

**MPP 3**  
**PERNIAGAAN**  
**Kertas 1 & 2**  
**3766**

---

**PERATURAN PEMARKAHAN**  
**PERNIAGAAN**

---

**PERATURAN PEMARKAHAN****3766/1**

<b>NO SOALAN</b>	<b>JAWAPAN</b>	<b>NO SOALAN</b>	<b>JAWAPAN</b>
<b>1</b>	<b>B</b>	<b>21</b>	<b>B</b>
<b>2</b>	<b>C</b>	<b>22</b>	<b>C</b>
<b>3</b>	<b>A</b>	<b>23</b>	<b>C</b>
<b>4</b>	<b>B</b>	<b>24</b>	<b>B</b>
<b>5</b>	<b>B</b>	<b>25</b>	<b>A</b>
<b>6</b>	<b>D</b>	<b>26</b>	<b>B</b>
<b>7</b>	<b>B</b>	<b>27</b>	<b>B</b>
<b>8</b>	<b>D</b>	<b>28</b>	<b>A</b>
<b>9</b>	<b>A</b>	<b>29</b>	<b>D</b>
<b>10</b>	<b>D</b>	<b>30</b>	<b>B</b>
<b>11</b>	<b>D</b>	<b>31</b>	<b>B</b>
<b>12</b>	<b>A</b>	<b>32</b>	<b>D</b>
<b>13</b>	<b>A</b>	<b>33</b>	<b>D</b>
<b>14</b>	<b>B</b>	<b>34</b>	<b>C</b>
<b>15</b>	<b>D</b>	<b>35</b>	<b>A</b>
<b>16</b>	<b>A</b>	<b>36</b>	<b>A</b>
<b>17</b>	<b>A</b>	<b>37</b>	<b>C</b>
<b>18</b>	<b>A</b>	<b>38</b>	<b>B</b>
<b>19</b>	<b>C</b>	<b>39</b>	<b>D</b>
<b>20</b>	<b>C</b>	<b>40</b>	<b>C</b>

**PERATURAN PEMARKAHAN (KERTAS 2)**

**3766/2**

1	(a)			Konsep asas perniagaan:	
			F1	Memuaskan keperluan dan kehendak pengguna	1
			F2	Pertukaran nilai	1
			F3	Keuntungan perniagaan	1
			F4	Kontrak perniagaan	1
			F5	Barang dan perkhidmatan	1
			F6	Penjual dan pembeli	1
					<b>[Mak 3m]</b>
	(b)			Jenis-jenis rakan kongsi	
			H1	Rakan kongsi lelap	1
			H2	Liabiliti tidak terhad	1
			H3	Tidak aktif dalam pengurusan	1
				Menyumbang modal sahaja	
			H4	Rakan kongsi aktif	1
			H5	Liabiliti tidak terhad	1
			H6	Aktif dalam pengurusan	1
				Dibayar gaji	
					<b>[Mak 4m]</b>
	(c)			Kelebihan sumber manusia dalaman	1
			F1	Memotivasikan pekerja/	1
			F2	Pekerja lebih memahami budaya organisasi	1
			F3	Maklumat pekerja sedia ada/ sudah diketahui oleh majikan	1
					<b>[Mak 3m]</b>

2	(a)			Perbezaan OBU dan OBBU		
			H1	OBU Mengeluarkan barangan dan perkhidmatan	OBBU Memberi perkhidmatan kepada masyarakat	1 + 1
			H2	Memaksimumkan keuntungan	Memberi kepuasan/ menjaga kebajikan ahli	1 + 1
			H3	Sumber modal daripada pemilik/ pinjaman/ keuntungan perniagaan	Pembiayaan daripada kerajaan/ sumbangan/ yuran keahlian	1 + 1
						[Mak 4m]
	(b)			Kesan kegagalan mencapai matlamat dan objektif.		
			F1	Jualan merosot		1
			F2	Tidak mampu membayar kos perniagaan		1
			F3	Gagal dalam persaingan		1
			F4	Imej perniagaan terjejas		1
			F5	Tidak mampu mengembangkan perniagaan		1
						[Mak 3m]
	(c)			Kepentingan SWOT kepada perniagaan		
			F1	Memastikan strategi yang dibuat mampu merealisasikan VMO perniagaan		1
			F2	Membuat penambahbaikan dalam perniagaan		1
			F3	Boleh merancang dan melaksanakan strategi perniagaan dengan sistematik		1
			F4	Merebut peluang mengembangkan aktiviti perniagaan		1
			F5	Mengenalpasti kekuatan dan kelemahan yang dihadapi dalam perniagaan		1
						[Mak 3m]

3	(a)		<p>Peranan yang dimainkan oleh bahagian fungsian</p> <p>F1 Merancang aktiviti pembangunan produk baharu F2 Penambahbaikan produk yang sedia ada F3 Merancang bagi menghasilkan produk yang berkualiti F4 Memenuhi keperluan dan kehendak pengguna</p> <p>[Mak: 3 m]</p>	<p>1 1 1 1</p>
	(b)		<p>Bahagian fungsian X,Y dan Z</p> <p>F1 X = Bahagian fungsian jualan F2 Y = Bahagian fungsian pembelian F3 Z = Bahagian fungsian kewangan</p> <p>[Mak: 3m]</p>	<p>1 1 1</p>
	(c)		<p>Jenis saluran agihan yang digunakan dalam membuat pengagihan dan pengedaran kepada pengguna.</p> <p>F1 Saluran 1 : Pengeluar → Pengguna H1a Tidak melibatkan orang tengah H1b Barang tidak tahan lama/ barang bernilai tinggi/ barang tempahan khas/perkhidmatan professional</p> <p>F2 Saluran 2 : Pengeluar → Peruncit → Pengguna H2a Peruncit membeli barang secara besar-besaran daripada pengeluar H2b Barang kosmetik/tayar/alat elektrik/pakaian</p> <p>F3 Saluran 3 : Pengeluar → Pemborong → Peruncit → Pengguna H3a Pemborong beli secara pukal dari pengeluar/pecah pukal untuk dijual kpd peruncit/ peruncit jual kepada pengguna ikut permintaan H3b Barang keperluan harian</p> <p>F4 Saluran 4 : Pengeluar → Ejen → Peruncit → Pengguna H4a Ejen dan peruncit sebagai perantara H4b Pakaian berjenama/buku/majalah</p> <p>Mana-mana 2F + 2H</p> <p>[Mak: 4m]</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1</p>

4	(a)			Jenis sumber fizikal yang diperlukan oleh Encik Ahmad	
			F1	Bahan mentah	1
			H1	Buah mangga/asam boi	1
			F2	Produk siap	1
			H2	Jeruk manga asam boi	1
			F3	Peralatan teknologi dan komunikasi	1
			H3	Telefon pintar/komputer	1
			F4	Kilang dan mesin	1
			H4	Tempat memproses jerukmangga asam boi/alat untuk memproses jeruk mangga asam boi	1
				<b>Mana-mana 2F + 2H</b>	<b>[Mak: 4m]</b>
	(b)			Aspek pengelolaan Sumber Manusia dalam pembangunan perniagaan.	
			H1	Penempatan pekerja dan fasiliti	1
			H2	Standard Prosedur Operasi Tugas (SOP)	1
			H3	Sistem penggajian	1
			H4	Penghargaan dan hukuman	1
			H5	Penyelesaian masalah	1
			H6	Struktur Organisasi	1
					<b>[Mak: 2m]</b>
	(c)			Peranan Kerajaan Pusat dari aspek perundangan:	
			F1	Penggubalan Undang-Undang	1
			H1a	Setiap akta digubal bertujuan untuk mengawal perjalanan aktiviti perniagaan bagi menangani isu tempatan, negara dan serantau	1
			H1b	Pihak kerajaan juga berperanan memastikan setiap perniagaan didaftarkan	1
			H1c	Contoh: Akta Kontrak 1950 / Akta Jualan Barangan 1957 / Akta Sewa Beli 1967 / Akta Perkongsian 1961 / Akta Syarikat 1965 / Akta Perhubungan Industri 1967 (Pindaan 1980)	1
			F2	Perlindungan Pengguna	1
			H2a	Supaya pengguna tidak ditindas oleh peniaga yang menjalankan perniagaan tidak sihat/mengancam kesihatan pengguna	1
			H2b	Hak pengguna mendapat ganti rugi / hak pengguna mendapat alam sekitar yang bersih	1
			H2c	Contoh: Akta Perihal Dagangan 1972 / Akta Kawalan Harga 1946 / Akta Timbang Syukat 1972 / Akta Mutu Alam Sekitar 1974 / Akta Perlindungan Pengguna 1999	1

			F3	Pelepasan Cukai	1
			H3a	Pelepasan cukai diwujudkan bagi menggalakkan rakyat Malaysia menceburi sesuatu jenis bidang perniagaan	1
			H3b	Aktiviti kutipan cukai dilaksanakan oleh Jabatan Kastam Diraja Malaysia (JKDM) dan Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN)	1
			H3c	Taraf perintis / Elaun cukai pelaburan / Potongan cukai / Pengecualian cukai / Elaun pelaburan semula	1
					<b>[Mak 8m]</b>

5.	(a)	(i)		Jenis pembiayaan Overdraf	1m
		(ii)	H1	Kemudahan kredit kepada pemegang akaun semasa	1
			H2	Mengeluarkan wang melebihi jumlah simpanan	1
			H3	Faedah hanya dikenakan keatas jumlah overdraf yang digunakan	1
			H4	Sesuai untuk usahawan yang kurang pasti tentang jumlah, masa dan tempoh pembiayaan	1
					<b>[Mak: 3m]</b>
	(b)	(i)	A	Mendapatkan khidmat nasihat daripada pegawai bank	1
		(ii)	B	Menghantar permohonan kepada pihak bank	1
		(iii)	C	Memperoleh surat Kelulusan Pembiayaan dari bank	1
					<b>[Mak: 3m]</b>
	(c)			Titik Pulang Modal	
				Kos berubah seunit = $\frac{RM30,000}{10,000}$	1
				= RM3	1
				Titik Pulang Modal = $\frac{RM10,000}{RM8-RM3}$	1
				= 2000 unit	1
					<b>[Mak: 3m]</b>

6	(a)			Sumbangan usahawan kepada masyarakat	
			H1	Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat	1
			H2	Menyediakan pelbagai produk dan perkhidmatan	1
			H3	Menyediakan peluang pekerjaan	1
			H4	Mengurangkan pengangguran	1
			H5	Mengurangkan kadar jenayah	1
			H6	Menyediakan tanggungjawab sosial	1
					<b>[Mak: 3m]</b>
	(b)			Tanggungjawab usahawan setelah pendaftaran	
			F1	Mempamerkan sijil Perakuan Pendaftaran/lesen perniagaan	1
			F2	Mempamerkan papan tanda perniagaan	1
			F3	Nama/no pendaftaran tertera pada dokumen/ resit/invois	1
			F4	Memperbaharui Sijil Perakuan Pendaftaran Perniagaan dalam tempoh 30 hari selepas pemerbadanan sesebuah syarikat	1
			F5	Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan	1
			F6	Menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan	1
					<b>[Mak: 4m]</b>
	(c)			Kepentingan menyediakan rancangan kewangan kepada usahawan	
			F1	Dapat menganggar kos / modal untuk memulakan projek	1
			F2	Dapat menentukan sumber/nilai pembiayaan yang dipohon	1
			F3	Dapat mengatur pelan pembayaran balik pinjaman	1
			F4	Memberi gambaran tentang projek berdaya maju/tidak	1
			F5	Meyakinkan pelabur / bank	1
					<b>[Mak: 3m]</b>



7	(a)			Ciri-ciri milikan perniagaan koperasi:	
			F1	Melaksanakan kegiatan berkaitan ekonomi untuk memenuhi keperluan anggota	1
			H1	Akan dapat membantu mengurangkan beban kos sara hidup dan meningkatkan ekonomi anggota	1
			F2	Aktiviti tidak berunsurkan politik	1
			H2	Kerana matlamat koperasi ialah menjaga kebajikan anggota semata-mata	1
			F3	Aktiviti koperasi diuruskan berdasarkan akta, peraturan dan undang-undang kecil	1
			H3	Aktiviti-aktiviti koperasi tertakhluk pada peraturan yang dibentuk khusus untuk koperasi sahaja iaitu Akta Koperasi 1993 (Pindaan 2007)	1
			F4	Modal perniagaan disumbangkan oleh anggota	1
			H4	Modal permulaan koperasi diperoleh daripada yuran keahlian dan sumbangan daripada anggota koperasi	1
			F5	Setiap anggota mempunyai hak dalam membuat keputusan	1
			H5	Setiap anggota mempunyai hak dalam membuat keputusan berkaitan koperasi termasuk dalam urusan perniagaan yang dijalankan oleh koperasi	1
			F6	Liabiliti terhad	1
			H6	Setiap anggota koperasi menanggung liabiliti yang terhad kepada sumbangan modal/yuran sahaja	1
					<b>[Mak 7m]</b>
	(b)			Jenis kemahiran kebolehkeraan yang perlu dimiliki oleh pekerja	
			F1	Kemahiran berkomunikasi	1
			H1	Berkeupayaan untuk menyampaikan maklumat dengan berkesan	1
			F2	Kerja berpasukan	1
			H2	Berkeupayaan untuk berkerjasama dan menyumbangkan tenaga untuk mencapai matlamat bersama	1
			F3	Penyelesaian masalah	1
			H3	Sentiasa kreatif dan inovatif untuk mengatasi sesuatu masalah	1
			F4	Inisiatif keusahawanan	1
			H4	Mempunyai ciri-ciri usahawan seperti tidak mudah putus asa/berkeupayaan meneroka perkara baru	1
			F5	Perancangan dan pengurusan diri	1
			H5	Berupaya menguruskan masa dengan sistematik	1
			F6	Penggunaan teknologi terkini	1
			H6	Mempunyai kemahiran dan keupayaan menggunakan teknologi baru dari semasa ke semasa	1
			F7	Keupayaan pembelajaran	1
			H7	Berupaya dan minat untuk mempelajari sesuatu yang baru bagi tujuan meningkat pengetahuan dan kemahiran diri	1
				<b>3F + 3H</b>	<b>[Mak 8 m]</b>

8	(a)			Peranan bahagian Fungsi Pemasaran, Jualan dan ICT	
				Bahagian Fungsian Pemasaran	
			H1	Mengemaskini dan mempromosikan barang dan perkhidmatan	1
			H2	Menghasilkan dan mengedarkan bahan publisiti seperti katalog	1
			H3	Mendapatkan dan mengemaskini profil pelanggan sedia ada/membuat sasaran pasaran	1
			H4	Mempromosi barang dan perkhidmatan melalui pelbagai cara pengiklanan	1
			H5	Menjalankan penyeliaan pasaran untuk mendapatkan maklum balas pasaran atau produk yang berpotensi untuk di pasaran	1
				Bahagian Fungsian Jualan	
			H6	Menjawab pertanyaan pelanggan berkaitan barang yang dijual	1
			H7	Membuat jualan secara bersemuka atau secara dalam talian	1
			H8	Menyediakan sebut harga atau jangkaan harga barang yang dikehendaki oleh pengguna	
			H9	Melakukan rundingan dengan pengguna berkaitan dengan diskaun dan terma jual beli	1
			H10	Memberi nasihat teknikal kepada pengguna	1
			H11	Merancang dan mengurus masa yang bersesuaian untuk membuat promosi jualan	1
			H12	Menyemak dan mengemaskini rekod pengguna	1
				Bahagian Fungsian ICT	1
			H13	Bertanggungjawab terhadap keselamatan sistem	1
			H14	Memastikan hanya pengguna yang dibenarkan sahaja boleh mengakses sistem	
			H15	Memastikan adanya sistem simpanan yang penuh untuk menyimpan semula data kritikal dalam keadaan kecemasan	1
			H16	Membantu dan menolong pekerja menyelesaikan masalah berkaitan dengan penggunaan perisian baharu	1
			H17	Mengesyorkan sistem atau perisian terkini mengikut perkembangan teknologi dan keperluan perniagaan	1
			H18	Membantu pengguna yang berhadapan dengan masalah komputer	
					<b>[Mak 8m]</b>

8	(b)			Faktor Penentu Sistem Penggajian	
			F1	Kemampuan Organisasi	1
			H1a	Organisasi mempunyai kedudukan kewangan yang kukuh	1
			H1b	Memberi lebih banyak ganjaran kepada pekerja	1
			F2	Bentuk /Jenis Tugas	1
			H2	Pekerja yang menjalankan tanggungjawab besar akan diberi ganjaran yang lebih tinggi	1
			F3	Undang-undang / peraturan kerajaan	1
			H3	Kerajaan menentukan kadar ganjaran minimum yang perlu diberikan oleh sesebuah organisasi	1
			F4	Ganjaran yang dibayar oleh pesaing	1
			H4a	Bagi mengelakkan pekerja daripada berhenti/bertukar kerja	1
			H4b	Skim ganjaran yang menarik akan memotivasikan dan mengekalkan pekerja untuk berkhidmat dengan syarikat	1
			F5	Permintaan dan penawaran buruh	1
			H5	Permintaan dan penawaran buruh akan menentukan kadar upah dipasaran	1
			F6	Faktor Lokasi	1
			H6	Kedudukan geografi kawasan dan risiko lokasi serta kemudahan infrastruktur yang sedia ada mempengaruhi sistem penggajian	1
					<b>[Mak 7m]</b>

9	(a)		Jenis pembiayaan yang sesuai	
		F1	Pajakan	1
		H1	Pn Aina boleh menggunakan mesin pengadun /pembakar dengan cara menyewa dari syarikat pajakan	1
		H2	Syarikat pajakan mempunyai hakmilik terhadap aset	1
		H3	Pn Aina sebagai penyewa	1
		H4	Pn Aina hanya perlu membayar sewa untuk tempoh 2 tahun	1
		H5	Pn Aina tidak perlu membeli mesin berkenaan dan dapat menjimatkan modal	1
		H6	Pn Aina tidak perlu risau aset menjadi usang	1
		H7	Pn Aina boleh menjana pendapatan dengan modal yang kecil	1
		H8	Belanja sewa pajakan boleh ditolak daripada cukai pendapatan	1
		H9	Pn. Aina tidak perlu menanggung kos penyelenggaraan dan baik pulih.	1
				<b>[Mak 6m]</b>
	(b)		Tiga pihak yang memerlukan rancangan perniagaan ialah	
		F1	Usahawan	1
		H1a	Sebagai panduan menguruskan projek	1
		H1b	Menjangka risiko dan masalah yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan produk minuman kesihatan	1
		F2	Pembekal	1
		H2a	Menilai kemantapan perancangan perniagaan	1
		H2b	Bagi tujuan memberi kredit kepada usahawan	1
		F3	Bank	1
		H3a	Membuat justifikasi ke atas permohonan pembiayaan oleh usahawan	1
		H3b	Untuk meluluskan pinjaman yang di pohon	1
		F4	Pelabur	1
		H4a	Perlu diyakinkan agar mereka berminat untuk berkongsi keuntungan dengan membuat pelaburan	1
		H4b	Menilai samada pelaburan itu mempunyai pulangan atau tidak	1
			<b>Mana –mana 3F dan 6H</b>	<b>[Mak 9m]</b>

10.	(a)			Jelaskan prosedur mengurus sumber fizikal perniagaan yang perlu dijalankan oleh Syarikat PRM Food & Marketing Sdn Bhd (PRM)?	
			F1 H1a H1b H2a H2b  F2 H2  F3 H3  <b>Mana-mana 2F + 2H</b>	Perlindungan insurans/keselamatan Insurans kebakaran Melindungi kilang/bangunan/mesin/stok dari risiko kebakaran Insurans kecurian Melindungi perniagaan daripada risiko kerugian akibat kecurian  Penyelenggaraan terancang Selenggara secara berkala/berjadual  Baik pulih segera Tindakan penyelesaian segera jika berlaku kerosakan	1 1 1 1 1  1 1  1 1  <b>Mak 4m</b>
	(b)			Mengapakah En. Ramli Muda memilih jenis pemilikan di atas?	
			F1 H1 F2 H2 F3 H3  <b>Mana-mana 2F + 2H</b>	Modal lebih besar Melalui terbitan syer Liabiliti terhad Kerugian setakat modal yang dilaburkan sahaja Hal ehwal syarikat dirahsiakan Laporan kewangan tidak perlu diumumkan kepada orang ramai	1 1 1 1 1 1  <b>Mak 4m</b>
	(c)	(i)		Terangkan sumber pembiayaan yang diperolehi oleh Encik Ramli.	
			F H1a H1b	Sumber pembiayaan luaran Bantuan modal Daripada Yayasan Pembangunan Usahawan	1 1 1  <b>Mak 2m</b>
		(ii)		Huraikan kelebihan sumber pembiayaan di (a)(i) di atas.	
			H1 H2 H3 H4	Tidak memerlukan cagaran Jumlah pinjaman boleh disesuaikan mengikut keperluan Tiada faedah/faedah minimum Kurang dokumentasi	1 1 1 1  <b>Mak 3m</b>

	(d)			Jelaskan kepentingan keuntungan kepada perniagaan.	
			H1	Mengukur tahap prestasi	1
			H2	Menentukan hala tuju perniagaan	1
			H3	Mengembangkan/memastikan kelangsungan perniagaan	1
			H4	Melambangkan imej perniagaan	1
			H5	Menjalankan penyelidikan dan pembangunan	1
			H6	Menyumbangkan untung/untuk tanggungjawab sosial	1
			H7	Contoh tanggungjawab sosial	1
					<b>Mak 5m</b>
	(e)			Peratus margin untung bersih	
				$= \frac{\text{Untung bersih}}{\text{Jualan bersih}} \times 100$	1
				$= \frac{28 \text{ Juta}}{53 \text{ Juta}} \times 100$	1
				= 52.8 %	1
				Bagi setiap RM 1 jualan bersih, untung bersih yang diperolehi ialah 52.8 sen.	1
					<b>Mak 3m</b>

### SKEMA PEMARKAHAN TAMAT