang atau perkhidmatan pengganti daripada pesaing dan perubahan undang-undang yang ditetapkan oleh kerajaan.



CARA MENGGUNAKAN MATRIKS SWOT

Strategi	Huraian
Kekuatan-Peluang (S O)	Kekuatan merujuk pada keunikan yang ada pada faktor dalaman perniagaan yang boleh digunakan untuk merebut peluang yang wujud ekoran daripada perkembangan faktor luaran.
Kelemahan-Peluang (W O)	Kelemahan merujuk pada kekurangan yang dihadapi perniagaan disebabkan oleh faktor dalaman. Kelemahan ini boleh menggugat perkembangan perniagaan. Oleh itu, pihak pengurusan perniagaan perlu mengambil langkah yang proaktif supaya peluang perniagaan yang wujud disebabkan oleh faktor luaran dapat direbut oleh perniagaan.
Kekuatan-Ancaman (S T)	Kekuatan perniagaan yang dimiliki oleh faktor dalaman perniagaan dapat digunakan dalam strategi menghadapi ancaman yang wujud disebabkan oleh perkembangan faktor luaran.
Kelemahan-Ancaman (W T)	Kekurangan yang dihadapi oleh perniagaan seperti kekurangan tenaga pakar memberi ancaman kepada perniagaan ekoran tindakan pesaing dalam pasaran. Perniagaan perlu menjalinkan kerjasama dengan pihak lain supaya setiap kelemahan dapat diatasi.

KAEDAH MENGGUNAKAN SWOT



KESAN PERUBAHAN PERSEKITARAN TERHADAP ORGANISASI PERNIAGAAN

KESAN PERUBAHAN PERSEKITARAN TERHADAP ORGANISASI PERNIAGAAN

- **Setiap trend dan faktor persekitaran akan memberi kesan kepada persekitaran perniagaan sama ada secara langsung atau tidak langsung.**
- **Usahawan atau peniaga perlu sentiasa peka terhadap keadaan pasaran yang sentiasa berubah-ubah.**
- **Antara kesan perubahan persekitaran terhadap sesebuah organisasi perniagaan ialah pasaran, trend dan undang-undang**

BERITA PERNIAGAAN

Perniagaan • Kewangan • Gaya Hidup • Pelancongan • Sukan • Cuaca

Perubahan fesyen dan gaya hidup pengguna

Cara untuk mendapatkan muzik kegemaran pada masa ini berubah daripada membeli cakera padat (CD) kepada memuat turun dari Internet. Hal ini memberi kesan kepada pembekal CD kerana pasaran mereka menjadi kecil dan tertumpu kepada sebilangan individu yang suka mengumpul dan menyimpan CD sahaja.

Lambakan barang import

Kemasukan barang import yang murah tanpa sekatan boleh menjejaskan perniagaan tempatan.



Pembangunan dalam teknologi

Pembangunan dalam teknologi memberi kesan kepada pasaran barang. Wujudnya barang baharu seperti kamera digital, telefon mudah alih 4G, televisyen beresolusi tinggi (HD), pencetak tanpa wayar dan lain-lain menyebabkan permintaan untuk versi lama produk semakin berkurang.

KESAN PERUBAHAN DARI ASPEK PASARAN

Kesan perubahan persekitaran terhadap pasaran dalam sesebuah perniagaan boleh dilihat dari beberapa perspektif

KESAN PERUBAHAN DARI ASPEK TREND

- Guna Tenaga
- Pendapatan
- Pertumbuhan
Ekonomi





GUNA TENAGA

Guna tenaga ialah tenaga buruh yang terlibat dalam kegiatan ekonomi untuk menghasilkan barang dan perkhidmatan.

Guna tenaga penuh ialah kadar pengangguran sumber tenaga pekerja berada pada paras empat peratus (4%) atau kurang.

Pekerja memperoleh pendapatan untuk memenuhi keperluan dan kehendak dalam kehidupan dan menyebabkan wujudnya perkembangan perniagaan.

GUNA TENAGA

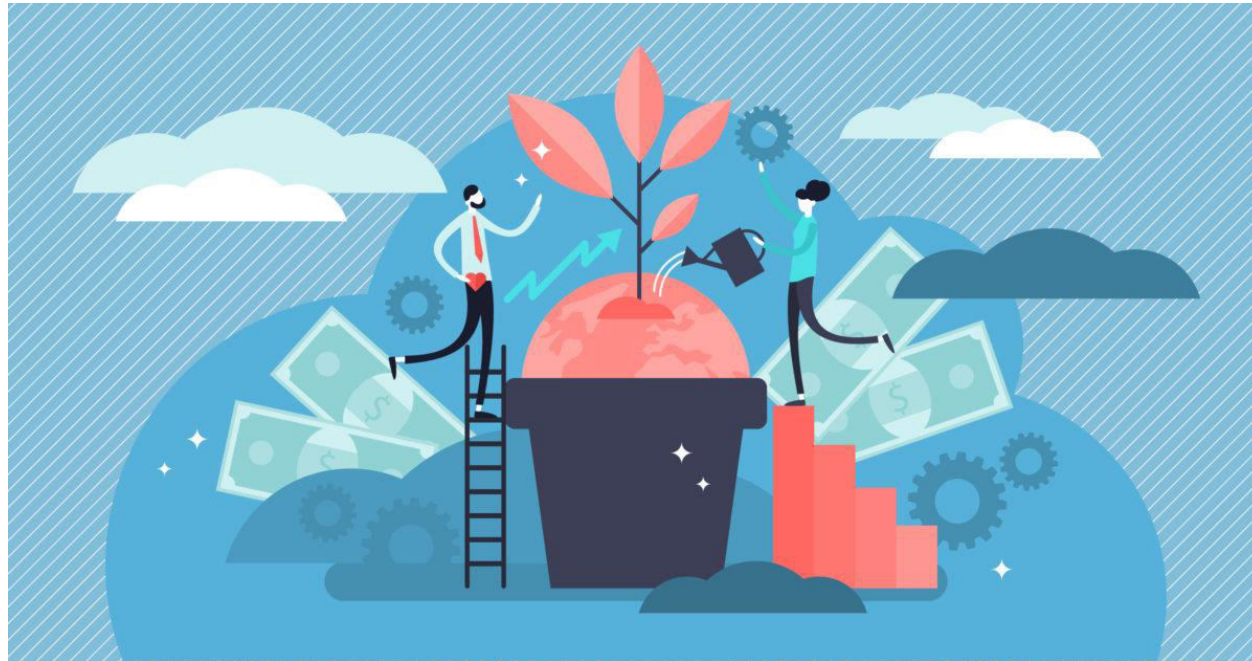
- Bagi pihak kerajaan, sumber pendapatan negara diperolehi daripada pelbagai sumber seperti cukai yang dikenakan atas keuntungan sesebuah perniagaan dan pendapatan penduduk.
- Jika trend penurunan dalam guna tenaga berlaku, hal ini bermakna kadar pengangguran akan meningkat.



PENDAPATAN

- Pendapatan persendirian ialah jumlah nilai pendapatan yang diterima oleh individu dalam satu jangka masa tertentu, biasanya dalam masa satu tahun, sama ada daripada kegiatan produktif atau tidak produktif.
- Pendapatan boleh guna yang meningkat akan merencanakan pertumbuhan ekonomi.





PERTUMBUHAN EKONOMI

Trend pertumbuhan ekonomi negara yang semakin berkembang memberi kesan positif kepada perniagaan.

Kerajaan berperanan memperkukuh tahap pertumbuhan ekonomi negara melalui pelaksanaan dasar tertentu seperti dasar fiskal dan dasar kewangan.

KESAN PERUBAHAN DARI ASPEK UNDANG-UNDANG

- **Melindungi Perniagaan daripada Sebarang Penipuan**
- **Mewujudkan Sistem Perniagaan secara Adil**
- **Melindungi Hak Semua Pihak di Dalam Perniagaan**





MELINDUNGI PERNIAGAAN DARIPADA SEBARANG PENIPUAN

Dari semasa ke semasa kerajaan akan menggubal dan meminda undang-undang berkaitan dengan perniagaan untuk melindungi sesebuah organisasi perniagaan daripada unsur penipuan.

Akta Kontrak 1950 memberi peruntukan dalam aspek perundangan berkaitan dengan elemen-elemen kontrak yang wujud supaya pihak-pihak perniagaan yang terlibat dapat mematuhi elemen kontrak yang telah dipersetujui.

MELINDUNGI PERNIAGAAN DARIPADA SEBARANG PENIPUAN

- **Peruntukan Akta Kontrak 1950** menetapkan bahawa setiap perjanjian perlu wujud konsep balasan atas pihak yang mem buat kontrak.
- **Balasan merupakan faedah yang diperoleh** semua pihak yang menjalankan urus niaga.
- **Jika sesuatu pihak gagal mendapat balasan, hal ini menyebabkan sesuatu kontrak batal.**



CONTOH MELINDUNGI PERNIAGAAN DARIPADA SEBARANG PENIPUAN



- Puan Nor Bahijah bersetuju untuk menjual sebuah rumah teres dengan harga sebanyak RM300,000 kepada Encik Ismat.
- Penjual rumah perlu menyerahkan rumah teres tersebut kepada pembeli setelah Encik Ismat menyelesaikan semua pembayaran sebanyak RM300,000.
- Selagi pembayaran tidak diselesaikan sepenuhnya, penjual tidak perlu menyerahkan rumah tersebut kepada pembeli untuk mengelakkan berlaku sebarang penipuan dalam urus niaga.



MEWUJUDKAN SISTEM PERNIAGAAN SECARA ADIL

Setiap organisasi perniagaan tidak boleh lari daripada unsur persaingan yang wujud dalam pasaran.

Oleh itu, persaingan untuk mendapatkan pembeli antara perniagaan akan wujud.

Peruntukan undang-undang membolehkan sesebuah perniagaan mendapat hak dalam menjalankan aktiviti-aktiviti untuk mendapat hak persaingan yang sihat.

MEWUJUDKAN SISTEM PERNIAGAAN SECARA ADIL

- Akta Persaingan 2010 memberi peruntukan kepada sesebuah perniagaan bersaing secara adil serta mengelakkan daripada terlibat dalam perjanjian persaingan termasuk penyalahgunaan kedudukan dominan sesebuah perniagaan dalam pasaran.



CONTOH MEWUJUDKAN SISTEM PERNIAGAAN SECARA ADIL

- **Syarikat besar luar negara menjalankan dasar lambakan untuk mengeluarkan perniagaan bersaiz kecil daripada pasaran**
- **Dasar lambakan merupakan strategi perniagaan menjual produk dengan harga di bawah kos.**
- **Hal ini bermakna syarikat besar luar negara menjalankan aktiviti dalam keadaan kerugian dalam jangka masa pendek.**
- **Tujuan syarikat ini adalah untuk menyingkirkan perniagaan kecil dalam pasaran dalam jangka masa pendek.**
- **Dalam jangka panjang, syarikat besar luar negara akan menaikkan harga produk setelah perniagaan kecil tidak ada lagi dalam pasaran.**

CONTOH MEWUJUDKAN SISTEM PERNIAGAAN SECARA ADIL

- Syarikat besar luar negara menjalankan dasar lambakan untuk mengeluarkan perniagaan bersaiz kecil daripada pasaran.
- Dasar lambakan merupakan strategi perniagaan menjual produk dengan harga di bawah kos.
- Hal ini bermakna syarikat besar luar negara menjalankan aktiviti dalam keadaan kerugian dalam jangka masa pendek
- .Tujuan syarikat ini adalah untuk menyingkirkan perniagaan kecil dalam pasaran dalam jangka masa pendek.
- Dalam jangka panjang, syarikat besar luar negara akan menaikkan harga produk setelah perniagaan kecil tidak ada lagi dalam pasaran.



MELINDUNGI HAK SEMUA PIHAK DI DALAM PERNIAGAAN



- Bagi mengelakkan berlakunya unsur peniruan dan mengambil hak cipta perniagaan daripada perniagaan lain, pihak kerajaan telah menggubal dan menguatkuasakan undang-undang bagi melarang perniagaan menggunakan hak paten perniagaan lain tanpa mendapat kebenaran.
- Akta Hak Cipta 1987 digubal bagi tujuan memberi perlindungan terhadap karya-karya sastera, muzik, seni, filem, rakaman bunyi dan siaran.
- Perlanggaran hak cipta berlaku apabila perniagaan lain mengambil hak cipta tanpa mendapat kebenaran seperti menjual, mengeluarkan, memiliki dan menyalin bagi tujuan perniagaan.



CONTOH MELINDUNGI HAK SEMUA PIHAK DI DALAM PERNIAGAAN

Syarikat Filem A telah menyalin semula filem yang dikeluarkan oleh Syarikat Filem B bertujuan untuk disiarkan dalam Youtube supaya mendapat keuntungan.

Dengan itu, Syarikat Filem A telah melakukan kesalahan mengikut peruntukan undang-undang melalui Akta Hak Cipta 1987.



TAMAT