|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No Soalan | Jawapan | Markah |
| 1 (a) | |  |  | | --- | --- | | **Gambar A** | **Gambar B** | | OBBU (1M) | OBU (1M) | | Tertumpu kepada aktiviti memberi perkhidmatan kepada masyarakat (1M) | Mengeluarkan barang dan perkhidmatan (1M) | | Memberi kepuasan dan menjaga kebajikan ahli (1M) | Memaksimumkan keuntungan (1M) | | Sumber pembiayaan daripada kerajaan , sumbangan dan yuran keahlian. (1M) | Sumber modal daripada permilik , pinjaman dan keuntungan perniagaan (1M) |   **Maks** | **[ 4 markah]** |
| 1 (b) | F1 - jualan pada harga kos  F2 – Secara percuma  F3 – Jualan pada harga dibawah kos | 1  1  1  **[ 3 markah]** |
| 1 (c) | Maksud Perniagaan Liabilti Terhad (PLT) ialah:  H1 - Satu bentuk perniagaan alternatif yang menggabungkan ciri-ciri perkongsian syarikat sendirian berhad  H2- Diperkenalkan oleh Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) pada tahun 2013  H3- Dibawah Akta Perkongsian Liabiliti Terhad 2012  H4- Mempunyai entiti berasingan  H5- Liabiliti terhad Mempunyai tanggungan terhad setakat modal yang dilaburkan sahaja.  H6- Hayat berterusan-setiap perubahan yang berlaku dalam pekongsi  H7- PLT tidak akan menjejaskan kewujudan  **Maks** | 1  1  1  1  1  1  1  **[ 3 markah]** |
| 2 (a) | H1 - Saiz perniagaan kecil  H1a - mengaji seramai 15 orang pekerja dan hasil jualan tahunan sebanyak RM750 000.  H2 – Sektor kedua/sekunder  H2a – Perkilangan/ kilang keropok  **Maks** | 1  1  1  1  **[ 4 markah]** |
| 2 (b) | F1- Kos overhead rendah  F2- Fleksibel  F3- Kos upah lebih rendah  F4- menyelesaikan masalah pelanggan dengan cepat kerana kurang birokrasi.  **Maks** | 1  1  1  1  **[ 2 markah]** |
| 2 (c) i) | ***Gaya pengurusan Laissez-faire***  H1- majikan terlalu memberi ruang atau kebebasan kepada pekerja.  H2 – wujud masalah tingkahlaku pekerja yang sukar dikawal  H3 - Organisasi gagal mencapai matlamat ditetapkan  **Maks** | 1  1  1  **[ 2 markah]** |
| 2 (c) ii) | ***Gaya pengurusan autokratik***  H1- majikan tegas dalam mencapai matlamat organisasi.  H2- boleh menimbulkan ketidakpuasan hati pekerja.  **Maks** | 1  1  **[ 2 markah]** |
| 3 (a) | F1 Spesifik / *Specific*  H1a Dinyatakan secara khusus / jelas  H2a Menghasilkan perabot berkualiti tinggi dengan reka  bentuk terkini  F2 Boleh diukur / *Measurable*  H2a boleh diukur secara kualitatif / kuantitatif  H2b Menjual 150 set bilik tidur / 200 set ruang tamu / dalam  sebulan untuk pasaran tempatan  F3 Boleh dicapai / *Attainable*  H3a Mempunyai sumber yang mencukupi  H3b Dijangka meningkat 20% menjelang musim perayaan  F4 Munasabah / *Realistic*  H4a Peluang yang tidak mustahil untuk dicapai  H4b Memastikan jumlah jualan meningkat sebanyak 5% setiap  bulan  F5 Jangka masa / *Time frame*  H5a Satu tempoh masa untuk dicapai  H5b Menjual 150 set bilik tidur / 200 set ruang tamu / dalam  sebulan untuk pasaran tempatan / Memastikan jumlah  jualan meningkat sebanyak 5% setiap bulan  **[mana-mana 3F + 3H] Maks** | 1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  **[6 markah]** |
| 3 (b) | F1 – X : Enkod  H1- pengolahan terhadap sesuatu idea sedia ada  H2 – Bentuk tulisan, gambar dan pertuturan agar difahami penerima  F2- Y: Dekod  H3- Satu proses pihak penerima menterjemahkan mesej yang dihantar oleh penghantar.  H4- Pemerima menterjemahkan mesej mengikut kefahaman  **Maks** | 1  1  1  1  1  1  **[4 markah]** |
| 4 a | F1 - Kemahiran / kebolehan yang dimiliki oleh seseorang pekerja  F2- Supaya dapat melaksanakan tugas dengan cekap/ berkesan  F3- Membolehkan bakal majikan menawarkan pekerjaan kepada mereka  F4 - cth - kemahiran komunikasi / kerja berpasukan / penyelesaian masalah / inisiatif dan keusahawanan / perancangan dan pengurusan diri / pembangunan teknologi terkini / keupayaan pembelajaran/Kelayakan yang bersesuaian/ berpengalaman.  **Maks** | 1  1  1  1    **[2 markah]** |
| 4 (b i) | F1 Perlindungan insurans / keselamatan  H1a Mendapatkan insurans kebakaran / kecurian / liabiliti am / contoh insurans  H1b Untuk melindungi perniagaan dari risiko  H1c perlindungan wang / penghantaran stok tertangguh  /jaminan kesetiaan pekerja  H1d Bangunan/ kilang dilengkapi dengan alat pemadam api /  kamera litar tertutup / alat penggera / laluan kecemasan  F2 Penyelenggaraan / baik pulih terancang  H2a Mesin / peralatan perlu diselenggara secara berkala / perlu ada jadual pemeriksaan  H2b Mesin yang rosak perlu dibaiki  H2c Supaya dapat berfungsi dengan baik / tidak menjejaskan perniagaan  H2d Stok / bahan mentah untuk kicap / produk siap / kicap perlu diperiksa  H2e Supaya mencukupi / kualiti sentiasa baik/ kerosakan diselesaikan segera  F3 mendaftar Paten  H3a mendapatkan Hak eksklusif ke atas reka cipta / produk  H3b kerana menghasilkan sesuatu yang baru/Belum dizahirkan  mana-mana syarikat  H3c Hak cipta akan dilindungi undang-undang/ membolehkan  perlindungan harta intelek  H3d melalui Perbadanan Harta Intelek Malaysia (MyIPO)/  Hanya perlindungan di Malaysia sahaja **[Mana-mana 2F + 4H] Maks** | 1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  **[6 markah]** |
| (b ii) | H1 – mengekal / memulihkan mesin/ mesin akan selamat /  berfungsi dengan baik/ kurang kerosakan/ jimat kos pembaikan/ kurang ganti asset tetap/ jangka hayat mesin lebih panjang  H2 - memastikan kelancaran produktiviti/ menjamin  pengeluaran berterusan/keuntungan perniagaan  H3 - memastikan kualiti produk berada dalam keadaan yang  baik/ Produk / kicap yang dihasilkan berkualiti / tiada masalah  H4 - Bahan mentah dapat digunakan dengan terancang/ tanpa  pembaziran/ elak kerosakan  H5 – Logo/ jenama syarikat pada produk siap tidak ditiru oleh  syarikat lain  H6 - tindakan undang-undang boleh diambil ke atas jenama/  logo ciplak/ ada hak ekslusif  **Maks** | 1  1  1  1  1  1  **[2 markah]** |
| 5 (a) | Jenis sumber pembiayaan yang dipilih ialah:  F Sumber pembiayan dalaman  H1 Simpanan peribadi / wang simpanan peribadi  H2 Modal daripada keuntungan / rizab  H3 Yang diperoleh daripada hasil pelaburan  H4 Mudah dan cepat tidak melibatkan pihak lain  H5 Tidak perlu jaminan / cagaran  **Maks** | 1  1  1  1  1  1  **[ 4 markah ]** |
| 5 (b) | Kekuatan sumber pembiayaan dalaman ialah:  H1 Cepat dan ringkas H2Tidak melibatkan kos  H3 Seperti faedah atas pinjaman  **Maks** | 1  1  1  **[ 3 markah ]** |
| 5 (c) | Kelebihan overdraf dalam membantu peniaga meluaskan perniagaan  ialah:  H1 Merupakan kemudahan kredit yang disediakan oleh bank  perdagangan  H2 Disediakan untuk pemegang akaun semasa  H3 Boleh mengeluarkan wang melebihi jumlah wang dalam  akaun semasa setakat had yang ditetapkan.  H4 Faedah dikenakan ke atas jumlah overdraf yang digunakan  mengikut kadar harian  **Maks s** | 1  1  1  1  **[ 3 markah ]** |
| 6 a) | Kekuatan diri usahawan ialah:  F1 Kemahiran pembangunan karekter diri  H1 Membentuk keupayaan ini melalui pengalaman dan cabaran  perniagaan  F2 Fokus tenaga dan tumpuan  H2 Menumpukan seluruh tumpuan ke atas satu perkara sahaja  sehingga berjaya  F3 Perhubungan yang baik dengan pasangan  H3 Berkomunikasi dengan jelas dan berkesan supaya  pengurusan perniagaan dijalankan dengan sistematik  F4 Keupayaan membina jenama  H4 Memberi keyakinan kepada pengguna melalui kualiti barang  / perkhidmatan  F5 Menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu  H5 Fokus menyelesaikan masalah yang kecil yang dapat  Memberi keuntungan terlebih dahulu  **[Mana-mana 2F + 2H] Maks** | 1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  **[4 markah ]** |
| 6 (b) | Keberuntungan perniagaan ialah:  H1 Mendapat sumber manusia yang mempunyai kepakaran dan  Berpengalaman  H2 Meluaskan pasaran  H3 Memantapkan imej perniagaan  H4 Melaksanakan tanggungjawab social  H5 Penggunaan peralatan dan teknologi terkini  **Maks** | 1  1  1  1  1  **[2 markah ]** |
| 6 (c) | |  |  | | --- | --- | | H1 Syarikat Persendirian | H2 Syarikat Awam | | H1a Menggunakan  perkataan Sendirian Berhad / Sdn Bhd di hujung nama syarikat | H1b Menggunakan  perkataan Berhad / Bhd di hujung nama syarikat | | H2a Bilangan pemegang sekurang-kurangnya seorang dan tidak melebihi 50 orang | H2b Bilangan pemegang sekurang-kurangnya seorang dan tiada had maksimum | | H3a Bilangan pengarah syarikat sekurang- kurangnya seorang | H3c Bilangan pengarah syarikat sekurang- kurangnya dua orang |   . **Maks** | 1 + 1  1 + 1  1 + 1  1 + 1  **[ 4 markah]** |
| 7 (a) | F1 Harga (price)  H1 Menawarkan harga yang berpatutan/pelanggan mampu  memiliki/bersesuai dengan kualiti/kualiti  F2 Produk (product)  H2 Minyak wangi yeng memenuhi cita rasa /kehendak  pengguna.  F3 Promosi (promotion)  H3 menggunakan kaedah promosi yang berkesan/menggunakan  laman sosial/pamphlet/memberi potongan harga/untuk  mempengaruhi/memujuk pengguna.  F4 Agihan (place)  H4 memilih saluran agihan yang sesuai untuk minyak wangi  sampai kepada pengguna/mudah diperoleh/contoh saluran  agihan yang sesuai.  **[Mana-mana 4F + 4H] Maks** | 1  1  1  1  1  1  1  1  **[ 8 markah]** |
| 7 (b) | Dokumen bertulis yang menerangkan maklumat perniagaan /projek yang hendak dijalankan/secara menyeluruh/terperinci  **Maks** | 1  **[ 1 markah]** |
| 7 (c) i) | Objektif projek  H1a sasaran jualan/anggaran jualan perniagaan dalam tempoh  masa tertentu.  H1b sasaran untung/anggaran keuntungan/pulangan yang bakal  diterima  H1c sasaran pelanggan/kumpulan sasaran yang dikenalpasti  akan menggunakan produk.  **Maks** | 1  1  1  **[ 3 markah]** |
| 7 (c) ii) | Rancangan Pentadbiran  H2a menyediakan carta organisasi perniagaan  H2b menyediakan spesifikasi tugas/mengikut jawatan  H2c menyediakan jadual imbuhan/gaji/insentif yang diberikan/  H2d menyediakan senarai keperluan pejabat.  **Maks** | 1  1  1  1  **[ 3 markah]** |
| 8 (a)(i) | Formula nisbah semasa = Aset semasa  Liabiliti semasa  Nisbah semasa Syarikat Noni Bhd  = RM1 600  RM2 000  = 0.8 : 1  Nisbah semasa Syarikat Nana Bhd  = RM2 000  RM1 500  = 1.33 : 1  **Maks** | 1  1  1  1  1  **[ 5 markah]** |
| 8 (a)(ii) | Memilih Syarikat Nana Bhd  Alasan :  H1 Nisbah semasa Syarikat Nana Bhd ialah 1.33 : 1 di mana  untuk setiap RM1 liabiliti semasa,syarikat mempunyai  sebanyak RM1 dan 33 sen aset semasa  H2 Hal ini bermakna Syarikat Nana Bhd mampu membayar  hutang-hutang jangka pendeknya dengan menggunakan aset  semasanya  **Maks** | 1  1  1  **[ 3 marka**h **]** |
| 8(b) | H1 Menjalankan promosi produk melalui internet  H2 Memperkenalkan produk ke seluruh dunia  H3 Melalui Facebook,instagram dan whatssapp  H4 Pasarkan produk lebih mudah  H5 Pembayaran dan penerimaan melalui atas talian  H6 Jimat masa dan tenaga  H7 Meningkatkan jualan dan keuntungan  H8 Pertumbuhan perniagaan dalam jangka panjang  **Maks** | 1  1  1  1  1  1  1  1  **[ 7 marka**h ] |
| 9 (a) | F1 Modal  H1 Merupakan sumber yang jelas/ sumber pembiayaan dalaman  / sumber pembiayaan luaran.  C1 Contoh: Pinjaman MARA/agensi lain  F2 Kemahiran  H2 Pengetahuan tentang penyajian nasi lemak / penggunaan  teknologi maklumat  C2 Contoh:Maria mengikuti kelas kulinari / mengambil kursus  sijil /  F3 Pemasaran  H3 Mengamalkan konsep 4P/ menjalankan promosi berkesan/  mencipta nasi lemak lazat/ berkualiti/ pembungkusan  menarik.  C3 Contoh: Melaksanakan aktiviti iklan di media / kaedah  penghantaran cepat  F4 Stok  H4 Bahan asas yang mencukupi/ mudah diperoleh/sedia ada  C4 Contoh: Bekalan beras/ramuan masakan  F5 Bantuan professional  H5 pihak yang mahir dalam pengendalian web  C5 Contoh: Menggunakan kepakaran MARA/TEKUN / menghubungi agensi pemasaran awam.  F6 Latihan  H6 Memperlengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan  C6 Contoh: Memperoleh ilmu berkaitan pengurusan / motivasi  **[Mana-mana 2F +2H + 2C] Maks** | 1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  **[ 6 marka**h ] |
| 9 (b) | **Akta**  H1 Akta Pendaftaran Perniagaan 1956  H2 Mewajibkan setiap perniagaan didaftarkan  H3 Melalui Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM)  H4 Pendaftaran dalam tempoh 30 hari dari Tarikh permulaan perniagaan.  H5 Mengisi boring PN42/ Borang A/ Borang carian nama.  H6 Menyediakan wang pembayaran RM30 atas nama sendiri  H7 Menyediakan wang pembayaran RM60 atas nama sendiri  H8 Mendapat permit / lesen daripada pihak berkuasa  H9 Mempamerkan borang D di premis perniagaan  H10 mendapatkan suntikan Typhoid  **Maks**  **Implikasi**  Ha Meyakinkan pengguna / peniaga Maria  Hb Menjaga kebersihan / tidak menjejaskan kesihatan / selamat  Hc Perniagaan sah  Hd Mengikut peraturan / tiada unsur penipuan  He Berpakaian kemas / memakai apron / menutup kepala / kasut  Hf Membayar cukai  Hg Imej perniagaan terjaga  Hh Menular nasi lemak di media sosial  **Maks** | 1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  **[ 5 marka**h ]  1  1  1  1  1  1  1  1  **[ 4 marka**h ] |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 10(a) | Skala Perniagaan Semalu Jaya ialah: | | 1  1  1  1  1  1  **[3 markah]** |
| H1  H1a H1b  H2  H2a H2b | Skala tempatan  Saiz pasaran kecil/kawasan tertentu sahaja Dipasarkan di darah Maran dan Temerloh  Skala zon  Pasaran di kawasan tertentu yang telah dikenal pasti Dipasarkan di negara ASEAN/Singapura dan Brunei  **Maks** |
| 10(b) | Permohonan Perniagaan Semalu Jaya gagal mendapatkan sumber  pembiayaan kerana: | | 1  1  1  1  1  1  1  1  **[3 markah]** |
| H1 H2 H3  H4 H5 H6  H7 H8 | Latar belakang pemohon/kurang pengalaman Prestasi jualan tidak memuaskan  Keupayaan membayar semula pinjaman diragui / potensi perniagaan diragui /berstatus PKS  Rancangan perniagaan tidak lengkap Tidak mahir menyediakan kertas kerja  Status / kedudukan kewangan diragui / kurang menyakinkan pihak bank  Tiada penjamin yang sesuai/sukar mencari penjamin Tiada/tidak menyediakan cagaran  **Maks** |
| 10(c) | Tujuan penyelenggaraan ialah: | | 1  1  1  1  1  1  1  **[4 markah]** |
| H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 | Memastikan sumber fizikal berfungsi dengan baik Mengurangkan kecacatan/kerosakan  Memanjangkan jangka hayat penggunaan sumber fizikal Memastikan sumber fizikal selamat digunakan Meningkatkan keupayaan sumber fizikal Meminimumkan kos operasi/perbelanjaan perniagaan Mewujudkan susana kerja yang kondusif dan produktif  **Maks** |
| 10(d) i) | H1  H2 | Titik Pulang Modal (TPM)  = 33 000 ÷ (RM6.50 – RM3.50)  = 11 000 unit  **Maks** | 1  1  **[2 markah ]** |
| 10(d) ii) | H1  H2  H3  H4  H5  H6 | Kesan kepada Perniagaan Semalu Jaya ialah:  Memperoleh keuntungan  Pengeluaran melebihi TPM 10 000 unit/11 000 unit  Tingkat kecekapan tinggi  Kos seunit pengeluaran rendah  Menikmati ekonomi bidangan/pengeluaran secara besar-  besaran  Produktiviti meningkat/pengeluaran meningkat  **Maks** | 1  1  1  **[3 markah ]** |
| 10(e) | F  H1  H2  H3  H4  H5  H6  H7  H8 | Saluran agihan yang sesuai ialah:  Pengeluar  Pemborong  Peruncit  Pengguna  Alasan:  Sos merupakan barang keperluan harian / makanan  Liputan pasaran lebih meluas / seluruh negara  Tugas mengagihkan dilakukan oleh pemborong  Menjimatkan kos penyimpanan barang / tidak perlukan gudang  Tidak perlu membuat aktiviti pecah pukal / dilakukan oleh pemborong  Melantik ejen/stokis untuk pasaran di Sabah dan Sarawak  Melantik ejen di negara pengimport untuk pasaran antarabangsa  Menggunakan agensi kerajaan/MATRADE untuk memasarkan produk ke luar negara  **Maks** | 1  1  1  1  1  1  1  1  1  **[5 markah ]** |