

1.5

BENTUK-BENTUK K PERNIAGAAN LAIN

Here is where your presentation begins



1.3 BENTUK2 PERNIAGAAN LAIN



01

FRANCAIS

02

USAHASAMA

1.3.1 FRANCAIS

CIRI-CIRI FRANCAIS



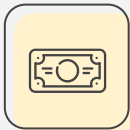
Dikendalikan mengikut sistem yg telah ditetapkan oleh francaisor



Dijalankan mengikut tempoh yg ditetapkan dala perjanjian



Francaisi berhak menggunakan cap/rahsia dagangan milik francaisor



Francaisor bertanggungjawab memberikan bantuan kepada francaisi



Francaisor mengenakan kawalan berterusan kepada francaisi



Francaisi akan membuat bayaran dalam bentuk fi kepada francaisor

francaisor

Syarikat induk yg memiliki hak atas jenama produk

Peranan francaisor:

1. Memberi hak untuk menggunakan imej, jenama dan format perniagaan kepada francaisi
2. Menyediakan “blueprint” /petunjuk pelaksanaan bentuk perniagaan sebagai rujukan francaisi
3. Menyediakan khidmat latihan spt kursus dan bimbingan
4. Membiayai kos pengiklanan francaisi /promosi bersepadu



Kelebihan & Kekurangan frANCAIS KEPADA FRANCAISOR



Kelebihan

1. Dapatkan mengembangkan perniagaan secara global.
2. Menikmati ekonomi bidangan
3. Dapat menembusi pasaran baharu
4. Berkongsi risiko dengan francaisi
5. Pengurusan outlet francaisi dilakukan sendiri oleh francaisi

Kekurangan

1. Boleh menjejaskan reputasi francaisor jika francaisi tidak mematuhi kualiti produk yg ditetapkan
2. Peningkatan dalam kos sokongan operasi utk francaisi
3. Kesukaran memilih francaisi yg baik/berdaya saing



francaisi

Syarikat yg membeli hak kebenaran untuk menggunakan jenama produk francaisor

Peranan francaisi:

- 1. Menjalankan aktiviti perniagaan mengikut peraturan dan sistem
- 2. piawaian yg ditetapkan oleh francaisor



Kelebihan & Kekurangan frANCAIS KEPADA FRANCAISI



Kelebihan

1. Menjalankan perniagaan yang **sistematik**
2. Mendapat **sokongan** pengurusan daripada francaisor
3. Reka bentuk **seragam**
4. **Risiko kegagalan rendah**
5. Guna jenama **terkenal**/jaringan lebih luas
6. **Tidak** perlu banyak **pengalaman** perniagaan

Kekurangan

1. Perlu **mengawal** kualiti barang
2. **Terikat** dengan perjanjian francais dan bergantung kepada francaisor
3. **Tiada inovasi**/inisiatif diri sendiri



1.3.2 USAHA

SAMA

Perkongasian strategik antara dua atau lebih individu /syarikat dan bersetuju bekerjasama mengeluarkan **barang/perkhidmatan** dalam jangka **masa tertentu**

Tujuan Usahasama :

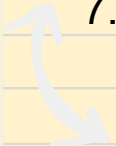
- ✓ Meningkatkan kedudukan syarikat
- ✓ Perkongsian kepakaran
- ✓ Menambahkan keuntungan perniagaan
- ✓ Meningkatkan dana perniagaan



Kelebihan & Kekurangan USAHASAMA



Kelebihan

1. **Meluaskan** perniagaan
 2. Dapat meningkatkan **dana** kewangan dan tenaga kerja
 3. Meningkatkan **pengeluaran** kerana saiz pasaran besar
 4. Mendapat **teknologi baru**
 5. Mudah untuk dapat bahan **mentah**
 6. **Risiko** perniagaan dapat dikongsi
 7. **Harta individu** , pegangan dalam syarikat asal **dikekalkan**
- 

Kekurangan

1. **Visi dan misi** berbeza
2. Perbezaan **budaya** dan cara pengurusan yang berbeza

THANK

S

Does anyone have any questions?

ruzanawatikassim72@gmail.com
012-3714978



CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, including icons by **Flaticon**, and infographics & images by **Freepik** and illustrations by **Storyset**

Please keep this slide for attribution.

