

JAWAPAN DAN ULASAN

PERNIAGAAN

Bab 1

TUJUAN PERNIAGAAN DAN PEMILIKAN PERNIAGAAN

Kertas 1

- 1 **B**
Ulasan: Organisasi bukan bermotifkan untung bermatlamat untuk meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan kemasyarakatan. Organisasi ini juga menyediakan ruang dan peluang untuk semua golongan melibatkan diri dalam aktiviti yang boleh membangunkan masyarakat kurang berkemampuan.
- 2 **B**
Ulasan: Organisasi bukan bermotifkan untung ialah organisasi yang memenuhi keperluan awam dalam pelbagai bidang termasuk pendidikan, keagamaan, sosial dan budaya. Oleh itu, Yayasan Chow Kit merupakan satu organisasi bukan bermotifkan untung yang membantu memenuhi keperluan kanak-kanak di Chow Kit serta sekitarnya dan Majlis Belia Selangor yang menjalankan aktiviti-aktiviti berkaitan pembangunan belia di Selangor.
- 3 **C**
Ulasan: Organisasi bukan bermotifkan untung (OBBU) ialah organisasi yang memenuhi keperluan awam dalam pelbagai bidang termasuk pendidikan, keagamaan, sosial dan budaya. OBBU bermatlamat meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan masyarakat termasuklah Majlis Belia Selangor. Majlis Belia Selangor ialah sebuah pertubuhan NGO yang mewakili golongan belia di Selangor bertujuan menggalakkan kemajuan belia yang seimbang di semua bidang ekonomi, sosial, mental, fizikal, akhlak dan politik.
- 4 **B**
Ulasan: Antara kelebihan perniagaan milikan tunggal ialah keputusan adalah hak pemilik iaitu bebas menguruskan perniagaan kerana pemiliknya hanya seorang sahaja.
- 5 **B**
Ulasan: Bentuk pemilikan tersebut ialah perkongsian. Perkongsian merupakan kerjasama antara dua atau lebih individu bagi menjalankan perniagaan. Ahli yang terlibat berkongsi ilmu pengetahuan, kepakaran, kemahiran, pengalaman serta beban tugas.
- 6 **D**
Ulasan: Pemilikan Q ialah koperasi. Terdapat tujuh prinsip koperasi iaitu keanggotaan secara sukarela, kawalan secara demokratik oleh anggota, prihatin terhadap komuniti, bekerjasama antara koperasi, pendidikan latihan dan maklumat, kebebasan autonomi dan penglibatan anggota dalam kegiatan ekonomi.
- 7 **B**
Ulasan: Maklumat perniagaan tersebut menerangkan berkaitan ciri-ciri perniagaan milikan tunggal. Oleh itu, contoh perniagaan yang sesuai ialah Tiga Dimensi Enterprise yang menunjukkan nama jenis milikan tunggal.
- 8 **B**
Ulasan: Perbezaan yang betul antara syarikat sendirian berhad dan syarikat awam berhad ialah berkaitan urusan niaga saham. Bagi syarikat sendirian berhad tidak boleh diniagakan saham di Bursa Malaysia kerana syarikat ini lebih kecil berbanding syarikat awam berhad serta pemegang saham juga hanya terdiri daripada ahli keluarga dan rakan rakan-rapat. Sebaliknya bagi syarikat awam berhad, saham boleh diurusniagakan di Bursa Malaysia disebabkan syarikat ini lebih besar kerana mengumpul modal melalui orang awam dengan cara menerbitkan saham.
- 9 **C**
Ulasan: Gambar 1 merupakan sejenis pemilikan sendirian berhad. Ciri-ciri pemilikan sendirian berhad termasuklah tertakluk kepada Akta Syarikat 1965 dan ahli menanggung liabiliti terhad iaitu jika syarikat mufلس, pemegang syer hanya rugi setakat modal yang dilaburkan sahaja.
- 10 **B**
Ulasan: Ciri-ciri koperasi termasuklah setiap ahli mempunyai kepentingan yang sama serta berhak bersuara kerana modal disumbangkan oleh anggota dan mempunyai hak dalam membuat keputusan. Setiap anggota dalam koperasi mempunyai hak untuk terlibat dalam pembuatan keputusan yang berkaitan dengan koperasi.

- 11 A**
Ulasan: Kelebihan bentuk pemilikan Synergy Power Berhad berbanding Kuasa Teguh Sendirian Berhad ialah saham boleh diurus niaga di Bursa Malaysia. Pemegang saham Synergy Power Berhad bebas menjual dan membeli saham di Bursa Malaysia.
- 12 B**
Ulasan: Rakan kongsi lelap menanggung liabiliti terhadap serta hanya menyumbangkan modal sahaja dan tidak aktif dalam pengurusan. Namun begitu masih menerima bahagian untung dan menanggung kerugian.
- 13 C**
Ulasan: Perubahan pemilikan perniagaan dari Syarikat Suria Sdn. Bhd. kepada Syarikat Suria Berhad berlaku disebabkan pemilikan berhad dapat menggalakkan pengumpulan modal yang lebih besar kerana bilangan pemegang syer tidak terhad.
- 14 A**
Ulasan: Koperasi ialah sebuah organisasi perniagaan yang ditubuhkan oleh sekumpulan individu secara sukarela dengan konsep “milik bersama” oleh semua anggota. Aktiviti yang dijalankan oleh koperasi tidak melibatkan unsur politik disebabkan matlamat koperasi ialah menjaga kebajikan anggota-anggotanya.
- 15 D**
Ulasan: Ali mengambil tindakan menukar bentuk pemilikan perniagaannya dari milikan tunggal (Restoran Ali) kepada perkongsian (Restoran Ali dan Rakan) kerana perniagaan perkongsian itu menjadikan beliau dapat mengumpul modal lebih besar bersama rakan kongsi dan risiko untung rugi dapat ditanggung bersama-sama.
- 16 B**
Ulasan: Syarikat Sendirian Berhad kebiasaannya lebih kecil berbanding dengan Syarikat Awam Berhad. Pemegang saham syarikat sendirian berhad terdiri daripada ahli keluarga atau rakan-rakan yang rapat. Oleh itu, perbezaan bagi syarikat sendirian berhad ialah saham boleh diurusniagakan dalam kalangan ahli manakala bagi syarikat awam berhad pula saham boleh diurusniagakan di Bursa Malaysia.
- 17 A**
Ulasan: Rakan kongsi lelap juga dikenali sebagai *sleeping partner*. Ia merupakan individu yang menyumbangkan modal perniagaan tetapi tidak terlibat secara langsung dalam operasi perniagaan. Jenis rakan kongsi ini berhak menerima peratus keuntungan dan menanggung kerugian tanpa ada gaji.
- 18 B**
Ulasan: Syarikat Awam Berhad mempunyai bilangan ahli yang dibenarkan antara dua orang hingga tiada had maksimum. Selain itu sahamnya diurusniagakan di Bursa Malaysia dan terbitan syer hanya ditawarkan kepada orang awam.
- 19 D**
Ulasan: Koperasi ialah sejenis perniagaan yang dijalankan untuk kepentingan ahlinya. Ahli koperasi bekerja bersama untuk memenuhi keperluan mereka dan keuntungan yang diperolehi akan dikongsi antara ahli. Matlamat utama koperasi bukan sekadar untuk membuat keuntungan besar, tetapi untuk memastikan ahlinya mendapat faedah yang adil. Berbeza dengan syarikat atau perkongsian yang bertujuan untuk keuntungan peribadi atau syarikat, koperasi lebih fokus kepada memenuhi keperluan anggota secara kolektif.
- 20 A**
Ulasan: Maklumat ini merujuk kepada Syarikat Awam Berhad. Dalam syarikat ini, ciri I: bilangan ahli boleh bermula dari dua orang dan tidak ada had maksimum. Ini bermakna ramai orang boleh jadi pemegang saham. Ciri II: saham syarikat ini boleh dibeli dan dijual di Bursa Malaysia, iaitu pasaran saham terbuka. Manakala ciri III dan IV tidak betul kerana pemilik syarikat tidak perlu menggunakan harta peribadi untuk bayar hutang syarikat dan pemegang saham hanya bertanggungjawab atas jumlah wang yang mereka laburkan (liabiliti terhadap).
- 21 A**
Ulasan: Francaisor ialah syarikat induk yang memiliki hak asal atas jenama produk. Francaisor akan menyediakan produk dan sistem perniagaan. Manakala francaisi yang menjalankan perniagaan francaisi ini menghadapi risiko kegagalan yang rendah kerana jenama francaisi itu sudah terkenal dan diberikan latihan serta mempunyai pengurusan yang sistematik.
- 22 A**
Ulasan: Francaisi juga bertanggungjawab untuk membayar fi tertentu kepada francaisor. Fi ini merupakan royalti atau yuran kepada syarikat induk untuk mendapatkan lesen menggunakan jenama perniagaan francaisi.
- 23 C**
Ulasan: Usaha sama ialah satu perkongsian strategik antara dua atau lebih individu atau syarikat dan mereka bersetuju untuk bekerjasama mengeluarkan barang atau perkhidmatan dalam jangka masa tertentu.
- 24 B**
Ulasan: Bentuk perniagaan hasil gabungan syarikat Malaysia dan syarikat asing ialah usaha sama. Usaha sama dilaksanakan adalah untuk meningkatkan kedudukan syarikat, perkongsian kepakaran dan menambahkan keuntungan perniagaan pemilik.
- 25 D**
Ulasan: Kelebihan perniagaan francaisi kepada francaisi termasuklah menanggung risiko kegagalan yang rendah kerana perniagaan francaisi adalah jenama yang sudah terkenal dan mendapat sokongan pihak pengurusan terutamanya dari aspek bimbingan dan latihan.

- 26 D**
Ulasan: Perniagaan francais merupakan satu perniagaan yang telah dikenali ramai dan berisiko rendah kerana kebanyakan produk telah lama bertapak dan dikenali ramai. Oleh itu, francais mengalami risiko kegagalan yang rendah berbanding francaisor.
- 27 B**
Ulasan: Francaisi merupakan syarikat yang membeli hak kebenaran untuk menggunakan jenama daripada francaisor. Oleh itu, francais perlu membuat pembayaran dalam bentuk fi kepada francaisor seperti yang termaktub dalam perjanjian.
- 28 C**
Ulasan: Encik Ridzuan menjalankan perniagaan francais. Perniagaan francais mesti dikendalikan mengikut sistem yang telah ditetapkan oleh francaisor dan perlu mendapatkan keseragaman reka bentuk produk.
- 29 C**
Ulasan: Dalam francais, syarikat induk (francaisor) membuat perjanjian dengan usahawan (francaisi) untuk membenarkan usahawan menjalankan perniagaan menggunakan jenama, sistem dan produk syarikat induk. Pilihan lain tidak betul kerana **A:** francaisi yang membayar fi kepada francaisor, bukan sebaliknya. **B:** francaisi tidak boleh membuat peraturan perniagaan sendiri. Mereka perlu ikut garis panduan yang ditetapkan oleh francaisor. **D:** tempoh perniagaan francais biasanya terhad dan berdasarkan perjanjian, bukan kekal.
- 30 B**
Ulasan: Sektor utama primer meliputi semua aktiviti pengekstrakan sumber semula jadi dengan mengeluarkan bahan mentah atau hasil alam semula jadi dari bumi atau laut. Oleh itu, aktiviti yang terlibat dalam sektor primer ialah Haikal menternak udang dalam kolam.
- 31 B**
Ulasan: Sektor X ialah sektor sekunder atau kedua. Sektor sekunder melibatkan pemprosesan bahan mentah untuk menghasilkan barang siap atau barang separuh siap. Bidang pekerjaan yang dikategorikan dalam sektor X ialah pemasangan kereta.
- 32 C**
Ulasan: Klasifikasi saiz perniagaan yang tepat ialah maklumat I iaitu saiz kecil kerana jualan tahunan RM 300 000 hingga kurang daripada RM15 juta. Manakala maklumat II ialah saiz sederhana yang menunjukkan bilangan pekerja tetap 75 orang hingga kurang daripada 200 orang.
- 33 D**
Ulasan: Persamaan antara perniagaan bersaiz kecil dengan perniagaan bersaiz sederhana ialah kedua-duanya adalah fleksibel iaitu berupaya membuat perubahan strategi perniagaan dengan cepat dan mudah.
- 34 A**
Ulasan: X ialah pembuatan dan perkilangan. Ia melibatkan penghasilan barang melalui proses transformasi input kepada output yang lebih bernilai contohnya aktiviti pemprosesan isi ikan.
- 35 B**
Ulasan: Saiz bagi perniagaan Puan Anita ialah saiz kecil iaitu jualan tahunan hanya sebanyak RM500 000 dan pekerja tetap seramai 30 orang. Manakala sektor yang terlibat ialah sektor kedua kerana melibatkan aktiviti perkilangan kerepek.
- 36 C**
Ulasan: Q merupakan sektor tertier yang melibatkan aktiviti membekalkan perkhidmatan tertentu daripada pengeluar terus kepada pengguna. Pekerjaan yang melibatkan perkhidmatan termasuklah akauntan.
- 37 A**
Ulasan: Persamaan perniagaan bersaiz kecil dengan perniagaan bersaiz sederhana ialah kedua-duanya adalah fleksibel iaitu kedua-dua perniagaan mudah membuat perubahan strategi dalam perniagaan apabila diperlukan.
- 38 D**
Ulasan: Sektor ketiga melibatkan aktiviti membekalkan perkhidmatan tertentu daripada pengeluar terus kepada pengguna. Oleh itu Saedah menjadikan ladang ternakan kambingnya sebagai tempat kunjungan ramai.
- 39 C**
Ulasan: Saiz sederhana: perniagaan ini mempunyai 60 pekerja dan jualan tahunan sebanyak RM4 juta. Berdasarkan ciri-ciri ini, perniagaan ini diklasifikasikan sebagai saiz sederhana. Sektor tertier: Pusat Perubatan Seri Qaseh menawarkan perkhidmatan kesihatan yang tergolong dalam sektor tertier. Sektor tertier melibatkan perniagaan yang menyediakan perkhidmatan seperti kesihatan, pendidikan atau pelancongan. Pilihan lain tidak tepat kerana sektor sekunder biasanya melibatkan pembuatan atau pemprosesan barang, bukan perkhidmatan.
- 40 D**
Ulasan: P ialah pengilangan. Pada awal tahun 1990-an sektor kedua iaitu aktiviti pengilangan mengambil alih sebagai penyumbang utama eksport Malaysia. **Q** ialah pelancongan. Menjelang abad ke-21 iaitu tahun 2000, penekanan yang lebih tinggi diberikan kepada sektor perkhidmatan termasuklah pelancongan selaras dengan matlamat Malaysia untuk menjadi negara maju.
- 41 D**
Ulasan: Pada Era 1990-an kerajaan mula menggalakkan rakyat untuk menceburi sektor kedua, iaitu pengilangan bagi tujuan mengurangkan kebergantungan kepada barang import. Manakala menjelang abad ke-21 penekanan yang lebih tinggi diberikan kepada sektor perkhidmatan dan antaranya ialah pelancongan selaras dengan matlamat Malaysia untuk menjadi negara maju.

Soalan	Isi	Markah								
1	<ul style="list-style-type: none"> F – Untuk menawarkan barang/perkhidmatan H – Bertujuan memenuhi keperluan/kehendak masyarakat H – Bermotifkan untuk mendapatkan keuntungan/organisasi bermotifkan untung C – Contoh apa sahaja yang menunjukkan untung/contoh bentuk barangan jualan yang spesifik 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 3 markah]</p>								
2	<ul style="list-style-type: none"> H – Sebagai petunjuk perniagaan/sebagai panduan perniagaan/menunjukkan kecekapan H – Untuk mengukur tahap prestasi sesebuah perniagaan/untuk menunjukkan pencapaian prestasi yang baik diperolehi/visi dan misi perniagaan telah tercapai/objektif perniagaan tercapai H – Perniagaan dapat diteruskan/memastikan kelangsungan sesebuah perniagaan/menentukan suatu hala tuju perniagaan/berdaya saing H – Dapat memajukan perniagaan/mengembangkan perniagaan/memperbesarkan perniagaan H – Menunjukkan imej/nama baik perniagaan/kejayaan perniagaan/perniagaan dikenali H – Dapat meyakinkan pelabur baharu/meningkatkan pelaburan H – Meningkatkan modal perniagaan/melakukan pembelian aset baharu H – Sebagai sumber pendapatan seseorang usahawan 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 5 markah]</p>								
3	<ul style="list-style-type: none"> F1 – Secara percuma/produk atau perkhidmatan percuma H1 – Perkhidmatan/barang didapati tanpa memerlukan bayaran C1 – Contoh pihak Mercy Malaysia memberikan bantuan barang keperluan percuma/bantuan perubatan apabila terjadi bencana alam/mana-mana contoh yang sesuai F2 – Jualan pada harga kos H2 – Penjual tidak mengambil sebarang keuntungan C2 – Contoh peserta bengkel kecantikan dibekalkan bahan pada harga kos/mana-mana contoh lain yang sesuai F3 – Jualan pada harga di bawah kos H2 – Penjual mengenakan harga barang yang lebih rendah berbanding kos sebenar/ kerajaan memberikan subsidi bagi barang tersebut H3 – Contoh: Harga tepung – pengguna hanya membayar separuh daripada harga sebenar/ mana-mana contoh yang sesuai 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>								
4	<ul style="list-style-type: none"> H – Sektor awam dapat melibatkan diri dalam kegiatan kemasyarakatan H – Memberi peluang kepada diri supaya dapat terlibat dalam aktiviti kemasyarakatan H – Memberi bantuan kepada golongan yang tidak berkemampuan/B40/OKU/gelandangan H – Nasib insan yang memerlukan dijamin terbelah H – Contoh ditawarkan satu perkhidmatan rawatan/pendidikan dengan sukarela/contoh yang sesuai H – Penglibatan sektor swasta/NGO/perseorangan dipertingkatkan H – Melaksanakan tanggungjawab sosial/menjaga kebajikan H – Contoh menderma, memberi bantuan makanan/peralatan/contoh yang sesuai 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 5 markah]</p>								
5	<p>(a) F1 – Organisasi Gambar 1: Organisasi Bermotifkan Untung/OBU F2 – Organisasi Gambar 2: Organisasi Bukan Bermotifkan Untung/OBBU</p> <p>(b)</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%; text-align: center;">Gambar 1</th> <th style="width: 50%; text-align: center;">Gambar 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H – Melakukan jualan barang/perkhidmatan kepada pengguna</td> <td>H – Menyediakan perkhidmatan kepada anak-anak yatim/perindungan/tempat tinggal/pendidikan</td> </tr> <tr> <td>H – Mendapatkan keuntungan</td> <td>H – Memberi Kebajikan/ secara percuma</td> </tr> <tr> <td>H – Modal diperoleh daripada pemilik/pinjaman/keuntungan perniagaan</td> <td>H – Bantuan kewangan didapati daripada sumbangan derma orang awam/ kerajaan/ NGO/ sumbangan</td> </tr> </tbody> </table>	Gambar 1	Gambar 2	H – Melakukan jualan barang/perkhidmatan kepada pengguna	H – Menyediakan perkhidmatan kepada anak-anak yatim/perindungan/tempat tinggal/pendidikan	H – Mendapatkan keuntungan	H – Memberi Kebajikan/ secara percuma	H – Modal diperoleh daripada pemilik/pinjaman/keuntungan perniagaan	H – Bantuan kewangan didapati daripada sumbangan derma orang awam/ kerajaan/ NGO/ sumbangan	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 <p>[Maksimum: 2 markah]</p> <ul style="list-style-type: none"> 1+1 1+1 1+1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
Gambar 1	Gambar 2									
H – Melakukan jualan barang/perkhidmatan kepada pengguna	H – Menyediakan perkhidmatan kepada anak-anak yatim/perindungan/tempat tinggal/pendidikan									
H – Mendapatkan keuntungan	H – Memberi Kebajikan/ secara percuma									
H – Modal diperoleh daripada pemilik/pinjaman/keuntungan perniagaan	H – Bantuan kewangan didapati daripada sumbangan derma orang awam/ kerajaan/ NGO/ sumbangan									

Soalan	Isi	Markah
6	<ul style="list-style-type: none"> H – Melibatkan tanggungan/liabiliti terhad H – Hanya setakat modal yang dilaburkan sahaja H – Harta peribadi pemilik tidak terlibat dalam urusan perniagaan H – Hanya khusus diberikan kepada rakan kongsi berhad H – Semua liabiliti ditanggung oleh sekurang-kurangnya seorang pekongsi/pekongsi biasa 	1 1 1 1 1 [Maksimum: 3 markah]
7	<ul style="list-style-type: none"> H – Modal yang diperuntukkan lebih besar H – Bilangan ahli dalam syarikat lebih ramai/(2–50 orang) H – Modal yang dikumpulkan melalui terbitan syer H – Segala hal ehwal syarikat adalah dirahsiakan H – Semua laporan kewangan adalah rahsia/tidak perlu diumumkan kepada orang ramai H – Liabiliti adalah terhad H – Kerugian ditanggung pemegang syer hanya setakat modal yang dilaburkan sahaja/tiada melibatkan harta peribadi H – Dapat berkongsi kepakaran/pengalaman/kemahiran H – Kewujudan syarikat akan kekal berterusan H – Pengurusan syarikat diuruskan oleh tenaga profesional/Lembaga Pengarah 	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 2 markah]
8	(a) F1 – Milikan tunggal (b) <ul style="list-style-type: none"> H – Memerlukan pekerja yang tidak ramai/kos overhead atau kos operasi lebih rendah H – Bahagian pengurusan mudah dilakukan H – Masalah rungutan pelanggan cepat diselesaikan H – Mempunyai masa operasi yang fleksibel H – Strategi perniagaan mudah diubah/keputusan mudah dibuat H – Menikmati sepenuhnya keuntungan sendiri/tidak perlu berkongsi untung H – Pembayaran cukai adalah rendah/cukai persendirian H – Mudah ditubuhkan/syarat yang tidak banyak/dokumentasi kurang H – Modal adalah sendiri/pinjaman saudara mara/peribadi/kecil H – Memiliki hubungan baik dengan pelanggan H – Berdekatan dengan pelanggan 	[Maksimum: 1 markah] 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
9	<ul style="list-style-type: none"> H – Borang carian nama syarikat/Borang 13A perlu diisi H – Supaya mengelakkan nama yang sama/Kek Kuntum Sdn. Bhd. H – Memperolehi kelulusan nama H – Melakukan permohonan pemerbadanan syarikat H – Mengisi Borang Permohonan Pendaftaran Sesebuah Syarikat (Akta Syarikat 2016) H – Melengkapkan maklumat syarikat/nama syarikat/status syarikat/jenis perniagaan/alamat pejabat berdaftar H – Membayar yuran/fi pendaftaran/mengikot jualan saham H – Sijil/Notis Pemerbadanan Syarikat dikeluarkan H – Memastikan dokumen telah mematuhi setiap prosedur H – Melakukan pelantikan setiausaha syarikat dalam tempoh 30 hari dari pemerbadanan syarikat 	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 6 markah]
10	<ul style="list-style-type: none"> H – Merujuk kepada Akta 2016/1965/Akta Syarikat H – Liabiliti terhad/tanggungan setakat modal yang disumbangkan H – Terdapat perkataan berhad dalam nama syarikat H – Tertakluk kadar cukai syarikat/secara profesional/cukai tinggi H – Dikendalikan oleh lembaga pengarah H – Memiliki entiti berasingan H – Mempunyai hayat berterusan/kewujudan kekal 	1 1 1 1 1 1 1

Soalan	Isi	Markah										
	<p>Perbezaan</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Syarikat Sendirian Berhad</th> <th>Syarikat Awam Berhad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H – Mempunyai ahli 2–50 orang</td> <td>H – Mempunyai ahli 2 – tiada had</td> </tr> <tr> <td>H – Jual beli saham dilakukan dalam kalangan ahli/tidak diniagakan di Bursa Malaysia</td> <td>H – Jual beli saham dilakukan di Bursa Malaysia</td> </tr> <tr> <td>H – Saham yang dipindah milik perlu dapat kebenaran ahli lembaga pengarah</td> <td>H – Saham adalah bebas untuk dipindah milik</td> </tr> <tr> <td>H – Maklumat berkaitan hal ehwal syarikat dirahsiakan/tidak perlu mengumumkan laporan kewangan kepada orang ramai</td> <td>H – Maklumat berkaitan hal ehwal syarikat tidak dirahsiakan/perlu mengumumkan laporan kewangan kepada orang ramai</td> </tr> </tbody> </table>	Syarikat Sendirian Berhad	Syarikat Awam Berhad	H – Mempunyai ahli 2–50 orang	H – Mempunyai ahli 2 – tiada had	H – Jual beli saham dilakukan dalam kalangan ahli/tidak diniagakan di Bursa Malaysia	H – Jual beli saham dilakukan di Bursa Malaysia	H – Saham yang dipindah milik perlu dapat kebenaran ahli lembaga pengarah	H – Saham adalah bebas untuk dipindah milik	H – Maklumat berkaitan hal ehwal syarikat dirahsiakan/tidak perlu mengumumkan laporan kewangan kepada orang ramai	H – Maklumat berkaitan hal ehwal syarikat tidak dirahsiakan/perlu mengumumkan laporan kewangan kepada orang ramai	<p>1+1</p> <p>1+1</p> <p>1+1</p> <p>1+1 [Maksimum: 5 markah]</p>
Syarikat Sendirian Berhad	Syarikat Awam Berhad											
H – Mempunyai ahli 2–50 orang	H – Mempunyai ahli 2 – tiada had											
H – Jual beli saham dilakukan dalam kalangan ahli/tidak diniagakan di Bursa Malaysia	H – Jual beli saham dilakukan di Bursa Malaysia											
H – Saham yang dipindah milik perlu dapat kebenaran ahli lembaga pengarah	H – Saham adalah bebas untuk dipindah milik											
H – Maklumat berkaitan hal ehwal syarikat dirahsiakan/tidak perlu mengumumkan laporan kewangan kepada orang ramai	H – Maklumat berkaitan hal ehwal syarikat tidak dirahsiakan/perlu mengumumkan laporan kewangan kepada orang ramai											
11	<p>H – Dapat berkongsi kepakaran/pengetahuan antara dua syarikat atau individu</p> <p>H – Dapat berkongsi sumber/sumber bahan mentah/teknologi antara dua syarikat</p> <p>H – Modal atau dana dapat ditambah</p> <p>H – Pasaran dapat diluaskan</p> <p>H – Perniagaan akan dapat menambahkan keuntungan</p> <p>H – Risiko perniagaan dapat disebar</p> <p>H – Kedudukan imej perniagaan dapat dipertingkatkan</p> <p>H – Perniagaan usaha sama boleh dibubarkan setelah matlamat tercapai</p> <p>H – Perniagaan dapat menjalankan pengeluaran secara besar-besaran/dapat menikmati ekonomi bidang</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>										
12	<p>F – Kejuruteraan</p> <p>H – Menyediakan jentera/mesin/peralatan untuk pengeluaran</p> <p>H – Melibatkan kebergantungan kepada jenis aktiviti pengilangan yang dilakukan</p> <p>H – Contoh: Perodua memerlukan mesin khas yang sesuai untuk menghasilkan kereta seperti reka bentuk dan kualiti yang ditetapkan/mana-mana contoh yang sesuai</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>										
13	<p>F – Sektor utama/primer</p> <p>H – Aktiviti pengekstrakan sumber semula jadi/aktiviti mengeluarkan bahan mentah atau hasil semula jadi dari laut</p> <p>C – Perikanan/aktiviti menangkap ikan atau sotong atau udang/dilakukan oleh nelayan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>										
14	<p>(a) F – Perniagaan saiz kecil</p> <p>(b) F – Kos overhead rendah</p> <p>F1 – Kos operasi/kos operasi pengurusan perniagaan yang rendah</p> <p>F2 – Kos upah rendah</p> <p>H2 – Hanya memerlukan pekerja yang sedikit/15 orang sahaja</p> <p>F3 – Fleksibel</p> <p>H3 – Mudah menukarkan strategi perniagaan/mudah memberikan atau membuat keputusan</p> <p>F4 – Cepat menyelesaikan masalah dan rungutan pelanggan</p> <p>H4 – Mengurangkan masalah birokrasi/borang aduan tidak perlu diisi</p> <p>F5 – Modal kecil</p> <p>H5 – Diperoleh daripada wang simpanan sendiri/pinjaman ahli keluarga/sumber pembiayaan dalaman</p>	<p>[Maksimum: 1 markah]</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>										
15	<p>(a) F1 – Sektor sekunder/sektor kedua</p> <p>(b) H – Tenaga kerja tempatan berkurang/tidak mencukupi/tidak selaras dengan apa yang diperlukan negara/pekerja asing kurang seramai 14 000</p> <p>H – Sektor lain menjadi pilihan penduduk tempatan</p> <p>H – Penduduk tempatan mempunyai kemahiran yang rendah</p> <p>H – Kemahiran dan kelayakan penduduk adalah tinggi</p> <p>H – Oleh itu tidak layak sebagai buruh/pekerja tidak mahir</p>	<p>[Maksimum: 1 markah]</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>										

Soalan	Isi	Markah
	<ul style="list-style-type: none"> H – Kos penubuhan lebih murah/kos dapat dijimatkan H – Dapat berkongsi kepakaran dan pengalaman H – Dapat melakukan pengeluaran secara besar-besaran/menikmati ekonomi bidangan/meningkatkan produktiviti 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 <p>[Maksimum: 7 markah]</p>
	<ul style="list-style-type: none"> (b) F – Pencarian nama H – Memastikan nama perniagaan masih belum dimiliki oleh pihak lain F – Pengisian borang pendaftaran perniagaan H – Semua maklumat pemilik/rakan kongsi diisi dengan lengkap F – Penyerahan dokumen lengkap/bayaran kepada SSM H – Contoh dokumen/salinan kad pengenalan/penubuhan syarikat F – Mendapat kelulusan dari SSM H – Menerima sijil perakuan pendaftaran perniagaan/Borang D 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
20	<ul style="list-style-type: none"> (a) H1 – Entiti berasingan H1a – PLT mempunyai hak mendakwa/menyaman/memperoleh/melupus harta H2 – Liabiliti terhad H2a – Encik Mohsin dan Encik Amin mempunyai tanggungan terhad hanya setakat modal yang telah dilaburkan sahaja/tanpa melibatkan harta peribadi H3 – Hayat berterusan H3a – Jika Encik Mohsin atau Encik Amin telah meninggal dunia/kurang siuman/mufflis, perniagaan masih boleh dijalankan/beroperasi H4 – Fleksibiliti perniagaan H4a – Encik Mohsin dan Encik Amin boleh meletakkan syarat tambahan seperti dalam perjanjian perkongsian H5 – Menjimatkan kos/ia tidak terikat kepada sistem audit H6 – Modal menjadi lebih besar/modal adalah sumbangan daripada Encik Mohsin dan Encik Amin H7 – Kepakaran dapat dikongsi/Encik Amin seorang tukang masak H8 – Risiko ditanggung bersama/kerugian dikongsi mengikut perjanjian 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 6 markah]</p>
	<ul style="list-style-type: none"> (b) F1 – Tidak wajar H – Berlaku lebih bahan mentah yang dibeli/pembaziran H – Mungkin berlaku kerosakan bahan mentah/luput tarikh H – Peningkatan kos pengeluaran/terpaksa membeli bahan mentah yang lain/ pengurangan keuntungan/terjadinya kerugian H – Kualiti makanan akan terjejas H – Imej terjejas/penurunan permintaan H – Ruang menyimpan bahan mentah/tempat penyimpanan tidak mencukupi H – Terjadinya penyelewengan/kecurian/penipuan H – Modal adalah terikat dengan stok/berlaku aliran tunai tinggi ATAU F2 – Wajar H – Memperoleh diskaun daripada pembekal/harga bahan mentah lebih murah H – Produk siap boleh diberikan harga jual yang murah/pelanggan boleh diberikan diskaun H – Lebih ramai pelanggan akan tertarik untuk membeli produk H – Meningkatkan jualan/meningkatkan keuntungan H – Bekalan/pengeluaran akan sentiasa berterusan 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 5 markah]</p>
21	<ul style="list-style-type: none"> H – Mempunyai satu perniagaan yang dijalankan secara sistematik H – Perniagaan menghadapi risiko kegagalan yang rendah H – Pihak pengurusan francaisor atau Syarikat W&T Ekspres memberi sokongan H – Imej perniagaan terkenal/jenama popular atau terkenal/dikenali seluruh Malaysia H – Mempunyai banyak jaringan perniagaan yang lebih baik H – Pengalaman yang banyak tidak diperlukan H – Latihan/kursus/bimbingan diberikan H – Syarikat W&T Ekspres menjalankan promosi H – Reka bentuk adalah seragam 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>

8 B

Ulasan: Pihak kerajaan boleh memberi insentif kepada pihak perniagaan supaya pengurusan sesebuah perniagaan membenarkan pekerja terus bekerja. Contoh insentif yang boleh diberikan ialah pengecualian cukai atas pembayaran gaji pekerja dalam tempoh tertentu

9 D

Ulasan: Taraf perintis diberikan kepada syarikat yang menyertai promosi oleh kerajaan. Syarikat dikecualikan pembayaran cukai selama lima tahun.

10 B

Ulasan: Pengangguran struktur berlaku disebabkan perubahan struktur industri secara keseluruhan. Industri tidak memerlukan kemahiran pekerja menyebabkan pekerja diberhentikan.

11 A

Ulasan: Cara kerajaan mengatasi situasi deflasi ialah dengan pengurangan cukai supaya boleh meningkatkan pendapatan boleh guna penduduk dan menambah perbelanjaan kerajaan dengan memberikan rangsangan ekonomi melalui bantuan kepada sektor perniagaan.

12 A

Ulasan: Agensi yang menyediakan pembiayaan perniagaan ialah Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM). Ia menawarkan Skim Pembiayaan Ikhtiar dan Skim Pembiayaan Ikhtiar Ibu Tunggal.

13 D

Ulasan: Kerajaan membantu peniaga dengan mempromosikan produk tempatan ke peringkat antarabangsa. Ini membantu peniaga menjual produk mereka ke luar negara, membuka peluang pasaran yang lebih luas dan meningkatkan keuntungan. Kerajaan menyediakan platform seperti pameran perdagangan antarabangsa untuk membantu produk tempatan dikenali di luar negara. Pilihan lain tidak tepat kerana lebih berkaitan dengan tanggungjawab peniaga, bukan bantuan langsung daripada kerajaan untuk memajukan perniagaan.

14 D

Ulasan: Pasangan yang menunjukkan huraian jenis pelepasan cukai yang betul ialah taraf perintis. Pelepasan cukai taraf perintis ialah insentif cukai yang diberikan oleh kerajaan kepada syarikat-syarikat yang terlibat dalam aktiviti tertentu yang dipromosikan oleh kerajaan seperti industri yang strategik atau berpotensi besar untuk memajukan ekonomi negara. Dengan status taraf perintis, syarikat tersebut mendapat pengecualian cukai pendapatan sebahagian atau sepenuhnya bagi tempoh tertentu lima tahun. Tujuannya adalah untuk menggalakkan syarikat-syarikat menjalankan perniagaan dalam bidang yang kerajaan mahu kembangkan seperti teknologi baharu, inovasi atau projek penting dalam sektor tertentu dengan meringankan beban cukai mereka semasa mereka baru memulakan operasi.

15 A

Ulasan: Peranan MATRADE ialah untuk mempromosikan perdagangan antarabangsa bagi produk dan perkhidmatan Malaysia. Salah satu cara MATRADE menjalankan peranan ini adalah dengan mencetak dan mengedarkan bahan bacaan mengenai aktiviti perdagangan di Malaysia. Ini bermakna mereka menyediakan maklumat terkini dan lengkap tentang perdagangan Malaysia seperti statistik eksport, maklumat pasaran, panduan bagi pengeksport, dan peluang perdagangan yang ada. Bahan bacaan ini membantu usahawan dan peniaga tempatan untuk memahami peluang yang ada di pasaran antarabangsa, strategi eksport, serta dasar dan inisiatif kerajaan yang berkaitan dengan perdagangan. Dengan maklumat ini, peniaga lebih bersedia untuk menembusi pasaran luar dan memperluas perniagaan mereka di peringkat antarabangsa.

16 D

Ulasan: Faktor dalaman dan luaran yang mempengaruhi sumber persekitaran perniagaan ialah sumber manusia dan politik. Sumber manusia merujuk kepada pekerja yang sedang berkhidmat dalam sesebuah organisasi perniagaan. Selain itu, keputusan dalam sesebuah perniagaan turut dipengaruhi oleh perkembangan politik.

17 A

Ulasan: Tindakan yang perlu dilakukan bagi menangani jualan sedemikian ialah mengeluarkan produk baharu dan meningkatkan pengeluaran secara besar-besaran. Persekitaran perniagaan ini ialah trend mendatar menggambarkan keadaan konsisten dalam perniagaan. Peniaga perlu memainkan peranan penting untuk meningkatkan aktiviti dan operasi untuk mengembangkan perniagaan.

18 B

Ulasan: Trend persekitaran perniagaan bagi graf 1 ialah trend meningkat. Faktor dalaman yang mempengaruhi trend meningkat ialah pekerja yang bermotivasi tinggi, kreatif, inovatif, rajin, berdisiplin dan berkemahiran tinggi dapat meningkatkan daya pengeluaran sesebuah perniagaan.

19 D

Ulasan: Kedudukan kewangan yang stabil bermaksud perniagaan mempunyai cukup wang dan sumber kewangan yang kukuh. Ini adalah faktor dalaman yang sangat penting kerana ia membantu perniagaan bersaing dengan lebih baik. Dengan kewangan yang stabil, perniagaan boleh melabur dalam perkara yang meningkatkan prestasi seperti teknologi baharu, lebih banyak pemasaran, atau meningkatkan kualiti produk dan perkhidmatan. Ini memberi perniagaan kelebihan berbanding pesaing dan menjadikannya lebih kuat dan lebih tahan dalam menghadapi cabaran pasaran.

20 B

Ulasan: Persekitaran luaran yang boleh menjayakan sesebuah perniagaan ialah pembekal bahan mentah memberikan kemudahan kredit jangka pendek. Kebiasaannya persekitaran luaran ini berada di luar kawalan syarikat.

21 D

Ulasan: Gaya pengurusan yang ditunjukkan oleh Encik Abas ialah gaya pengurusan autokratik. Gaya pengurusan ini menunjukkan tindakan majikan yang tegas dalam mencapai matlamat yang ditetapkan iaitu majikan tetap mahukan urusan kerja siap diselesaikan pada hari sebelum esok. Majikan tidak mempunyai keprihatinan dan ini menimbulkan ketidakpuasan hati dalam kalangan setengah pekerja.

22 B

Ulasan: Halangan dalaman yang membantutkan pencapaian wawasan ialah kemahiran teknikal. Ia melibatkan faktor pekerja itu sendiri yang perlu melengkapkan dengan kemahiran teknikal yang mahir dan cekap agar tidak menjejaskan matlamat dicapai.

23 A

Ulasan: Faktor persekitaran yang membawa kepada perubahan perniagaan bagi faktor dalaman ialah sumber manusia dan faktor luaran ialah ekologi. Sumber manusia dalaman merujuk kepada pekerja yang sedang berkhidmat dalam sesebuah organisasi manakala ekologi melibatkan isu alam sekitar yang memberi kesan kepada perniagaan.

24 A

Ulasan: Dalam aspek persekitaran luaran, persekitaran perniagaan berada dalam keadaan positif dan boleh menjayakan sesebuah perniagaan apabila kemudahan kredit jangka pendek disediakan oleh pembekal bahan mentah.

25 D

Ulasan: Pernyataan I adalah salah. Ini kerana gaya pengurusan laissez-faire menyebabkan pekerja malas dan tidak bermotivasi kerana majikan terlalu memberi kebebasan kepada pekerja. Pernyataan II adalah salah. Ini kerana pemimpin gaya kepimpinan laissez-faire yang terlalu memberi ruang kebebasan akan mewujudkan masalah tingkah laku yang sukar dikawal seterusnya pekerja tidak cemerlang dan menyebabkan organisasi gagal mencapai matlamat.

26 B

Ulasan: Q ialah gaya pengurusan autokratik. Gaya pengurusan ini menjelaskan tindakan majikan yang tegas terhadap pekerja dan boleh menimbulkan rasa tidak puas hati dalam kalangan pekerja.

Kertas 2

Bahagian A

Soalan	Isi	Markah
1	(a) (i) H – Pekerja bekerja dalam tempoh masa pendek pada setiap tahun/tempoh tertentu H – Setelah tamat tempoh/kontrak pekerja perlu mencari pekerjaan lain H – Contoh: Pekerja yang bekerja di bahagian pembinaan/penoreh/mana-mana contoh yang sesuai	1 1 1 [Maksimum: 2 markah]
	(ii) H – Berlaku waktu kemelesetan ekonomi/deflasi H – Perniagaan tidak mampu membayar gaji pekerja/kehilangan sebahagian pendapatan/tidak mendapat untung H – Bilangan pekerja terpaksa dikurangkan oleh majikan/pekerja diberhentikan H – Contoh: Syarikat Suzuki menutup beberapa kilang dan membuang pekerja disebabkan kemelesetan ekonomi/mana-mana contoh yang sesuai	1 1 1 1 [Maksimum: 2 markah]
2	(b) H – Pemberian insentif diberikan kepada peniaga bagi mengatasi masalah pemberhentian pekerja/bantuan modal diberikan H – Syarikat dikecualikan cukai atas gaji pekerja supaya terus diambil bekerja bagi tempoh masa tertentu/potongan cukai berkurangan H – Contoh bentuk bantuan yang diberikan oleh kerajaan yang sesuai	1 1 1 [Maksimum: 2 markah]
	H – Menyediakan pelbagai kemudahan infrastruktur bagi menjalankan perniagaan H – Pusat perniagaan/pasar/gerai/tapak perniagaan disediakan H – Memantau kebersihan/kesihatan/keselamatan/membuat rondaan H – Peraturan/undang-undang kecil perniagaan diwujudkan/melakukan penguatkuasaan undang-undang H – Mengeluarkan lesen perniagaan bagi peniaga/memastikan perniagaan yang dijalankan telah didaftarkan H – Melakukan pengawalan pengiklanan H – Mengatur jualan awam bagi peniaga H – Contoh: Perniagaan pasar malam/pasar pagi di kawasan perumahan/pasar awam/mana-mana contoh lain yang sesuai	1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 6 markah]

Soalan	Isi	Markah
3	<ul style="list-style-type: none"> F – Kadar pengangguran meningkat H – Penduduk tiada pekerjaan/hilang pekerjaan/tiada peluang pekerjaan H – Bilangan pekerja dikurangkan oleh firma/syarikat F – Kuasa beli penduduk menurun H – Pekerja tiada gaji/upah/pendapatan berkurang F – Membantutkan ekonomi negara H – Aktiviti perniagaan menjadi lembap/perlahan H – Pengguna semakin kurang permintaan F – Pendapatan negara berkurangan H – Penurunan hasil kutipan cukai 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
4	<ul style="list-style-type: none"> H – Mencari kawasan pasaran baharu/mengeksport ke luar negara/membuka tempat cawangan baharu/tempat lebih strategik H – Terlibat dalam ekspo/pameran perniagaan H – Melalui aktiviti promosi yang aktif serta agresif/pengiklanan/promosi jualan H – Rundingan dua hala dilakukan/diplomatik H – Terlibat dalam pameran ke luar negara melalui MATRADE H – Mewujudkan usaha sama/membentuk kerjasama kukuh dengan semua pihak/pihak kerajaan H – Mengeluarkan produk yang berkualiti/unik/berdaya saing/melakukan penambahbaikan produk sedia ada/meningkatkan kualiti produk H – Mempelbagaikan kaedah aplikasi TMK H – Melantik wakil agen/mencari rakan kongsi strategik 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 5 markah]</p>
5	<ul style="list-style-type: none"> H – Menguruskan tanah/bahan galian H – Menubuhkan kawasan industri atau lokasi pertanian H – Memungut hasil H – Melalui kutipan lesen/cukai/ccontoh yang sesuai H – Menarik kemasukan pelabur dari dalam dan luar negara H – Menubuhkan syarikat berkaitan kerajaan negeri/PKEN H – Mendorong aktiviti Perusahaan Kecil dan Sederhana/PKS/IKS H – Menyediakan bantuan kepada usahawan baharu H – Menyediakan prasarana yang diperlukan 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
6	<ul style="list-style-type: none"> H – Kemelesetan/meleset H – Terjadinya/masalah deflasi H – Perniagaan yang dijalankan merosot/kitaran perniagaan jatuh merudum/pendapatan perniagaan menjadi semakin berkurangan/gaji pekerja tidak mampu dibayar, aktiviti perniagaan tidak dapat dikembangkan/ekonomi semakin merosot H – Pendapatan kerajaan semakin sedikit/hasil kutipan cukai menjadi berkurang H – Penduduk tiada pekerjaan/masalah pengangguran semakin meningkat H – Penduduk tidak mempunyai wang untuk membeli/permintaan ke atas barang semakin berkurang H – Kerajaan melaksanakan dasar fiskal/dasar kewangan 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
7	<ul style="list-style-type: none"> H – Untuk memastikan syarikat memiliki pekerja yang cukup/merekrut/mengambil pekerja baharu. H – Mewujudkan polisi pembangunan kerjaya pekerja H – Membentuk satu sistem pertukaran/perlu mengikut kebolehan H – Memberikan peluang kenaikan pangkat kepada pekerja H – Mengawasi dan memantau tingkah laku pekerja H – Mewujudkan satu sistem tindakan yang berkaitan dengan disiplin/mewujudkan polisi atau undang-undang untuk pekerja H – Mewujudkan satu program induksi bagi pekerja baharu/memberikan pekerja program latihan kemahiran/kursus H – Meningkatkan kemahiran pekerja/membangunkan pekerja menjadi pekerja yang cekap/menerangkan kepada pekerja skop tugas masing-masing 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1

Soalan	Isi	Markah
	H – Membantu menyelesaikan sebarang permasalahan semasa proses perbincangan dijalankan/mewujudkan hubungan baik H – Mewujudkan sistem penggajian yang menarik/majikan menjaga kebajikan pekerja H – Memastikan pekerja kekal setia dalam organisasi	1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
8	F1 – Sumber manusia H1a– Memiliki pekerja yang mempunyai pengetahuan/pengalaman/kemahiran dalam melakukan tugas/mengendalikan penggunaan mesin H1b– Pekerja diberikan latihan/kursus/pelbagai insentif yang sesuai diberikan F2 – Gaya pengurusan H2 – Amalan gaya pengurusan autokratik/demokratik/mana-mana contoh yang sesuai F3 – Kewangan H3 – Mampu atau cukup untuk menambahkan pengeluaran/dari 5% kepada 10% sebulan/ menjalankan pelaburan modal/modal besar C – Didapati daripada pembiayaan bank/keuntungan rizab/pihak kerajaan/manamana contoh sesuai F4 – Teknologi H4 – Mesin moden/canggih digunakan C – Penggunaan aplikasi TMK/e-mel/laman sosial/mana-mana contoh yang sesuai	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
9	H – Gaya pengurusan diamalkan tidak sesuai dengan pekerja/ccontoh gaya pengurusan yang sesuai H – Mempunyai sumber manusia yang tidak produktif/kreatif/inovatif H – Segala aktiviti pemasaran/promosi yang dijalankan kurang berkesan H – Pengeluaran yang dihasilkan adalah tidak mencukupi bagi memenuhi permintaan H – Masih menggunakan mesin lama/ketinggalan zaman H – Teknologi maklumat terkini tidak digunakan H – Tidak menjalankan penyelidikan/R&D H – Masalah kedudukan kewangan yang tidak stabil/tidak kukuh/pembiayaan sukar diperolehi/ccontoh yang sesuai	1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
10	(a) F – Pengangguran kitaran (b) F1 – Pelaksanaan dasar fiskal H1 – Kadar cukai diturunkan/pengguna boleh berbelanja lebih/kuasa beli meningkat/ perbelanjaan kerajaan meningkat/pakej rangsangan ekonomi/subsidi upah/BRIM/ mana-mana contoh yang sesuai F2 – Pelaksanaan dasar kewangan H2 – Kadar faedah diturunkan/penawaran wang ditingkatkan/masyarakat digalakkan berbelanja/pengurangan wang simpanan/syarat sewa beli dilonggarkan/ mendapatkan modal/moratorium	[Maksimum: 1 markah] 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
11	F1 – Perbadanan Produktiviti Malaysia/MPC H1a– Menyediakan input dalam bidang produktiviti H1b– Mempertingkatkan pembangunan sumber manusia H1c– Menyediakan latihan/kursus keusahawanan/pengurusan/kawalan kualiti/kewangan F2 – Pusat Pembangunan Usahawan Malaysia/MEDEC H2 – Khidmat nasihat/konsultan berkaitan produktiviti diberikan F3 – SME Corp. Malaysia H3 – Menjalankan khidmat nasihat melalui Hub Perusahaan Kecil dan Sederhana/PKS/ PKMS F4 – Majlis Amanah Rakyat/MARA H4 – Menjalankan latihan kemahiran/teknikal kepada pekerja	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 6 markah]

Soalan	Isi	Markah
12	<ul style="list-style-type: none"> H – Adanya peraturan/undang-undang yang ditetapkan oleh pihak kerajaan/SSM H – Melalui akta perkongsian liabiliti terhad 2012 melindungi semua pihak yang terlibat H – Penetapan cukai SST/5% bagi komponen komputer H – Teknologi yang berubah semakin maju membuatkan permintaan bekalan komponen komputer semakin meningkat H – Gaya hidup pengguna masa kini lebih fokus pada penggunaan teknologi H – Perkembangan ekonomi yang pesat meningkatkan kuasa beli pengguna H – Hubungan diplomatik yang baik menyebabkan pasaran dapat diperluaskan/menarik minat pelabur asing H – Politik yang stabil membolehkan perniagaan dapat diteruskan dengan baik H – Dasar kerajaan yang menyokong industri digital teknologi/subsidi/pegecualian cukai/mana-mana contoh yang sesuai 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
13	<ul style="list-style-type: none"> H – Penggunaan gaya pengurusan yang bersesuaian/gaya pengurusan demokratik/sokongan/serdana H – Pelantikan pekerja yang mempunyai kemahiran/berkelayakan/bermotivasi tinggi H – Deskripsi tugas/spesifikasi yang jelas dan lengkap disediakan H – Latihan pembangunan kerjaya disediakan H – Menjalankan aktiviti pemasaran yang aktif/mana-mana contoh yang sesuai H – Melakukan aktiviti pengeluaran secara-besar besaran/ekonomi bidangan/meningkatkan aktiviti H – Melakukan penambahbaikan dan pembangunan produk baja R&D H – Melaksanakan peruntukan sumber kewangan yang mencukupi H – Menggunakan teknologi maklumat dan komunikasi bagi meluaskan pasaran 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 5 markah]</p>
14	<ul style="list-style-type: none"> H – Institusi Piawaian dan Penyelidikan Perindustrian Malaysia/SIRIM H – Sentiasa memastikan basikal/produk di pasaran adalah menepati piawaian yang telah ditetapkan/bermutu tinggi/mempunyai kualiti H – Melakukan kajian bagi memastikan basikal selamat digunakan/boleh guna/basikal yang baik H – Menjalankan aktiviti penyelidikan produk/basikal H – Memberikan segala maklumat berkaitan pembangunan/perubahan dalam teknologi tinggi H – Mengeluarkan sijil pengiktirafan bagi basikal 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
15	<ul style="list-style-type: none"> H – Trend menurun/jatuh/merosot H – Semua aktiviti/operasi perniagaan yang dijalankan semakin menurun H – Bilangan/peratus/jualan sebenar berkurang H – Perniagaan tidak dapat/gagal mencapai target atau sasaran yang ditetapkan 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 2 markah]</p>
16	<ul style="list-style-type: none"> F1 – Bank XX H – Mempunyai kadar faedah tetap/tidak berubah/5.5% H – Faedah yang dikenakan tidak terdedah kepada risiko kenaikan kadar faedah/perubahan dasar/polisi bank/kerajaan H – Jumlah faedah dikenakan lebih murah/RM27 500/Bank MM RM34 300 H – Jumlah bayaran dikenakan lebih murah/RM127 500/Bank MM RM134 300 H – Mempunyai tempoh pembayaran balik yang lebih pendek/selama lima tahun H – Cagaran tidak diperlukan/tiada cagaran <p style="text-align: center;">ATAU</p> <ul style="list-style-type: none"> F2 – Bank MM H – Mempunyai kadar faedah adalah lebih rendah/4.9% H – Perubahan kadar faedah boleh menjadi lebih rendah/menikmati faedah jika berlaku pengurangan kadar faedah H – Mempunyai tempoh pembayaran balik yang lebih panjang/selama tujuh tahun H – Bayaran ansuran bulanan adalah lebih rendah RM159.81/Bank XX RM2 215 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 5 markah]</p>

Soalan	Isi	Markah
17	H – Trend menurun	1
	H – Keuntungan perniagaan menurun/merosot/jatuh	1
	H – Pengurangan sebanyak RM20 000/dari RM55 000 kepada RM35 000	1
	H – Pemasaran yang dijalankan kurang berkesan	1
	H – Kaji selidik tidak dilakukan	1
	H – Tidak menggunakan aplikasi teknologi maklumat/tiada jualan dalam talian/tidak mengikuti perkembangan terkini	1
	H – Perniagaan tidak dapat bersaing dengan perniagaan lain	1
	H – Pekerja tidak mahir atau tiada kepakaran dalam bidang TMK	1
		[Maksimum: 3 markah]
18	F1 – Gaya pengurusan autokratik	1
	H – Pemimpin adalah seorang yang memiliki matlamat/objektif/misi/visi yang jelas dalam perniagaan	1
	H – Memaksimumkan kuasa mutlak sebagai ketua	1
	H – Memberi arahan notis/memberi arahan kepada orang bawahan	1
	H – Memastikan arahan yang diberi dipatuhi/dilaksanakan	1
	H – Membuat segala kuasa keputusan/tiada kompromi/tegas	1
	H – Memberi arahan kerja lebih masa/cuti dibekukan	1
	H – Mewujudkan masalah ketidakpuasan hati dalam kalangan pekerja	1
		[Maksimum: 4 markah]

Bab 3

PENETAPAN VISI, MISI DAN OBJEKTIF PERNIAGAAN

Kertas 1

- B**
Ulasan: Misi ialah satu pernyataan ringkas tentang tujuan kewujudan sesebuah organisasi. Ia merupakan satu ketetapan matlamat menjelaskan aktiviti organisasi yang akan dilaksanakan untuk mencapai visi.
- B**
Ulasan: Penetapan objektif organisasi perlu mempunyai sekurang-kurangnya satu objektif yang mempunyai ciri SMART. Ciri yang perlu diambil kira dalam penetapan objektif termasuklah dinyatakan secara khusus iaitu dikenali sebagai spesifik dan mampu dicapai dengan kemampuan yang ada iaitu boleh dicapai.
- C**
Ulasan: Bagi penetapan objektif sesebuah perniagaan melibatkan konsep SMART. Antaranya ialah ia boleh dicapai dan spesifik, iaitu perlu dinyatakan secara khusus.
- A**
Ulasan: Aini Enterprise menggunakan carta Gantt untuk merancang dan menyiapkan 1,000 pasang pakaian dalam tempoh tertentu. Ini berkaitan dengan ciri objektif bagi jangka masa, iaitu untuk memastikan projek siap tepat pada waktunya. Carta Gantt membantu Aini Enterprise mengatur setiap langkah dalam proses pengeluaran pakaian dengan jelas, termasuk jadual masa untuk setiap tugas. Dengan carta ini, Aini Enterprise dapat memastikan bahawa semua kerja dibuat mengikut perancangan dan siap dalam masa yang ditetapkan. Ini penting untuk mencapai objektif, terutama apabila ada tarikh akhir yang perlu dipenuhi, supaya pelanggan puas hati dan perniagaan berjalan lancar.
- D**
Ulasan: Jika kuantiti keluaran berada pada Y ia menggambarkan jumlah hasil sama dengan jumlah kos yang digunakan atau perniagaan mencapai keuntungan minimum.
- D**
Ulasan: Faktor yang dipertimbangkan untuk menghasilkan visi, misi dan objektif perniagaan ialah daya saing dan syer pasaran. Daya saing ialah kemampuan sesebuah perniagaan untuk mengekalkan operasi perniagaannya dalam industri dan syer pasaran merupakan bahagian atau peratus penguasaan jumlah pengguna yang membeli barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan oleh sesebuah perniagaan dalam pasaran berbanding pesaing.
- D**
Ulasan: Salah satu faktor yang dipertimbangkan untuk menghasilkan visi, misi dan objektif ialah syer pasaran. Syer pasaran merujuk peratus pengguna yang dikuasai oleh sesebuah perniagaan dalam sesebuah pasaran.
- D**
Ulasan: Sekiranya kuantiti pengeluaran berada di kawasan yang berlorek maka sesebuah perniagaan akan mengalami kerugian. Perniagaan akan mengalami kerugian jika mengeluarkan kuantiti produk kurang daripada Q .
- B**
Ulasan: Kos tetap ialah kos yang tidak berubah mengikut tingkat pengeluaran. Contohnya, sewa bangunan dan insurans.

10 B

Ulasan: Dalam situasi ini, kos berubah merujuk kepada perbelanjaan Kafe Alif untuk bahan mentah yang dibeli setiap bulan. Kos ini adalah bergantung pada pengeluaran atau jualan yang dilakukan oleh kafe tersebut. Kos berubah ialah kos yang berubah mengikut jumlah pengeluaran atau jualan. Dalam kes ini, Kafe Alif perlu membeli bahan mentah bernilai RM1,000 setiap bulan. Jumlah ini boleh berubah sekiranya Kafe Alif perlu menghasilkan lebih banyak atau kurang makanan, bergantung pada permintaan pelanggan. Contohnya, jika pelanggan bertambah dan kafe perlu menghasilkan lebih banyak hidangan, kos bahan mentah akan meningkat. Ini menjadikan bahan mentah sebagai kos berubah kerana ia bergantung pada jumlah barang yang dihasilkan.

11 D

Ulasan: Faktor dalaman yang mempengaruhi perubahan visi perniagaan ialah kewangan. Kewangan merupakan satu fungsi perniagaan yang berkaitan dengan sumber kewangan yang boleh diperoleh dan bagaimana wang tersebut dibelanjakan.

12 D

Ulasan: Faktor dalaman yang mempengaruhi perubahan visiperniagaan ialah sumber manusia. Sumber fizikal kepada tenaga pekerja yang memberi sumbangan fizikal dan kemahiran dalam organisasi perniagaan.

13 D

Ulasan: Faktor luaran atau persekitaran luaran yang boleh menjayakan sesebuah perniagaan termasuklah kemudahan kredit yang diberikan oleh pembekal luar. Perubahan faktor luaran boleh memberi kesan kepada pencapaian VMO.

Kertas 2

Bahagian A

Soalan	Isi	Markah
1	<ul style="list-style-type: none"> H – Satu pernyataan ringkas yang menerangkan tujuan/visi/hala tuju/matlamat utama sesebuah perniagaan H – Satu ketetapan/garis panduan/mana-mana contoh visi H – Menjelaskan proses capaian visi H – Merupakan satu asas kepada pernyataan/pembentukan objektif H – Memudahkan agihan sumber kepada setiap bahagian pengurusan 	1 1 1 1 1 [Maksimum: 2 markah]
2	<ul style="list-style-type: none"> H – Merupakan penetapan perancangan melibatkan fokus H – Perancangan dalam tempoh jangka masa panjang H – Menjadi panduan kepada perniagaan untuk membuat keputusan dan tindakan H – Supaya hala tuju perniagaan berada pada garis landasan yang tepat 	1 1 1 1 [Maksimum: 3 markah]
3	<ul style="list-style-type: none"> F1 – Spesifik H1 – Objektif sesebuah perniagaan telah dinyatakan dengan khusus/sasaran pengeluaran 100 000 unit/pengeluaran komputer F2 – Boleh diukur H2 – Perbandingan dilakukan dalam bentuk kuantitatif/kualitatif/peningkatan untung sebanyak 15% dalam tempoh setahun/100 000 unit F3 – Jangka masa H3 – Satu penyediaan tempoh masa ditetapkan bagi mencapai objektif/dalam tempoh setahun/tahun 2019 	1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
4	<ul style="list-style-type: none"> H – Boleh diukur/<i>measurable</i> H – Pencapaian sebelum dan selepas boleh dibandingkan H – Bentuk adalah kualitatif/bentuk kualiti/berbentuk kepuasan H – Boleh dijalankan sepanjang masa H – Beri mana-mana contoh yang sesuai/jualan meningkat sebanyak 20% P 	1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
5	<ul style="list-style-type: none"> (a) H – Perancangan organisasi/penetapan hala tuju/merancang masa depan yang ingin dicapai H – Menggalakkan semua pihak memahami/bekerjasama untuk mencapai visi H – Mencapai matlamat perniagaan dalam jangka masa panjang/melebihi lima tahun H – Semua pihak dapat menterjemahkan tindakan untuk mencapai visi H – Sebagai garis panduan/bagi membuat keputusan 	1 1 1 1 [Maksimum: 2 markah]

Soalan	Isi	Markah
	<p>(b) H – Dapat memudahkan pihak pengurusan yang terlibat mengagihkan sumber kepada bahagian/unit dalam organisasi</p> <p>H – Penggunaan sumber secara cekap/berkesan</p> <p>H – Sebagai garis panduan menilai keperluan setiap bahagian</p> <p>H – Sebagai satu asas dalam pembuatan objektif/menerangkan perkara yang hendak dicapai/pernyataan ringkas untuk mencapai visi</p> <p>H – Menjelaskan setiap aktiviti-aktiviti yang sedang dilaksanakan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 2 markah]</p>
	<p>(c) H – Untuk menyelaraskan pernyataan setiap misi dan visi</p> <p>H – Memberikan kemudahan semua pihak bagi mencapai sasaran yang telah ditetapkan</p> <p>H – Menunjukkan secara spesifik sasaran yang ingin dicapai</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 2 markah]</p>
6	<p>H – Tidak mampu mengembangkan perniagaan</p> <p>H – Perniagaan mengalami kerugian/keuntungan gagal diperolehi/sasaran untung tidak dicapai</p> <p>H – Perniagaan tidak akan mampu bertahan/gagal bersaing dalam industri yang sama</p> <p>H – Menghadapi kesukaran membesarkan perniagaan/tidak dapat membuka cawangan</p> <p>H – Pasaran menjadi terhad/tidak dapat meluaskan pasaran/gagal mendapat pasaran baharu</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>
7	<p>H – Suatu keadaan ekonomi yang telah mengalami proses pertumbuhan/kemerosotan/kejatuhan/kemelesetan/melambung/kitaran ekonomi</p> <p>H – Pelaksanaan dasar kewangan/kadar faedah/penawaran wang</p> <p>H – Pelaksanaan dasar fiskal/perubahan kadar cukai/perbelanjaan oleh pihak kerajaan</p> <p>H – Berlaku perubahan sosiobudaya yang diamalkan/demografi/perubahan amalan/ cara hidup</p> <p>H – Perkembangan teknologi semasa telah menjadikan sistem perniagaan lebih cekap/kos operasi menjadi lebih murah/daya pengeluaran menjadi meningkat</p> <p>H – Pelaksanaan peraturan/undang-undang berkaitan perniagaan/penggubalan undang-undang dari semasa ke semasa</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
8	<p>I – Politik</p> <p>H1 – Setiap dasar yang ditetapkan mempengaruhi perniagaan/undang-undang yang diluluskan membawa kesan positif/negatif pada perniagaan/politik yang stabil merencanakan perniagaan/aktiviti pelaburan meningkat</p> <p>F2 – Ekonomi</p> <p>H2 – Dapat mempengaruhi tindakan kuasa beli/perbelanjaan pengguna/jika pendapatan meningkat bermakna kuasa beli akan meningkat/prestasi perniagaan menjadi baik apabila keadaan ekonomi baik</p> <p>F3 – Sosiobudaya</p> <p>H3 – Pembelian barang atau perkhidmatan dipengaruhi melalui amalan/gaya hidup/sikap pengguna/perubahan cita rasa masyarakat</p> <p>F4 – Teknologi</p> <p>H4 – Melalui penggunaan teknologi yang canggih/modern/perniagaan menjadi lebih efisien/cekap/menjimatkan kos/menghasilkan produk berkualiti</p> <p>F5 – Ekologi</p> <p>H5 – Aktiviti perniagaan akan dipengaruhi jika berlaku kekurangan sumber semula jadi/bahan mentah/sumber tenaga/kadar pencemaran/campur tangan kerajaan</p> <p>F6 – Undang-undang</p> <p>H6 – Aktiviti perniagaan dipengaruhi oleh peraturan/perundangan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 6 markah]</p>
9	<p>H – <i>Mesurable</i>/objektif boleh diukur</p> <p>H – Contoh kuantitatif/syer pasaran 50%</p> <p>H – Pernyataan produk secara khusus</p> <p>H – Contoh: Produk Agrokimia/penetapan pasaran di Malaysia</p> <p>H – Mempunyai tempoh masa pencapaian objektif/<i>time frame</i></p> <p>H – Contoh: Masa tiga tahun</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>

Soalan	Isi	Markah
	H – Objektif boleh dicapai/munasabah/realistik/attainable H – Contoh: Mendapat tempat ketiga dalam masa tiga tahun	1 1 [Maksimum: 5 markah]
10	H – Supaya dapat menjadi panduan untuk mencapai tujuan/visi/misi H – Bagi mengukur prestasi perniagaan yang dijalankan H – Menunjukkan hala tuju/sasaran ingin dicapai H – Supaya semua pihak memperoleh kefahaman berkaitan sasaran yang ingin dicapai H – Petunjuk untuk membentuk strategi H – Memastikan perniagaan dapat diteruskan/kelangsungan perniagaan/melancarkan produktiviti H – Supaya perniagaan boleh bersaing antara satu sama lain dalam pasaran H – Supaya perniagaan dapat dikembangkan H – Mengelakkan berlakunya penyelewengan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 5 markah]
11	F1 – Kesan negatif H – Menjatuhkan imej perniagaan/menjejaskan imej H – Wujud tanggapan negatif/boikot/pelanggan tidak percaya dengan perkhidmatan syarikat H – Pelanggan tidak mahu menggunakan lagi perkhidmatan/pelanggan bertukar kepada syarikat penghantaran lain H – Syer pasaran sedia ada akan terjejas H – Keuntungan akan berkurang H – Menghadapi masalah tidak dapat bersaing dengan syarikat lain F2 – Kesan positif H – Syarikat berusaha memberi kualiti perkhidmatan yang lebih baik	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 6 markah]
12	H – Penurunan keuntungan/berlaku kerugian/jualan perniagaan mengalami kemerosotan H – Kos perniagaan tidak mampu ditanggung/dibayar/mana-mana contoh yang berkaitan H – Pengeluaran menurun/tidak dapat melakukan aktiviti berskala besar/tidak mampu bersaing H – Bilangan pekerja akan berkurangan/kekurangan pekerja H – Perniagaan tidak mampu berkembang/tidak dapat membesarkan perniagaan/ tidak dapat membuka cawangan baharu H – Nama baik/imej perniagaan tercalar atau terjejas H – Produk yang dikeluarkan kurang berkualiti H – Pihak pelabur/pembiaya/pihak luar kurang yakin untuk melabur dalam perniagaan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
13	(a) $H - TPM = \frac{\text{Kos Tetap}}{\text{Harga-Kos Berubah Seunit}} = \frac{100\,000}{250 - 170}$ = 1 250 unit (b)	1 1 [Maksimum: 2 markah]

Kertas 1

- 1 **D**
Ulasan: Tugas Puan Maria sebagai seorang pekerja di bahagian pentadbiran sebuah syarikat ialah menyelia fail dan dokumen syarikat. Bahagian fungsian pentadbiran turut berperanan menjalankan urusan dalam organisasi perniagaan seperti mengurus, menyimpan dan menerima rekod.
- 2 **A**
Ulasan: Bahagian fungsian tersebut ialah jualan. Bahagian fungsian ini juga melakukan rundingan dengan pengguna berkaitan dengan diskaun dan terma syarat
- 3 **D**
Ulasan: Bahagian fungsian teknologi maklumat dan komunikasi (ICT) memainkan peranan penting untuk mengurus dan menyelaras pembangunan perkakasan dalam sistem aplikasi teknologi maklumat serta rangkaian Intranet dan Internet sesebuah organisasi perniagaan. Selain itu, bahagian ini juga bertanggungjawab terhadap keselamatan sistem ICT.
- 4 **C**
Ulasan: Bahagian fungsian yang bertanggungjawab terhadap perkara tersebut ialah sumber manusia. Pengurusan sumber manusia melibatkan aktiviti perancangan sumber manusia, pengrekrutan dan pemilihan (temu duga), penilaian prestasi dan kebajikan pekerja dalam organisasi.
- 5 **D**
Ulasan: Gambar 2 menunjukkan perubahan televisyen yang telah diubah suai dari televisyen lama kepada yang terkini. Bahagian fungsian tersebut ialah penyelidikan dan pembangunan. Penyelidikan dan pembangunan (R&D) melibatkan pembangunan produk baharu dan penambahbaikan produk yang sedia ada.
- 6 **A**
Ulasan: Bahagian fungsian yang bertanggungjawab menangani masalah ini ialah pemasaran. Aktiviti pemasaran yang berkesan dapat mencipta permintaan bagi sesuatu barang dan perkhidmatan serta mampu meningkatkan keuntungan kepada peniaga. Fungsian pemasaran boleh mempromosikan barang dan perkhidmatan melalui pelbagai cara pengiklanan dan kaedah promosi.
- 7 **D**
Ulasan: Jawatan yang terlibat dalam bahagian fungsian kewangan ialah pegawai kredit. Pegawai kredit membantu akauntan dalam menyelia rekod-rekod kewangan dan mengurus semua bentuk hutang.
- 8 **C**
Ulasan: Bahagian fungsian pembelian berperanan untuk menentukan kuantiti dan spesifikasi barang yang dibeli adalah tepat. Bahagian ini juga turut berperanan menentukan pemilihan pembekal yang bersesuaian dan cekap serta memastikan barang diterima tepat pada masa dan lokasi yang telah ditentukan.
- 9 **D**
Ulasan: Bahagian fungsian pelanggan ialah kebolehan dan kemampuan organisasi perniagaan dalam menyampaikan produk untuk memenuhi keperluan dan kehendak pelanggan melebihi daripada tahap yang mereka harapkan dan perkhidmatan diberikan secara berterusan dan konsisten.
- 10 **A**
Ulasan: Tujuan bahagian fungsian penyelidikan dan pembangunan (R&D) adalah untuk meningkatkan tahap pengeluaran dan pemasaran produk serta menambah baik produk sedia ada.
- 11 **C**
Ulasan: Bahagian fungsian pembelian berperanan untuk menentukan kuantiti dan spesifikasi barang yang dibeli adalah tepat. Bahagian ini juga berperanan untuk menentukan pemilihan pembekal yang bersesuaian dan cekap serta memastikan barang diterima tepat pada masa dan lokasi yang telah ditentukan.
- 12 **D**
Ulasan: Bahagian fungsian yang terlibat bagi Rajah 2 ialah pengeluaran. Pengeluaran merupakan proses menghasilkan barang melalui proses transformasi yang menukarkan input kepada output bagi memenuhi keperluan kehendak pengguna.
- 13 **C**
Ulasan: Peranan yang dimainkan oleh bahagian fungsian pengurusan sumber manusia ialah perancangan sumber manusia iaitu membentuk polisi berkaitan pembangunan kerjaya dan peranan perhubungan industri iaitu membantu menyelesaikan sebarang pertikaian semasa proses rundingan dijalankan.
- 14 **B**
Ulasan: Saluran agihan yang sesuai digunakan bagi produk gambar 2 ialah Pengeluar → Peruncit → Pengguna. Saluran agihan ini hanya melibatkan satu orang tengah sahaja. Pengeluar memasarkan mesin basuh kepada peruncit dan peruncit akan menjual mesin basuh kepada pengguna.
- 15 **D**
Ulasan: Barang dan perkhidmatan yang dipasarkan melalui saluran agihan ini ialah barang bernilai tinggi iaitu kapal terbang. Jenis saluran ini dikenali sebagai pemasaran langsung. Pengeluar memasarkan barang secara terus kepada pengguna akhir.

16 B

Ulasan: Ramesh telah menjalankan tanggungjawab di bahagian fungsian pembelian. Bahagian fungsian pembelian juga turut berperanan untuk menentukan pemilihan pembekal yang bersesuaian dan cekap serta memastikan barang yang diterima tepat pada masa dan lokasi yang ditentukan.

17 C

Ulasan: Aktiviti tersebut dikendalikan oleh fungsian bahagian pembelian. Pembelian merupakan aktiviti yang dilakukan oleh dua pihak iaitu penjual dan pembeli bagi tujuan menukarkan barang dan perkhidmatan dengan menggunakan alat transaksi yang sah.

18 C

Ulasan: Bahagian fungsian tersebut ialah pengagihan yang dibentuk untuk memastikan setiap barang yang dikeluarkan dapat diterima oleh pengguna mengikut tempat dan masa yang betul. Bahagian ini juga memastikan pengangkutan yang digunakan juga bersesuaian dengan barang yang hendak diagihkan agar tidak berlaku pembaziran masa dan kos.

19 A

Ulasan: Pasangan yang betul ialah bahagian fungsian jualan iaitu merupakan suatu transaksi yang memberikan nilai tambah dalam memenuhi keperluan pelanggan dan memberi manfaat bersama kepada penjual dan pembeli.

20 A

Ulasan: Bahagian fungsian penyelidikan dan pembangunan R&D adalah untuk meningkatkan tahap pengeluaran dan pemasaran produk. Selain itu, usaha penyelidikan dan pembangunan juga dapat menghasilkan produk yang berkualiti dengan kos efektif.

21 B

Ulasan: e-dagang ialah suatu sistem urusan perniagaan berkaitan dengan tempahan, pembelian dan pembayaran dilakukan secara dalam talian (online).

22 B

Ulasan: Teknologi maklumat dan komunikasi merangkumi penggunaan teknologi komputer seperti perisian untuk mengubah, memindahkan, memproses, menyimpan dan melindungi semua maklumat yang diperlukan dalam sesebuah organisasi perniagaan secara selamat, mudah dan cepat.

23 B

Ulasan: Bahagian fungsian yang berkaitan dengan Encik Rahim ialah pembelian. Bahagian fungsian pembelian berperanan juga melalui tatacara pembelian yang betul, iaitu menerima sebut harga daripada pembekal.

24 A

Ulasan: Bahagian fungsian yang terlibat bagi rajah 4 ialah pengeluaran. Pengeluaran merupakan proses menghasilkan barang melalui proses transformasi yang menukarkan input kepada output bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna produktiviti.

25 D

Ulasan: Bahagian ICT berperanan untuk memastikan semua perisian baharu yang digunakan dalam organisasi berfungsi dengan baik. Sekiranya pekerja menghadapi masalah dengan perisian baharu seperti tidak tahu cara menggunakannya atau ada ralat teknikal, bahagian ICT akan membantu menyelesaikan masalah tersebut. Ini termasuk memberi panduan, latihan, dan menyelesaikan sebarang isu teknikal supaya pekerja dapat menggunakan perisian dengan lancar dan produktiviti organisasi tidak terjejas.

26 D

Ulasan: Bahagian jualan bertanggungjawab untuk berhubung terus dengan pelanggan. Mereka perlu menjawab pertanyaan daripada pelanggan seperti mengenai produk yang ditawarkan. Selain itu, mereka juga menyediakan jangkaan harga barang yang diperlukan dan memberi nasihat teknikal kepada pengguna mengenai cara produk tersebut boleh digunakan atau faedahnya. Semua ini adalah tugas utama bahagian jualan untuk memastikan pelanggan mendapat maklumat yang mereka perlukan sebelum membeli sesuatu produk.

27 A

Ulasan: Zamri Enterprise adalah perniagaan menggunting rambut, iaitu perkhidmatan yang diberikan secara langsung kepada pelanggan. Oleh itu, tidak ada keperluan untuk melalui orang tengah atau pengedar kerana perkhidmatan ini disediakan terus kepada pengguna akhir. Ini bermakna pelanggan datang terus ke Zamri Enterprise untuk mendapatkan perkhidmatan gunting rambut. Jadi, saluran agihan “pengeluar terus kepada pengguna” adalah yang paling sesuai kerana perniagaan ini memberikan perkhidmatan tanpa melalui pihak lain.

28 B

Ulasan: e-dagang ialah satu sistem urusan perniagaan berkaitan dengan tempahan, pembelian dan pembayaran dilakukan secara dalam talian (online). Kelebihan e-dagang juga dapat meluaskan liputan pasaran.

29 C

Ulasan: Pihak perniagaan boleh membuat perkongsian urusan perniagaan dengan pelanggan melalui laman sosial. Manfaat yang diperoleh dengan menggunakan kemudahan laman sosial adalah seperti dapat mengiklankan barang atau perkhidmatan dan meluaskan rangkaian rakan perniagaan. Namun terdapat beberapa risiko yang dihadapi oleh peniaga sekiranya menggunakan saluran tersebut iaitu komen negatif terhadap produk dan terdedah kepada penipuan bayaran.

30 A

Ulasan: Aplikasi teknologi maklumat yang digunakan untuk membuat tempahan dan pengesahan pembelian barang ialah e-dagang. Penggunaan kaedah ini membolehkan perniagaan mendapat faedah iaitu meningkatkan hasil jualan sekali gus memudahkan pekerja memenuhi kehendak pelanggan.

31 A

Ulasan: Bahagian fungsian teknologi maklumat dapat membantu peniaga menjual produknya secara atas talian. Pasaran perniagaan dapat diperluas ke tahap global melalui kemajuan teknologi maklumat tanpa sempadan.

32 D

Ulasan: Penggunaan teknologi maklumat penting dalam urusan perniagaan bagi mewujudkan hubungan dan jaringan yang lebih luas. Jaringan dengan pelanggan dan rakan strategik dalam perniagaan dapat dilaksanakan. Hal ini disebabkan oleh tiada lagi halangan komunikasi yang menjejaskan interaksi antara dua buah atau lebih perniagaan.

33 B

Ulasan: Encik Rahim terlibat dalam interaksi dengan pembekal. Interaksi berlaku apabila perniagaan membuat tempahan atau pembelian dengan pembekal. Setiap tiga hari Encik Rahim akan berurusan dengan pembekal iaitu pemborong Hidayah berkaitan penerimaan bahan mentah perniagaannya.

34 A

Ulasan: Antara kepentingan yang diperoleh peniaga yang berinteraksi dengan organisasi luar ialah menambah sumber perniagaan seperti pembekalan bahan mentah, pembiayaan dan kepakaran. Selain itu, peniaga juga dapat mewujudkan jaringan perniagaan ke tahap yang lebih baik sekali gus membantu mengukuhkan sistem operasi dan kelangsungan perniagaan dalam pasaran.

35 A

Ulasan: Apabila peniaga berinteraksi dengan organisasi luar, maka ia dapat mengukuhkan jaringan perniagaan dan menambahkan sumber perniagaan seperti bahan mentah dan sumber pembiayaan.

36 C

Ulasan: Gangguan adalah sebarang perkara yang menghalang atau mengganggu mesej daripada sampai dengan jelas kepada penerima. Contohnya, bunyi bising di sekeliling, talian telefon yang terputus, atau orang lain bercakap dengan kuat semasa kita cuba berkomunikasi. Semua ini menyebabkan penerima tidak dapat memahami mesej dengan baik, dan komunikasi menjadi kurang berkesan.

37 B

Ulasan: Bahagian jualan bertanggungjawab untuk menerima pesanan daripada pengguna. Ini adalah sebahagian daripada proses aliran barang, di mana pelanggan membuat pesanan untuk produk, dan bahagian jualan menguruskan pesanan tersebut. Pilihan yang lain tidak tepat:

A. Pembelian – Menghantar invois kepada pelanggan sebaliknya tugas menghantar invois adalah untuk bahagian jualan atau kewangan, bukan pembelian.

C. Pengeluaran – Menyediakan senarai harga barang sebaliknya pengeluaran menghasilkan barang, bukan menyediakan senarai harga (tugas bahagian jualan).

D. Kewangan – Membuat pesanan bahan mentah sebaliknya membuat pesanan bahan mentah adalah tugas bahagian pembelian, bukan kewangan.

Kertas 2

Bahagian A

Soalan	Isi	Markah
1	<p>(a) F – Struktur organisasi berdasarkan pelanggan</p> <p>(b) H – Keperluan dan kehendak pelanggan dapat dipenuhi/pelanggan berasa puas hati H – Pekerja diberikan perkhidmatan mengikut kepakaran H – Memberikan perkhidmatan yang berkualiti dan terbaik H – Masalah dapat diselesaikan dengan cekap/cepat H – Pelanggan lebih setia terhadap perniagaan H – Perniagaan yang sesuai ialah perkhidmatan/perbankan/insurans/mana-mana contoh lain</p>	<p>[Maksimum: 1 markah]</p> <p>1 1 1 1 1 1</p> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
2	<p>(a) F – Bahan mentah/daging/ayam/ikan</p> <p>(b) H – Membuat pemeriksaan berperingkat secara berterusan H – Melakukan kawalan awalan/memastikan daging adalah berkualiti/berada dalam keadaan baik/menepati spesifikasi H – Melakukan kawalan semasa/memastikan bekalan stok sentiasa mencukupi/bekalan berterusan/proses pembuatan mengikut standard ditetapkan H – Melakukan kawalan selepas/membuat pemeriksaan produk/pastikan daging burger mengikut standard/pemeriksaan secara berkualiti</p>	<p>[Maksimum: 1 markah]</p> <p>1 1 1 1</p> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>

Soalan	Isi	Markah
3	<ul style="list-style-type: none"> H – Mengawal/memantau/menjaga kewangan setiap bahagian H – Melakukan perbelanjaan mesti berdasarkan kepada bajet yang telah diluluskan H – Masalah salah urus perbelanjaan tidak berlaku H – Mengelakkan aktiviti penipuan/penyelewengan/salah guna kuasa/pecah amanah 	1 1 1 1 [Maksimum: 3 markah]
4	<ul style="list-style-type: none"> H – Menjawab pertanyaan pelanggan berkaitan barang yang dijual H – Membuat jualan bersemuka secara dalam talian H – Melakukan rundingan dengan pengguna berkaitan dengan diskaun dan terma jual beli H – Memberi nasihat teknikal kepada pengguna H – Merancang dan mengurus masa yang bersesuaian untuk membuat promosi jualan H – Menyemak dan mengemas kini rekod pengguna supaya senang menghubungi pengguna H – Membangun/merancang strategi/melaksanakan rancangan jualan H – Contoh program pengiklanan/strategi harga/strategi promosi H – Memberi cadangan bagi penambahbaikan reka bentuk produk baharu H – Melakukan penyelidikan pasaran/segmen pasaran/corak pembelian/analisis pesaing 	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
5	<ul style="list-style-type: none"> H – e-mel digunakan untuk mencari pembekal H – Pesanan/tempahan dilakukan secara dalam talian H – <i>e-banking</i> digunakan bagi tujuan memudahkan urusan kewangan H – Pembayaran secara dalam talian dilakukan H – Laman sosial digunakan untuk berkomunikasi dengan pembekal H – Maklum balas diberikan melalui Whatsapp/Telegram/contoh lain 	1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
6	<ul style="list-style-type: none"> H – Barang dilabelkan sebelum dihantar pada masa yang tepat/ kerja-kerja akhir H – Semua tempahan diperiksa H – Memastikan melengkapkan penghantaran dokumen/nota serahan/invois/bukti penghantaran H – Jadual pergerakan kenderaan disediakan H – Kenderaan yang dipilih dipastikan selamat bersama barang yang dihantar H – Sentiasa memenuhi keperluan bekalan yang berlaku H – Sentiasa membantu bahagian fungsian lain 	1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 6 markah]
7	<ul style="list-style-type: none"> H – Memperbaharui maklumat barang/perkhidmatan yang dijalankan dalam pasaran H – Menjalankan aktiviti promosi barang/perkhidmatan H – Memperkenalkan/memujuk/mempengaruhi pelanggan H – Melakukan promosi jualan/pengiklanan/jualan langsung/publisiti H – Menyediakan, melakukan pengedaran bahan publisiti/katalog/risalah/poster H – Menggunakan platform media yang sesuai/media sosial/media elektronik/contoh: Facebook/Tik Tok H – Memperolehi/mengemaskini maklumat pelanggan 	1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 5 markah]
8	<ul style="list-style-type: none"> H – Menjamin kawalan awalan/input berada dalam standard yang baik/berkualiti H – Contoh: bahan mentah berkualiti/sumber manusia/tenaga kerja mencukupi/mesin berada dalam keadaan bagus H – Menjalankan kawalan semasa H – Kawalan staf/utiliti mesin/pengeluaran H – Dapat mengatasi masalah pengeluaran dengan segera H – Melakukan kawalan selepas H – Kualiti akhir diperiksa bagi memastikan produk mengikut standard yang betul/mengikut piawaian yang betul H – Dapat melaksanakan proses pengeluaran/penghasilan produk 	1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]

Soalan	Isi	Markah
9	<ul style="list-style-type: none"> H – Supaya dapat meluaskan pasaran/mengembangkan pasaran yang telah sedia ada/menguasai pasaran menjadi lebih besar/memperbesarkan perniagaan H – Supaya dapat menambahkan keuntungan/jualan H – Supaya dapat menembusi pasaran baharu/mendapat pelanggan baharu/melibatkan peluang pasaran H – Supaya dapat meningkatkan imej/nama baik perniagaan H – Supaya dapat berdaya saing/boleh bersaing 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 2 markah]</p>
10	<ul style="list-style-type: none"> H – Penghantar adalah Encik Hafies H – Penerima maklumat adalah Cik Nina H – Penyampaian mesej disampaikan secara lisan kepada Cik Nina/enkod H – Cik Nina dihubungi melalui telefon/saluran H – Cik Nina telah menerima/memahami segala arahan yang dinyatakan Encik Hafies/dekod H – Cik Nina menghantar dokumen sebut harga melalui e mel/memberi maklum balas 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
11	<ul style="list-style-type: none"> F1 – Jaringan perniagaan dapat diwujudkan H1 – Operasi perniagaan dapat diperkukuhkan/perniagaan dapat dikembangkan F2 – Hubungan baik sedia ada dapat diperkukuhkan H2 – Pencapaian matlamat/VMO dapat dipertingkatkan F3 – Kerjasama strategik dapat dijalinan H3 – Keuntungan hasil dapat dijana/jualan meningkat/kepakaran/teknologi dapat dikongsi F4 – Sumber perniagaan dapat ditambah H4 – Pembiayaan dan sumber bekalan bahan mentah 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 6 markah]</p>
12	<ul style="list-style-type: none"> H – Kilang Beras Syarikat Seri Mawar Jaya mengeluarkan invois/bil tunai kepada Pasar Raya Salisha H – Bayaran diterima dalam bentuk cek/tunai H – Resit dikeluarkan sebagai bukti bayaran telah dibuat H – Nota kredit dikeluarkan sekiranya berlaku pembayaran H – Nota kredit dikeluarkan sekiranya berlaku penambahan bayaran H – Penyata kewangan dikeluarkan setiap bulan 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
13	<ul style="list-style-type: none"> F1 – Pengeluar → Pemborong → Peruncit → Pengguna H – Ikan bilisnya dijual secara pukal kepada peruncit/pemborong H – Aktiviti pecah pukal dilakukan oleh pemborong H – Peruncit akan melakukan jualan kepada pengguna akhir/selaras mengikut permintaan pengguna H – Dapat meluaskan pasaran/memperbesarkan lagi perniagaannya H – Peningkatan jualan/keuntungan H – Pengangkutan sendiri disediakan oleh pemborong dan peruncit H – Penyimpanan stok terlalu banyak dapat dielakkan H – Menyebabkan ikan bilis dapat bertahan lama/barang keperluan H – Dapat meningkatkan pendapatan/gaji H – Dapat meningkatkan taraf hidup H – Dapat menyebabkan berlaku pengurangan kadar jenayah F2 – Pengeluar → Peruncit → Pengguna 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <p>[Maksimum: 6 markah]</p>
14	<ul style="list-style-type: none"> H – Perancangan kewangan yang baharu dilakukan seperti keperluan perniagaan H – Objektif kewangan yang baharu juga ditetapkan sebagai garis panduan H – Pengurangan kos dicadangkan bagi meningkatkan margin untung H – Perancangan penambahan sumber pendapatan lain/pelaburan/dividen/faedah simpanan tetap H – Mencadangkan strategi promosi yang berkesan untuk menghabiskan stok jualan pakaian 	<ul style="list-style-type: none"> 1 1 1 1 1

Soalan	Isi	Markah
20	(b) (i) F1 – Membeli secara tunai	[Maksimum: 1 markah]
	(ii) H1a – Memiliki modal yang cukup untuk beli mesin baharu H1b – Tidak perlu membayar bayaran bulanan/tidak berhutang H1c – Mendapat harga diskaun/harga lebih murah H1d – Imej perniagaan yang nampak bagus/pengurusan kewangan yang baik H1e – Kurang dokumentasi H1f – Tiada faedah/barang tidak akan ditarik balik ATAU	1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
21	(b) (i) F2 – Membeli secara ansuran	1
	(ii) H2a – Proses aliran tunai tidak terjejas/hanya perlu modal kecil	1
	H2b – Dapat menggunakan mesin meskipun tidak habis bayar/dapat menjana pendapatan	1
	H2c – Pembiayaan sewa beli digunakan	1
	H2d – Boleh menggunakan duit yang ada untuk tujuan lain/waktu keceemasan/ tambah produk lain	1
	H2e – Mesin yang mahal boleh dimiliki/RM35 000	1
		[Maksimum: 4 markah]
21	H – Penggunaan e-dagang/e-pemasaran/laman sesawang	1
	H – Untuk melakukan aktiviti promosi pakaian butik	1
	H – Supaya mendapat liputan luas/meluaskan pasaran/global	1
	H – Untuk menarik perhatian pembeli dengan memuat naik gambar/animasi/video	1
	H – Aktiviti jualan boleh dilakukan pada bila-bila masa/24 jam	1
	H – Aktiviti belian boleh dilakukan di mana-mana sahaja	1
	H – Proses penjualan/tempahan/pembelian menjadi lebih cepat/masa dapat dijitamkan	1
	H – Penggunaan <i>e-banking</i> /pembayaran <i>online</i> /mana-mana contoh yang sesuai	1
	H – Kos dapat dijitamkan/kos operasi adalah lebih rendah/mana-mana contoh yang sesuai	1
	H – Meningkatkan keuntungan/jualan perniagaan	1
	H – Memperolehi maklum balas dengan segera/aduan/testimoni/mana-mana contoh yang sesuai	1
		[Maksimum: 4 markah]