BIL	JAWAPAN	MARKAH
1 (a)	**(i) Jenis organisasi A – Organisasi bermotifkan untung (OBU)** **Jenis organisasi B – Organisasi bukan bermotifkan keuntungan (OBBU)** **(ii) Tujuan Perniagaan A** - Untuk mendapatkan keuntungan yang maksimum **Tujuan Perniagaan B** - Menyediakan barang dan perkhidmatan bagi membantu golongan kurang berkemampuan/ miskin	1 1 1 1 MAX 4
1 (b)	**Cara organisasi perniagaan A dan organisasi perniagaan B menjalankan aktivitinya:** **Perniagaan A** - Dengan membeli barang pada harga yang lebih murah - Menjual semula dengan harga yang lebih mahal. - Dengan itu mengambil satu margin untung kerana perkhidmatan yang diberikan/ pertambahan nilai. **Perniagaan B** Kaedahnya ialah seperti berikut: - Menjual barang secara percuma - Menjual barang pada harga bawah kos - Menjual barang pada harga kos	1 1 1 1 1 1 Max 6
2 (a)	**Inflasi** - Satu fenomena kenaikan harga barang dan perkhidmatan secara berterusan **Deflasi** - Satu fenomena kejatuhan harga barang dan perkhidmatan secara berterusan	1 1 MAX 2
2 (b)	**(i) Dua faktor yang menyebabkan berlakunya masalah inflasi:** - Bekalan barang tidak mencukupi - Pertambahan Permintaan pengguna - Peningkatan kos pengeluaran - Lambakan wang di pasaran	1 1 1 1 MAX 2

2 (b)	**(ii) Langkah-langkah yang boleh diambil oleh kerajaan untuk mengatasi masalah inflasi:**
	- Meningkatkan kadar faedah
	  ○ Menggalakkan penduduk menyimpan wang
	  ○ Permintaan terhadap barang/perkhidmatan berkurangan
	- Dasar kerajaan
	  ○ Tindakan kerajaan melalui dasar-dasar membantu penduduk mendapatkan barang/perkhidmatan pada harga berpatutan
	  ○ Dasar membeli barang2 buatan tempatan
	  ○ Dasar pemberian subsidi
	- Mengawal permintaan pada tahap yang munasabah
	  ○ Mencari produk alternative
	- Mengawal kenaikan kos sara hidup
		1
		1
		1
		1
		1
		1
		1
		1
		1
		1
		MAX 6

3 (a)	**Dua sebab Syarikat PastiJaya Sdn Bhd tidak mencapai objektif yang ditetapkan:** 1. Objektif tidak spesifik. 2. Objektif tiada tempoh masa yang ditetapkan	1 1 MAX 2
3 (b)	**Kesan kegagalan mencapai objektif:** 1. Jualan merosot 2. Tidak mampu membayar kos perniagaan 3. Gagal dalam persaingan 4. Imej perniagaan terjejas 5. Tidak mampu mengembangkan perniagaan	 1 1 1 1 1 MAX 4
3 (C)	**Tindakan yang wajar diambil oleh pihak pengurusan Syarikat PastiJaya Sdn Bhd untuk menangani kegagalan tersebut ialah:** 1. Membuat perubahan pada visi, misi dan objektif perniagaan 2. (Menyemak semula matlamat perniagaan) 3. Membuat strategi pemasaran yang lebih berkesan seperti iklan, risalah dan jualan atas talian 4. Mengambil pekerja yang berpengalaman dan berkemahiran tinggi dalam bidang berkaitan 5. Menggunakan teknologi terkini 6. Mengurangkan kos 7. Mengurangkan jumlah atau kadar pembayaran dividen kpd pemegang saham. 8. Menggunakan kaedah atau teknologi baharu dalam pengeluaran 9. Mempelbagaikan barang atau perkhidmatan yang ditawarkan (Mana-mana jawapan sesuai diterima)	 1 1 1 1 1 1 1 1 1 MAX 4
4 (a)	**Lima kepentingan pengurusan sumber manusia:** - Memastikan sumber manusia sentiasa mencukupi - Menyediakan latihan yang mencukupi dan terkini - Menjaga kebajikan pekerja - Memastikan tahap motivasi pekerja sentiasa tinggi - Mengagihkan sumber manusia sentiasa berkesan - Sentiasa memantau prestasi sumber manusia	 1 1 1 1 1 1 MAX 3
4 (b)	**Tiga sumber teknologi yang terdapat dalam sesebuah perniagaan:** - Harta intelek - Lessen perisian - Kemahiran dan pengalaman	 1 1 1 MAX 3
4 (c)	**Sebab –sebab sesebuah perniagaan perlu mengurus sumber teknologi:** - Memastikan sesebuah perniagaan mempunyai hak untuk memiliki sesuatu harta intelek spt reka bentuk - Membolehkan sesebuah perniagaan menggunakan sesuatu harta intelek dengan bebas. - Mengelakkan sebarang penyalahgunaan harta intelek oleh pihak yang tidak bertanggungjawab. - Memastikan harta intelek dapat diurus dengan baik dan berkesan mengikut perundangan yang sedia ada.	 1 1 1 1 MAX 2
4 (d)	**X** – Enkod **Y** - Dekod	1 1 Max 2

5 (a)	Sumber pembiayaan dalaman– duit simpanan pemilik	1 Max 1
5 (b)	1. Tidak perlu membayar faedah 2. Tiada permohonan 3. Cepat dan ringkas 4. Tidak terikat dengan mana-mana pihak luar	1 1 1 1 MAX 3
5 (c)	Mereka terpaksa menggunakan cara pembiayaan tersebut (simpanan peribadi) kerana: 1. Perniagaan mereka baharu dan masih tidak dikenali 2. Bank atau institusi kewangan mungkin tidak akan meluluskan pinjaman mereka 3. Modal yang diperlukan tidak banyak dan masih mampu untuk dibiayai sendiri 4. Tiada pengalaman dalam perniagaan 5. Tiada apa-apa cagaran untuk mendapatkan modal dari institusi kewangan (Mana-mana jawapan yang sesuai diterima)	1 1 1 1 1 MAX 3
5 (d)	Tiga sumber pembiayaan lain ialah: ✓ Sewa beli ✓ Pajakan ✓ Syer ✓ Overdraf ✓ Ar-Rahnu ✓ Pemfaktoran ✓ Agensi kerajaan (MARA, TEKUN, CGC, AGRO BANK, MOSTI)	1 1 1 1 1 1 1 MAX 3
6 (a)	1. Berani mengambil risiko ○ mempunyai keyakinan untuk menghadapi keadaan ketidakpastian membuat keputusan dan mengambil tindakan untuk memajukan perniagaannya 2. Kreatif dan inovatif ○ Mencipta sesuatu yang baharu bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna yang berbeza 3. Tabah ○ Tidak berputus asa menghadapi cabaran 4. Yakin diri dan optimistik ○ Sentiasa mempunyai pandangan terbuka terhadap kegagalan. Sentiasa berfikir mencari jalan penyelesaian 5. Berinisiatif &bertanggungjawab ○ Melakukan sesuatu secara proaktif, sentiasa mencari idea baru 6. Bijak mengambil peluang ○ Pandai merebut peluang (Mana-mana jawapan sesuai diterima. Buku teks m/s 135-139)	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 MAX 8
6 (b)	Cara pengurus dapat meningkatkan tahap motivasi pekerja: i. Memberi ganjaran kepada pekerja yang menunjukkan prestasi yang baik ii. Menghantar pekerja menghadiri kursus/ latihan/ seminar/ bengkel iii. Mewujudkan semangat bersepasukan iv. Membentuk persekitaran kerja yg positif & harmoni (mana-mana jawapan yang sesuai diterima)	1 1 1 1 MAX 2

7 (a)	Pada pendapat saya cara Puan Fatty mengendalikan perniagaanya adalah bijak kerana: i. Tidak memerlukan premis kedai ○ Menjimatkan kos operasi spt sewa kedai ii. Perniagaan dijalankan secara atas talian ○ Cepat berhubung dengan pelanggan ○ Dapat meluaskan pasaran iii. Menyediakan perkhdimatan terus kepada pelanggan ○ Dapat bersuamuka dengan pelanggan ○ Menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan iv. Memanfaatkan perkembangan sains dan teknologi/ peralatan ICT ○ Membolehkan kegiatan promosi dibuat dengan mudah dan murah ○ Menjimatkan kos promosi	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 Max 8
7 (b)	Puan Fatty menolak tawaran cik Skinny atas sebab berikut: i. Kemungkinan akan berlaku perselisihfaham ○ Kerana perbezaan pendapat/ ideology ○ Boleh menyebabkan perniagaan dibubarkan ii. Keuntungan perniagaan terpaksa dibahagikan antara rakan kongsi iii. Pn. Fatty tidak dapat mengurus perniagaan secara bebas ○ Terpaksa berbincang dengan cik Skinny untuk membuat segala perubahan iv. Proses membuat keputusan mengambil masa yang lebih lama Jawapan berikut juga boleh diterima: Puan Fatyha menolak tawaran Puan Murni kerana kelebihan perniagaan milikan tunggal ialah : 1.mudah diuruskan tanpa campur tangan pihak lain 2.keuntungan yang diperolehi dinikmati sendiri 3.mudah untuk menukar strategi dan dasar perniagaan 4.dapat mengelakkan konflik dalam organisasi 5.mudah untuk membuat keputusan berkaitan perniagaan.	1 1 1 1 1 1 1 MaX 7
8 (a)	Perniagaan Kedai D'BOOK Enterprise yang menunjukkan prestasi yang lebih baik dengan menggunakan analisis nisbah asas Alasan: 1. % pulangan atas modal lebih tinggi, 30% vs 25% 2. Nisbah semasa lebih tinggi, 2:1 vs 1.25:1 3. Pusing ganti stok lebih tinggi, 4 vs 3.33 kali	1 1 1 1 1 1 1

		MAX 7
8 (b)	Penambahbaikan dapat dilakukan terhadap operasi perniagaan yang berprestasi rendah ialah: (i) Syarikat Sinar Book Store Sendirian Berhad dapat membaiki pulangan atas modal dengan **mengurangkan perbelanjaan** supaya dapat **meningkatkan untung bersih** syarikat. Peningkatan untung bersih akan meningkatkan % pulangan atas modal. **(ii)** Nisbah semasa Syarikat Sinar Book Store Sendirian Berhad ialah 1.25 :1 bermakna bagi setiap RM1 liabiliti semasa, syarikat mempunyai asset semasa sebanyak RM1.25 untuk menjelaskannya. Namun, masih boleh diperbaiki dengan cara **mengelakkan pembelian asset tetap menggunakan dana jangka masa pendek.** (iii) Kadar Pusing ganti stok Syarikat Sinar Book Store Sendirian Berhad ialah 3.33 kali. Ini bererti penjualan stok syarikat agak perlahan. Perniagaan terpaksa menanggung kos pemegangan kos penyimpanan dan kos keusangan stok yang tinggi. Oleh sebab itu, **syarikat mesti berusaha mengingkatkan jualan** seperti **membuat promosi**. Pelbagai jenis promosi boleh digunakan untuk **melariskan jualan**. Antaranya ialah: ○ **Promosi jualan** ○ Jualan penghabisan stok/ Jualan hujung bulan ○ Menawarkan Insentif kepada jurujual utk meningkatkan jualan ○ **Jualan langsung** ○ **Pengiklanan** ○ **Publisiti**	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 MAX 8
9 (a)	Cara sesebuah rancangan perniagaan boleh membantu Encik Hamzah semasa menjalankan pernaigaan ialah: i. Menjadi garis panduan untuk mencapai matlamat perniagaan ii. Menerangkan proses utk merealisasikan idea perniagaan iii. Memastikan penggunaan sumber perniagaan secara optimal iv. Menerangkan proses mengeluarkan produk v. Menerangkan strategi memasarkan produk	1 1 1 1 1 MAX 5
9 (b)	Empat maklumat yang perlu ada dalam rancangan pentadbiran bagi sesebuah rancangan perniagaan: i. Carta organisasi ii. Spesifikasi tugas mengikut jawatan iii. Jadual imbuhan atau gaji pekerja serta insentif iv. Senarai keperluan pejabat	1 1 1 1 MAX 4
9 (c)	Dua pihak berkepentingan yang dimaksudkan oleh Encik Zahil: i. Pihak pembiaya ○ Menyakinkan pihak pembiaya/pelabur ○ Membantu institusi kewangan menjustifikasikan permohonan usahawan bagi pebiayaan projek ii. Pihak pembekal	1 1 1 1 1

	○ Menyakinkan pihak pembekal terhadap kemantapan perancangan perniagaan untuk memperoleh bekalan bahan mentah secara kredit iii. Usahawan ○ Dijadikan sebagai garis panduan dalam menguruskan perniagaan iv. Pekerja ○ Mengetahui tanggungjawab dan tugas masing-masing v. Pelabur ○ Membantu bakal pelabur memahami/menilai daya maju dan prestasi sesebuah perniagaan	1 1 1 1 1 1 Max 6
10	(a) (i) Maksud objektif perniagaan ialah ***matlamat atau sasaran yang ingin dicapai*** oleh sebuah organisasi. Objektif merupakan ***pembentukan matlamat perniagaan secara khusus s***elari dengan visi dan misi perniagaan. (ii) Dua kepentingan objektif kepada *Regina Inn* : ✓ Mengenal pasti sasaran yang ingin dicapai ✓ Membantu *Regina Inn* membuat perancangan perniagaan ✓ Membimbing *Regina Inn* membuat keputusan demi menetapkan strategi perniagaan ✓ Memudahkan *Regina Inn* menilai dan mengawal prestasi perniagaan (b) Dua ciri SMART dalam objektif *Regina Inn*: ✓ Specific ○ Contoh: Ingin mencapai titik pulang modal dalam empat bulan beroperasi ✓ Measureable (Boleh diukur) ○ Contoh: Memperoleh keuntungan sebanyak rm100,000. ✓ Time frame (Jangka masa) ○ Contoh: Telah menetapkan empat bulan untuk balik modal. (c) (i) Jumlah kos tetap tahunan bagi pengendalian Regina Inn: = RM (50,000 + 18,000 + 54,000 + 32,000 + 12,000) = **RM 166,000** (ii) Jumlah kos berubah untuk satu bilik bagi *Regina Inn*: = RM (13.00 + 4.00 + 8.50 + 12.00) = **RM 37.50** (iii) Bilangan bilik yang perlu disewa utk mencapai TPM: = <u>RM 166,000</u> RM (120 – 37.50) = **2012 bilik**	1 1 Max 2 1 1 1 1 MAX 2 1 1 1 1 1 1 Max 4 1 1 Max 2 1 1 Max 2 1 1

	Hasil sewa yang perlu dperolehi untuk mencapai titik pulang modal (TPM) = 2012 X RM120 = RM 241,440 (d) Dua kegunaan titik pulang modal: ✓ Meramal kuantiti output yang perlu dijual utk diperolehi keuntungan yang munasabah ✓ Menilai kesan perubahan harga jualan ke atas keuntungan ✓ Menilai kesan perubahan kos ke atas jualan dan keuntungan	1 Max 3 1 1 1 Max 3 1 1 1 Max 2