

**BAB 1: ASAS KEPADA PERDAGANGAN**

2004	1	2	3	4	5								
	Maksud pengeluaran												
	Kehendak manusia												
	Kesan pengkhususan												
	Bidang pengeluaran												
	Keperluan maslow												
2005	1	2	3										
	Keperluan maslow - fisiologi												
	Faedah pengkhususan pada pengguna												
	Peranan usahawan kepada masyarakat												
2006	1	2	3										
	Keperluan manusia												
	Pengeluaran - Ekstraktif												
	Kelebihan pengkhususan												
2007	1	2	3										
	Cabang pengeluaran												
	Kelemahan pengkhususan												
	Jenis pengkhususan												
2008	1	2	3										
	Ciri peniaga												
	Keperluan maslow												
	Cabang pengeluaran – perusahaan (EPP)												
2009	1	2	3	4									
	Ciri kehendak manusia												
	Keperluan maslow												
	Cabang pengeluaran												
	Nilai faedah												
2010	1	2	3	4	5	39							
	keperluan												
	Cabang perusahaan - ekstraktif												
	Pengeluaran langsung												
	Faktor - pengkhususan												
	Nilai faedah - masa												
	Pengkhususan - profesion												
2011	1	2	3	4	5	6	7	8					
	Maslow - fisiologi												
	Beza – keperluan & kehendak												
	Pengeluaran langsung												
	Maksud pengkususan												
	Cabang pengeluaran - perdagangan												
	Perusahaan - ekstraktif												
	Peranan usahawan pada masyarakat												
	Syarat – s. barter												

2012	1	2	3	4	5	6	7	8					
	Kehendak manusia												
	Ciri - pengeluaran tak langsung												
	Kelebihan – pengkhususan proses												
	Cabang pengeluaran : Perusahaan - pembinaan												
	Faktor-wujudnya pengkhususan												
	Peranan usahawan kepada masyarakat												

## BAB 2: UNSUR PERDAGANGAN

2004	6												
	Hubungan perdagangan & perniagaan												
2005	4												
	Jenis kerja & perdagangan												
2006	4												
	Perkaitan perdagangan & pengeluaran												
2007	tiada												
2008													
2009	5	6											
	Bantuan perniagaan - insurans												
	Kaitan pengeluaran & perdagangan												
2010	6	7											
	Bantuan perniagaan – pergudangan, promosi												
	Maksud perniagaan												
2011	tiada												
2012	7												
	Jenis Bantuan Perniagaan												

## BAB 3: PERNIAGAAN DALAM NEGERI

2004	7	8	9	10	11	12	13	14					
	Fungsi peruncit kecilan – pada pengguna												
	Pemborong – stabilkan harga												
	Pemborong - broker												
	Penyata akaun												
	Kaedah jualan – tunai & sewabeli												
	Kelebihan - konsainan												
	Salur agihan - buku												
	Kira- ansuran bulanan sewabeli												
2005	5	6	7	8	9								
	Saluran agihan - petrol												
	Kira – diskaun niaga												
	Kira – jumlah bersih lepas diskaun niaga												
	Kira – diskaun tunai												
	Kaedah jualan – konsainan												

<b>2006</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>								
	Ciri – perniagaan dalam negeri											
		Bentuk perniagaan – e-Dagang										
		Ejen penjual										
			Dokumen – Nota kredit									
<b>2007</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>								
	Bentuk lain peruncitan - Francais											
		Dokumen uji dulu sebelum guna – invois proforma										
		Kelebihan jualan tunai – pada penjual										
			Kelemahan - bayaran tertunda									
<b>2008</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>							
	Fungsi peruncit											
		Ciri - mesin peruncitan automatik										
		Fungsi pemborong fungsi penuh										
		Dokumen - Invois										
			Jualan konsainan									
<b>2009</b>	<b>7</b>	<b>8</b>										
	Aktiviti broker											
		Kelebihan sewabeli pada pembeli										
<b>2010</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>							
	Kelemahan – prabayar pada pembeli											
		Jualan kredit - kelebihan										
		Kelebihan francais – pada francaisi										
			Jenis pemborong pesanan berwakil									
			Kira – diskaun tunai									
<b>2011</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>							
	Saluran agihan – pengeluar-pengguna											
		broker										
		Nota kredit										
		Fungsi peruncit kecilan pada pengguna										
			Pengambil alihan fungsi pemborong-bentuk lain peruncitan									
<b>2012</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>					
	Saluran agihan : Pengeluar→ pengguna											
		Kelebihan peruncit kecil-kecilan										
		Jenis pemborong – jobber para										
		Francais – bayaran royalti										
			Mesin peruncitan automatik									
			Invois proforma									
				Kira – bayaran bulanan (sewabeli)								

**BAB 4: PERNIAGAAN ANTARABANGSA**

<b>2004</b>	<b>15</b>												
	Kesan PAB pada pengeluaran												
<b>2005</b>	<b>10</b>	<b>11</b>											
	Ciri PAB												
	Dokumen – sijil asal usul												
<b>2006</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>								
	Factor wujud PAB												
	Tujuan Kempen Beli barang TEMPATAN												
	Prosedur eksport												
	Halangan PAB												
	Kesan PAB pada peniaga												
<b>2007</b>	<b>-tiada-</b>												
<b>2008</b>	<b>9</b>	<b>10</b>											
	Eksport tak nyata												
	Halangan PAB												
<b>2009</b>	<b>9</b>	<b>10</b>											
	Dokumen – inoivis eksport												
	Eksport tak nyata												
<b>2010</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>								
	Faktor – wujud PAB												
	Eksport nyata												
	Maksud Inden												
	Halangan PAB												
	PAB bantu pengeluaran												
<b>2011</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>										
	Kepentingan PAB pada pengguna												
	Eksport tak nyata												
	Halangan PAB												
<b>2012</b>	<b>15</b>	<b>16</b>											
	Dok.umen PAB - Janji carter												
	Halangan PAB												

**BAB 5 : INDUSTRI KECIL DAN SEDERHANA**

<b>2004</b>	<b>16</b>												
	Kelebihan pemasaran bersepadu pada IKS												
<b>2005</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>										
	Bidang kegiatan IKS – Ind. Berasaskan Automotif												
	Bidang kegiatan IKS - Plastik												
	Program ILP												
<b>2006</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>										
	Ciri IKS												
	Bidang kegiatan IKS - Automotif												
	Faktor IKS tandatangani Kontrak dgn. Sykt Induk												
<b>2007</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>									
	Ciri IKS												
	Bidang kegiatan IKS												
	Kaitan IKS dgn Ind. Berat - Program												
	Bidang kegiatan IKS – Skim Subkontrak												

<b>2008</b>	<b>11</b>	<b>12</b>											
	Ciri IKS												
	Hubungjalin IKS – Firma besar												
<b>2009</b>	<b>11</b>	<b>12</b>											
	Bidang kegiatan IKS - Sumber												
	Ciri IKS												
<b>2010</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>										
	Bidang kegiatan IKS												
	Bidang IKS - Produk IKS												
	Program Bantu IKS – ILP (Rantaian Industri)												
<b>2011</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>										
	Ciri IKS												
	Program P. Kontrak Khas – Faedah Pada IKS												
	Program ILP – Atasi masalah IKS												
<b>2012</b>	<b>17</b>												
	Hubung jalin IKS dgn Ind. Berat												

### BAB 6 : PERNIAGAAN ANTARABANGSA

<b>2004</b>	<b>17</b>												
	Pembentukan penswastaan												
<b>2005</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>										
	Factor – memulakan perniagaan												
	Ciri perkongsian												
	Pentadbir / kawalan – syarikat SDN BHD												
<b>2006</b>	<b>17</b>	<b>18</b>											
	Contoh perniagaan milikan tunggal												
	Kesan perubahan: perbadanan awam → swasta												
<b>2007</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>									
	Cara memulakan perniagaan												
	Jenis milikan - perniagaan Tunggal												
	Kelebihan sykt SDN. BHD berbanding Sykt BHD												
	Kelemahan BHD berbanding Sykt SDN BHD												
<b>2008</b>	<b>13</b>	<b>38</b>											
	Perbezaan Sykt SDN BHD dan sykt BHD (Awam)												
	Milikan Tunggal dan Pengkhususan kerja												
<b>2009</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>									
	Cara memulakan perniagaan												
	Pengendalian perniagaan – pengurusan pelanggan												
	Pengurusan kewangan												
	Alasan Kerajaan - wujudkan Penswastaan												
<b>2010</b>	<b>21</b>	<b>39</b>											
	Objektif penswastaan												
	Jenis rakan kongsi - lelap												
<b>2011</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>										
	Cara memulakan perniagaan												
	Ciri milikan - perkongsian												
	Kelebihan perkongsian												

<b>2012</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>							
	Cara memulakan perniagaan										
	Peranan/tujuan : Borang A – dalam milikan tunggal										
	Kelebihan Jenis milikan : Sdn Bhd → Bhd (awam)										
	Kelebihan penswastaan – pd. orang ramai										

## BAB 7: PELABURAN

<b>2004</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>								
	Panduan am melabur										
	Kira – pulangan pelaburan / pendapatan semasa										
	Jenis syer keutamaan - kumulatif										
<b>2005</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>								
	Maksud pelaburan										
	Jenis pelaburan – unit amanah										
	Kira - keuntungan modal (saham)										
<b>2006</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>						
	Maksud spekulator										
	Alasan membuat pelaburan di bank Islam										
	Jenis pulangan pelaburan Hartanah										
	Definisi/maksud pelaburan										
	Ciri dividen syer keutamaan										
<b>2007</b>	<b>16</b>										
	Sumber maklumat pelaburan										
<b>2008</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>								
	Aktiviti pelaburan - contoh										
	Ciri / maksud spekulator										
	Kira – keuntungan modal										
<b>2009</b>	<b>17</b>	<b>18</b>									
	Kira – faedah simpan tetap di bank										
	Jenis spekulator										
<b>2010</b>	<b>22</b>										
	Jenis ganjaran kepada pelabur										
<b>2011</b>	<b>23</b>										
	Jenis pelaburan										
<b>2012</b>	<b>22</b>	<b>23</b>									
	Hitung – syer bonus / syer biasa										
	Akaun simpanan tetap – pendapatan pelaburan / dividen										

**BAB 8 : PERBANKAN DAN INSTITUSI KEWANGAN**

<b>2004</b>	<b>21</b>											
		Kaedah pembayaran – kelebihan cek										
<b>2005</b>	<b>21</b>	<b>22</b>										
		Jenis/ccontoh bank koperasi										
		Cek berpaling khas										
<b>2006</b>	<b>24</b>	<b>25</b>										
		Ciri perbankan konvensional										
		Kemudahan pembiayaan islamic – bai bitaman ajiil										
<b>2007</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>								
		Fungsi bank negara										
		Faktor pertimbangan luluskan - Overdraf										
		Kelebihan cek										
		Pembiayaan sewa beli – kereta / sykt kewangan										
<b>2008</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>							
		Prinsip perbankan islam										
		Faktor meluluskan - pinjaman										
		Ciri overdraf										
		Pinjaman – nilai cagaran asset										
		Ciri - cek										
<b>2009</b>	<b>19</b>	<b>20</b>										
		Prinsip perbankan islam - mudharabah										
		Cara syarikat pajakan – bantu iks										
<b>2010</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>40</b>									
		Pembayaran cek – kaedah urusniaga										
		Prinsip takaful - Tabarruk										
		Peranan - syarikat jaminan kredit										
<b>2011</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>									
		Bank negara Malaysia – Kaedah kawal inflasi										
		Jenis Cek – bertarikh hadapan										
		Perbankan konvensional - faedah										
<b>2012</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>								
		Fungsi bank pusat										
		Jenis kemudahan pembayaran – arahan tetap										
		Perbankan islam – Mudharabah (kongsi untung)										
		Syarikat pemfaktoran – peranan/fungsi										

**BAB 9 : INSURANS**

<b>2004</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>										
	Prinsip insuran – penuh percaya mutlak												
	Perlindungan daripada risiko - premium												
	Prosedur – tuntutan gantirugi												
<b>2005</b>	<b>23</b>												
	Prosedur - tuntutan gantirugi												
<b>2006</b>	<b>27</b>	<b>28</b>											
	Prinsip insuran – penuh percaya mutlak												
	Prinsip insuran Indemniti – Sumbangan / amaun ganti rugi												
<b>2007</b>	<b>21</b>	<b>22</b>											
	Jenis Insuran – Beza Insuran am / Insuran hayat												
	Prosedur tuntutan ganti rugi												
<b>2008</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>39</b>								
	Peranan Insurans												
	Beza – Risiko boleh insuran / risiko tak boleh insuran												
	Jenis insuran – Hayat seumur hidup												
	Jenis Insurans – Jaminan setia												
	Prinsip Insuran Takaful												
<b>2009</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>						
	Contoh – Risiko Boleh Insurans												
	Prinsip Insuran - Subrogasi												
	Jenis polisi insurans – motor komprehensif												
	Contoh - Kepentingan boleh insurans												
	Faktor – pengiraan premium ins. hayat												
	Contoh – insuran gadaian												
	Persamaan – takaful dan konvensional												
<b>2010</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>									
	Contoh – risiko tak boleh insurans												
	Prinsip insuran – penuh percaya mutlak												
	Jenis insuran – liabiliti am												
	Jenis insuran - hayat												
<b>2011</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>										
	Prinsip insuran – penuh percaya mutlak												
	Prinsip insuran / indemniti - sumbangan												
	Maksud Prinsip insuran - indemniti												
<b>2012</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>										
	Jenis polisi insuran – insurans jaminan setia (pecah amanah)												
	Prinsip takaful (indemniti)– subrogasi / sumbangan												
	Polisi insurans – perjanjian antara insured / insurer.												



**BAB 10 : PENGANGKUTAN**

<b>2004</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>										
	Alasan – tambang pengangkutan udara mahal												
	Factor pemilihan jenis pengangkutan												
	Kelebihan kontena												
<b>2005</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>										
	Peranan pengangkutan												
	Perbezaan pengangkutan udara dan laut												
	Peranan-pengangkutan antarabangsa Routier (TIR)												
<b>2006</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>32</b>									
	Jenis pengangkutan												
	Peranan pengangkutan – stabilkan harga												
	Peranan pengangkutan darat - Barangan mudah pecah												
	Kelebihan pengangkutan laut												
<b>2007</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>							
	Peranan / jenis pengangkutan – kesan langsung pada pengguna												
	Kelebihan pengangkutan jalan raya berbanding p. rel												
	Jenis kapal – kapal kontena												
	Peranan saluran paip												
	Kelebihan pengkontenaan												
	Pengangkutan antarabangsa Routier (TIR)												
<b>2008</b>	<b>26</b>	<b>40</b>											
	Peranan pengangkutan												
	Kelebihan - Kapal penumpang												
<b>2009</b>	<b>28</b>	<b>29</b>											
	Kelebihan – pengangkutan jalan raya berbanding rel												
	Peranan – Jabatan pengangkutan jalan												
<b>2010</b>	<b>29</b>	<b>30</b>											
	Kelebihan - pengangkutan udara												
	Kelebihan kurier												
<b>2011</b>	<b>30</b>	<b>31</b>											
	Kelebihan - pengangkutan saluran paip												
	Kelemahan - pengangkutan rel												
<b>2012</b>	<b>31</b>	<b>32</b>											
	Peranan pengangkutan – pengaliran modal / pelaburan												
	Ukuran piawai - kontena												

**BAB 11: KOMUNIKASI**

<b>2004</b>	<b>28</b>	<b>29</b>																	
	Peranan komunikasi dalam perniagaan																		
	Perkhidmatan – surat berdaftar A.R.																		
<b>2005</b>	<b>27</b>	<b>28</b>																	
	MAYPAC – pengesahan kad kredit																		
	Telestok – kedudukan kewangan sykt. / pelaburan																		
<b>2006</b>	tiada																		
<b>2007</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>31</b>																
	Peranan komunikasi dalam perniagaan																		
	Perkhidmatan Pos – P. Kaunter																		
	Jenis P. Komunikasi – Sidang Audio / Sidang Video																		
<b>2008</b>	<b>27</b>	<b>28</b>																	
	Peranan Komunikasi dalam perniagaan																		
	Jenis Pekhidmatan pos – Pos laju																		
<b>2009</b>	<b>30</b>																		
	Jenis Perkhidmatan Komunikasi - Telefaks																		
<b>2010</b>	<b>31</b>																		
	Jenis Perkhidmatan komunikasi – Radio Maritim																		
<b>2011</b>	<b>32</b>																		
	Jenis Perkhidmatan Komunikasi – MAYPAC (Pengesahan Kad Kredit)																		
<b>2012</b>	<b>33</b>	<b>40</b>																	
	Jenis perkhidmatan Pos - Poste restante																		
	Peranan komunikasi																		

**BAB 12: PENGUDANGAN**

<b>2004</b>	<b>31</b>	<b>32</b>																	
	Alasan Peruncit besar-besaran – sediakan gudang sendiri																		
	Jenis gudang persendirian – Gudang Pemborong																		
<b>2005</b>	<b>29</b>																		
	Jenis Gudang - Berbon																		
<b>2006</b>	<b>33</b>																		
	Kepentingan gudang berbon - kepada kerajaan																		
<b>2007</b>	<b>32</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>35</b>															
	Peranan Gudang stabilkan harga – kawal bekalan																		
	Ciri Gudang – lindungi risiko kecurian – sistem pengera yang baik																		
	Ciri Gudang pengilang – simpan brg siap / separa siap / bhn mentah																		
	Kepentingan gudang berbon																		
<b>2008</b>	<b>29</b>	<b>30</b>																	
	Peranan Gudang – stabilkan harga																		
	Ciri gudang yang baik																		
<b>2009</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>33</b>																
	Gudang di pintu masuk Negara - kerajaan & berbon																		
	Jenis Gudang – Gudang pemborong am																		
	Kepentingan gudang Berbon – pada kerajaan																		
<b>2010</b>	<b>32</b>	<b>33</b>																	
	Peranan pergudang																		
	Peranan Gudang berbon																		

<b>2011</b>	<b>33</b>	<b>34</b>										
	Ciri gudang berbon											
		Peranan gudang – stabilkan harga.										
<b>2012</b>	<b>34</b>	<b>35</b>										
	Jenis gudang - pengilang											
		Peranan pergudangan										

### BAB 13: PROMOSI

<b>2004</b>	<b>32</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>36</b>							
	Tujuan promosi produk baru – memperkenalkan brg											
		Peranan Ejen jualan										
			Kelebihan publisiti berbanding Pengiklanan									
				Media iklan pasaraya – belon Udara								
					Media Iklan – kain rentang/belon udara							
<b>2005</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>33</b>								
	Promosi jualan – pemberian insentif (pengguna, pengedar, jurujual)											
		Peranan pengiklanan										
			Ciri promosi jualan									
				Media iklan /sepanduk – pusat tuisyen								
<b>2006</b>	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>36</b>									
	Kepentingan promosi											
		Pujukan emosi										
			Faktor pemilihan media pengiklanan									
<b>2007</b>	<b>36</b>	<b>37</b>										
	Ciri promosi jualan											
		Media promosi keluaran - sampel										
<b>2008</b>	<b>31</b>											
	Pujukan dalam Iklan – guna Slogan											
<b>2009</b>	<b>34</b>	<b>35</b>										
	Jenis promosi – jualan terus											
		Media iklan - Risalah										
<b>2010</b>	<b>34</b>	<b>35</b>										
	Jenis pengiklanan / gaya tarikan – pujukan emosi											
		Campuran pemasaran – Agihan										
<b>2011</b>	<b>35</b>	<b>36</b>	<b>37</b>									
	Jenis media – kedai dobi - Risalah											
		Jenis Promosi – jualan terus										
			Campuran pemasaran - promosi									
<b>2012</b>	<b>36</b>	<b>37</b>										
	Peranan promosi											
		Media pengiklanan – belon panas										

**BAB 14: PERANAN KERAJAAN DALAM PERNIAGAAN**

2004	37												
	Tindakan / peranan kerajaan – menarik pelabur asing												
2005	34												
	Pihak kerajaan – membantu industri malaysia												
2006	37												
	Fungsi Agensi Kerajaan – MARA – LATIHAN & PEMBIAYAAN												
2007	38	39											
	MARA – Kemudahan infrastruktur												
	Tujuan - Pelepasan cukai												
2008	32	33											
	Peranan SIRIM												
	Peranan Perbadanan Kraftangan - PKKM												
2009	36												
	Peranan kerajaan – memajukan perniagaan												
2010	36	37											
	Peranan MATRADE - promosi keluar negara												
2011	38												
	Peranan agensi kerajaan – bantu memajukan perniagaan												
2012													
	-TIADA-												

**BAB 15: KONSUMERISME**

2004	38	39	40										
	Cara bijak merancang pembelian												
	Akta Perihal Dagangan 1972 – kawal / menjual barangan palsu												
	Hak-hak pengguna												
2005	35	36	37	38	39	40							
	Akta berkaitan dengan jualan – Akta Perihal dagangan 1972 dan Akta Francais 1998												
	Agensi BERNAS -Fungsinya												
	SIRIM – TAK TERLIBAT dalam Latihan dan pengurusan												
	Etika amalan perniagaan – tanggungjawab pengeluar kepada pelanggan												
	Tribunal tuntutan pengguna – perlindungan kepada pengguna												
	Pematuhan etika amalan perniagaan												
2006	38	39	40										
	Alasan tuntutan ditolak												
	Tribunal Tuntutan pengguna - gantirugi												
	Tanggungjawab pengeluar												
2007	40												
	Pertimbangan bijak semasa membeli												
2008	34	35	36	37									

	Perkaitan Konsumerisme											
		Hak pengguna - mendapat keselamatan										
		Tanggungjawab pengeluar kepada masyarakat										
		Prinsip membeli dengan bijak										
<b>2009</b>	<b>37</b>	<b>38</b>										
	Perjuangan / peranan pergerakan konsumerisme											
		Aspek perlindungan - kesihatan										
<b>2010</b>	<b>37</b>	<b>40</b>										
	Akta perihal dagangan 1972 – kawal iklan palsu											
		Tribunal tuntutan pengguna										
<b>2011</b>	<b>39</b>	<b>40</b>										
	Akta perihal dagangan 1972 – kawal maklumat palsu											
		Maksud konsumerime										
<b>2012</b>	<b>38</b>	<b>39</b>										
	Tanggungjawab pengeluar – kepada pengguna/masyarakat											
		Amalan membeli – dengan bijak										