

# JAWAPAN DAN ULASAN

## PERNIAGAAN

### Bab 1

### PENGURUSAN SUMBER MANUSIA

#### KERTAS 1

- 1 **D**  
**Ulasan:** X ialah latihan dan pembangunan. Pelaksanaan program induksi dan program latihan pekerja baharu dan sedia ada boleh dijalankan. Selain itu, pembangunan pekerja melibatkan proses meningkatkan keupayaan pekerja untuk menerima tugas baharu.
- 2 **C**  
**Ulasan:** Pengurus sumber manusia dapat menjaga kebajikan pekerja terutamanya dari aspek kesihatan dengan menyediakan kemudahan klinik panel bagi pekerja untuk mendapatkan rawatan kesihatan. Hal ini dapat memberikan kemudahan dan meningkatkan jaminan kesetiaan pekerja terhadap syarikat kerana kemudahan kebajikan yang diberikan.
- 3 **A**  
**Ulasan:** Pihak pengurusan sumber manusia perlu memberi penerangan tanggungjawab tertentu dengan jelas iaitu perlu merancang deskripsi tugas. Deskripsi tugas yang jelas dan lengkap boleh meningkatkan kecekapan dan produktiviti pekerja semasa menjalankan tugas.
- 4 **D**  
**Ulasan:** Faktor penurunan jumlah jualan tahunan dan kemelesetan ekonomi menyebabkan sesebuah perniagaan terpaksa menawarkan skim penamatan perkhidmatan secara sukarela kerana perniagaan tidak mampu membayar gaji kepada pekerja disebabkan masalah yang dialami.
- 5 **A**  
**Ulasan:** Amalan 5S yang diamalkan oleh Syarikat Maju ialah berkaitan dengan peranan pemantapan budaya profesional. Amalan kerja yang beretika, berintegriti dan mementingkan kecekapan dapat mewujudkan dan memantapkan budaya profesional di tempat kerja.
- 6 **B**  
**Ulasan:** Setiap pekerja bagi semua organisasi perniagaan akan diberi insentif ganjaran yang dinyatakan dalam kontrak pekerjaan. Pembahagian insentif termasuklah penyediaan skim kesihatan dan perlindungan kebajikan pekerja.
- 7 **A**  
**Ulasan:** Pemantapan budaya profesional bermaksud memastikan semua pekerja bekerja dengan cara yang berkualiti tinggi dan mengikut piawaian profesional. Dengan mengamalkan TQM, pengurus sumber manusia memastikan semua pekerja sentiasa fokus untuk meningkatkan kualiti kerja mereka, berusaha memperbaiki proses, dan memenuhi keperluan pelanggan. Ini membantu membentuk budaya kerja yang profesional, di mana setiap orang bertanggungjawab memberikan perkhidmatan terbaik dan sentiasa mencari cara untuk memperbaiki mutu kerja.
- 8 **D**  
**Ulasan:** Bahagian sumber manusia mengurus pengambilan pekerja, penyediaan surat tawaran kerja dan hal ehwal pekerja. Situasi jawapan D jelas merujuk kepada proses pengambilan pekerja, iaitu salah satu fungsi utama pengurusan sumber manusia.
- 9 **C**  
**Ulasan:** Aktiviti seperti latihan dalaman dan Program *team building* dilaksanakan untuk meningkatkan semangat kerjasama, moral pekerja dan kecekapan organisasi. Ini membawa kepada peningkatan semangat berpasukan.
- 10 **B**  
**Ulasan:** Pengurusan sumber manusia perlu menyediakan peluang untuk pekerja menyumbang idea kreatif dalam menghasilkan produk dan perkhidmatan yang memenuhi keperluan pelanggan. Menggalakkan kreativiti adalah tanggungjawab pengurusan sumber manusia bagi menyediakan persekitaran kerja yang terbuka dan menyokong idea baharu, menggalakkan inovasi melalui latihan, bengkel, dan perbincangan terbuka dan meningkatkan daya saing produk dan kepuasan pelanggan.
- 11 **D**  
**Ulasan:** Unit latihan dan pembangunan berfungsi menyediakan program induksi untuk pekerja. Program ini diberikan kepada pekerja baharu bagi memperkenalkan tentang perniagaan atau syarikat serta bidang tugas pekerjaan mereka serta program latihan kemahiran.

- 12 D**  
**Ulasan:** Aspek pengelolaan sumber manusia dalam pembangunan perniagaan ialah struktur organisasi. Fungsi struktur organisasi adalah untuk memberi penjelasan tentang tanggungjawab, jawatan, jalur hubungan komunikasi dan deskripsi tugas.
- 13 B**  
**Ulasan:** Aspek yang mampu meningkatkan kecekapan pekerja ialah apabila tugas diagihkan mengikut kebolehan. Ini sangat penting agar pekerja dapat memberikan sumbangan kepakaran dan kebolehan mereka dalam melaksanakan tugas mereka lebih mudah, cekap dan berkesan. Hubungan harmonis yang wujud juga mampu meningkatkan kecekapan apabila pekerja berasa selesa dan seronok bekerja dalam persekitaran yang baik.
- 14 A**  
**Ulasan:** Struktur organisasi berdasarkan matriks adalah mengikut fungsi dan struktur organisasi mengikut produk. Dikenali juga sebagai sistem berbilang arahan.
- 15 A**  
**Ulasan:** R ialah bonus. Bonus diberikan pada setiap hujung tahun jika syarikat mendapat keuntungan. S ialah komisen. Jumlah komisen bergantung kepada jumlah jualan yang dilakukan pekerja.
- 16 D**  
**Ulasan:** Manfaat yang diperoleh daripada penawaran faedah gambar 3 ialah ia dapat menjamin kesetiaan pekerja kerana kemudahan faedah yang diberikan membuatkan pekerja berasa lebih selesa dan dihargai serta mendapat manfaat dari segi perubatan dan tempat penajaan anak apabila berkhidmat.
- 17 D**  
**Ulasan:** Faktor penentu bagi sistem penggajian iaitu elaun tersebut ialah lokasi pekerja dan jenis tugas. Sistem penggajian akan dipengaruhi oleh kos sara hidup setempat, kedudukan geografi kawasan dan risiko lokasi serta kemudahan infrastruktur yang ada. Manakala pekerja yang menjalankan tanggungjawab besar akan diberi ganjaran yang lebih tinggi.
- 18 B**  
**Ulasan:** Komisen ialah ganjaran yang diberikan kepada pekerja yang terlibat dalam aktiviti jualan. Oleh itu, contoh yang menunjukkan pengiraan komisen ialah lima peratus insentif daripada hasil jualan bulanan.
- 19 C**  
**Ulasan:** Jenis faedah yang diberikan oleh Syarikat Syahmin Bhd. ialah bonus. Bonus ialah penghargaan yang dibayar secara tunai kepada pekerja pada akhir tempoh tertentu berdasarkan prestasi perniagaan.
- 20 A**  
**Ulasan:** Gaji ialah bayaran secara tetap yang dibayar oleh majikan kepada pekerja yang menyumbang tenaga dalam sesebuah organisasi. Contoh komponen gaji termasuk upah dan elaun.
- 21 C**  
**Ulasan:** Ordinan Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) 1955 mewajibkan caruman dibuat oleh majikan 12% dan pekerja 11% setiap bulan.
- 22 A**  
**Ulasan:** Antara jenis faedah ialah bonus tunai dan komisen. Komisen merupakan ganjaran yang dibayar kepada wakil atau ejen yang berjaya menjual sesuatu barang atau perkhidmatan bagi pihak organisasi. Bonus tunai ialah penghargaan yang dibayar secara tunai kepada pekerja pada akhir tempoh tertentu berdasarkan prestasi perniagaan.
- 23 A**  
**Ulasan:** Sistem penggajian terbahagi kepada gaji dan faedah. X ialah elaun kerana elaun merupakan contoh jenis bentuk gaji kepada pekerja. Elaun adalah bayaran tambahan selain gaji asas yang diberikan untuk tujuan tertentu seperti elaun perjalanan, makan atau perumahan. Elaun ini membantu menampung perbelanjaan tertentu yang perlu ditanggung oleh pekerja dalam melaksanakan tugasnya.
- 24 D**  
**Ulasan:** Komisen ialah bayaran tambahan yang diberikan berdasarkan jumlah atau nilai jualan yang dicapai oleh pekerja. Semakin banyak jualan maka semakin tinggi komisen. Biasanya diberikan kepada ejen jualan, jurujual, agen hartanah dan pekerja jualan insurans.
- 25 D**  
**Ulasan:** Antara prosedur mengurus sumber fizikal termasuklah penyelenggaraan berkala mesin dan peralatan serta perlindungan insurans ke atas aset fizikal syarikat. Prosedur mengurus sumber fizikal merupakan langkah-langkah untuk memastikan aset fizikal seperti mesin, bangunan, dan peralatan perniagaan sentiasa berada dalam keadaan baik dan dilindungi daripada risiko kerosakan atau kerugian.



Soalan	Isi	Markah
4	Ha – Memiliki kelayakan seperti ijazah/diploma/sijil dalam bidang seni/ teknologi maklumat/ pengiklanan	1
	Hb – Mempunyai pengalaman sebagai pereka bentuk	1
	Hc – Mempunyai pengetahuan tentang produk pengiklanan	1
	Hd – Mempunyai pengalaman dalam bidang pengiklanan	1
	H1 – Masa bekerja dapat dijimatkan	1
	H2 – Kos dapat dijimatkan/kurang latihan diperlukan	1
	H3 – Kualiti produk pengiklanan dapat dipertingkatkan	1
	H4 – Daya pengeluaran/produktiviti dapat dipertingkatkan	1
	H5 – Kesilapan dapat dikurangkan/kecekapan dipertingkatkan/efisien	1
	H6 – Menggalakkan kreativiti dan inovasi	1
		[Maksimum: 5 markah]
5	H – Kebajikan pekerja atau pemandu sentiasa dijaga	1
	H – Contoh: Diberikan kemudahan perubatan/klinik panel/mana-mana contoh lain yang sesuai	1
	H – Pemberian insentif/elaun lebih masa/ganjaran lain/faedah-faedah lain	1
	H – Pemberian penghargaan/kenaikan pangkat/anugerah/pengiktirafan	1
	H – Pemberian gaji yang kompetitif kepada pemandu pelancong berdasarkan kelayakan	1
	H – Supaya pemandu pelancong tidak berhenti kerja/supaya pemandu pelancong setia bekerja dengan syarikat	1
	H – Gaya pengurusan yang sesuai dengan syarikat diamalkan	1
	H – Contoh gaya pengurusan demokratik	1
	H – Syarikat dan pekerja menandatangani kontrak perlanjutan	1
	H – Pemandu pelancong selesa/bermotivasi untuk bekerja	1
	H – Latihan kemahiran diberikan	1
	[Maksimum: 4 markah]	
6	H – Berbincang berkaitan masalah pekerja	1
	H – Pekerja bermasalah diberikan sesi kaunseling	1
	H – Memberikan amaran bertulis/ccontoh amaran bertulis yang sesuai	1
	H – Memberikan amaran lisan/ccontoh amaran lisan yang sesuai	1
	H – Memotong gaji pekerja/elaun/perlu menarik semula faedah yang diterima	1
	H – Pekerja ditukarkan ke bidang tugas/jabatan lain	1
	H – Kebajikan pekerja dijaga	1
	H – Insentif yang munasabah diberikan/memberikan faedah perubatan, cuti rehat/sistem penggajian/mana-mana contoh yang sesuai	1
	H – Motivasi/semangat pekerja ditingkatkan	1
	H – Gaya pengurusan sokongan/ederhana diamalkan/ccontoh mana-mana yang sesuai	1
	H – Latihan peningkatan kemahiran diberikan	1
	[Maksimum: 5 markah]	
7	H – Perancangan semula struktur atau organisasi pengurusan sumber manusia yang baharu	1
	H – Pembentukan polisi baharu bagi pekerja/melakukan penjadualan pekerja	1
	H – Pekerja asing diberhentikan/dikurangkan/pekerja tempatan dikekalkan	1
	H – Pekerja serba boleh dikekalkan/pekerja berjawatan penting dikekalkan	1
	H – Pekerja berpendapatan tinggi/gaji besar/berisiko/bermasalah/berumur dikurangkan	1
	H – Sistem tindakan pemberhentian pekerja yang sistematik dibentuk	1
	H – Penamatan kontrak secara sukarela/Skim Pemisahan Sukarela (VSS)/mana-mana contoh lain yang sesuai	1
	H – Skim menilai semula gaji/faedah yang diberi/potongan gaji perlu dinilai atau dikaji	1
	H – Perkhidmatan ditamatkan/pencen/bersara awal/cuti tanpa gaji	1
	H – Mengurangkan pekerja diberhentikan/kehilangan pekerja	1
		[Maksimum: 6 markah]
8	Implikasi negatif	
	H – Tindakan mogok/piket akan dilakukan oleh pekerja WNJSB	1
	H – Kedudukan imej WNJSB akan terjejas	1
	H – Pekerja menjadi tidak setia/bertukar kepada syarikat pesaing/berhenti kerja	1
	H – Berlaku lebih banyak masalah pusing ganti pekerja	1

Soalan	Isi	Markah
	<p>H – Kos melatih pekerja baharu yang tiada kemahiran/pengalaman perlu ditanggung oleh WNJSB</p> <p>H – WNJSB akan mengalami masalah kehilangan pekerja/mempunyai pengalaman/pekerja menjadi tidak mencukupi/lebih kesan pada majikan</p> <p>H – Pekerja yang ada menjadi kurang mempunyai motivasi/tidak kreatif</p> <p>H – Produktiviti menjadi semakin menurun/pengeluaran menjadi terjejas/ perniagaan semakin merosot dan jatuh</p> <p>H – Pihak WNJSB lebih memilih mengambil/menggaji pekerja asing</p> <p>H – Tindakan undang-undang/Akta Kerja 1955 boleh dikenakan Implikasi positif</p> <p>H – Kos pengoperasian adalah rendah/menjimatkan kos</p> <p>H – Peningkatan keuntungan</p> <p>H – Perniagaan akan dapat mencapai matlamat</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: 5 markah]</p>
9	<p>(a) F1 – Calon A/Anis binti Salih</p> <p>(b) H1a – Mempunyai kelayakan/Ijazah Sarjana Muda Pengurusan Pemasaran dengan kepujian</p> <p>H1b – Memiliki pengalaman selama dua tahun</p> <p>H1c – Usia yang masih muda/26 tahun/sentiasa bertenağa/memiliki idea baharu</p> <p>H1d – Gaji yang ditawarkan adalah lebih rendah/RM3 000.00</p> <p style="text-align: center;">ATAU</p> <p>(a) Calon B/ Bahar bin Ahmad</p> <p>(b) H2a – Mempunyai pengalaman selama lima tahun</p> <p>H2b – Mempunyai pengalaman dalam industri produk kesihatan/Farmasi Cergas Sdn. Bhd.</p> <p>H2c – Mampu menguruskan pelbagai jenis pelanggan</p> <p>H2d – Berusia 32 tahun/mampu mengatasi masalah secara matang</p> <p>H2e – Calon A kurang berpengalaman/hanya dalam tempoh dua tahun</p> <p>H2f – Calon A tidak mempunyai pengalaman berkaitan produk kesihatan</p> <p>H2g – Calon B mempunyai kelayakan Diploma Pengurusan Perniagaan</p>	<p>[Maksimum: 1 markah]</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 3 markah]</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>[Maksimum: 3 markah]</p>
10	<p>(a) F1 – Struktur organisasi berdasarkan fungsi</p> <p>(b) H1 – Mudah dibangunkan/ dilaksanakan</p> <p>H2 – Diwujudkan berpandukan fungsi utama dalam D'Kelapa Enterprise</p> <p>H3 – Contoh: Pengurus kewangan &amp; Pembelian/ Pengurus Pengeluaran &amp; Pengagihan/ Pengurus pemasaran &amp; Jualan</p> <p>H4 – Pekerja ditempatkan berdasarkan kemahiran/ kemahiran/ kerja dibahagikan</p> <p>H5 – Menerangkan tanggungjawab/peranan/hierarki pengurusan</p> <p>H6 – Penyampaian arahan/ maklumat dapat dilakukan dengan jelas dan efektif</p> <p>H7 – Secara meluas digunakan</p>	<p>1</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>[Maksimum: 3 markah]</p>
11	<p>H – Menawarkan gaji yang kompetitif</p> <p>H – Menawarkan gaji melebihi paras gaji minimum/RM1 500.00</p> <p>H – Memberikan elaun tambahan/komisen jualan yang sesuai</p> <p>H – Diberikan tugas sebagai pengurus pemasaran/tanggungjawab besar</p> <p>H – Syarikat memiliki kemampuan untuk membayar gaji</p> <p>H – Lokasi/berada di Taiping/Perak/kos sara hidup rendah</p> <p>H – Dapat menarik calon menjadi lebih berminat</p> <p>H – Mampu mengekalkan kesetiaan</p> <p>H – Berupaya berdaya saing untuk mendapatkan kerja mahir/pakar/pengalaman</p> <p>H – Dapat mempertingkatkan motivasi/semangat</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: 5 markah]</p>

Soalan	Isi	Markah
12	H – Melakukan siasatan ke atas aduan yang diterima daripada penjaga	1
	H – Mendapatkan bukti/melihat semula rakaman CCTV/soal selidik anak-anak asuhan	1
	H – Memberi teguran kepada pengasuh yang mendatangkan masalah/melakukan rundingan bersama pengasuh	1
	H – Memberikan latihan/kemahiran/kursus kepada pengasuh	1
	H – Syarikat memiliki kemampuan untuk membayar gaji	1
	H – Contoh: Kursus penjagaan kanak-kanak/kursus pengurusan taska/mana-mana contoh lain yang sesuai	1
	H – Menyediakan standard prosedur operasi/SOP/mengamalkan budaya profesional	1
	H – Memberikan motivasi kepada pengasuh	1
	H – Memberikan bentuk insentif yang munasabah/menjaga kebajikan pengasuh/ memberi faedah yang sesuai/mana-mana contoh yang sesuai	1
	<i>[Maksimum: 5 markah]</i>	

## Bab 2

## PENGURUSAN SUMBER FIZIKAL DAN TEKNOLOGI

### KERTAS 1

- 1 **A**  
**Ulasan:** Sumber fizikal dapat didefinisikan sebagai aset yang berbentuk ketara atau nyata untuk dimanfaatkan oleh organisasi bagi menjalankan perniagaannya. Sumber fizikal dalam sesebuah operasi perniagaan termasuklah tepung gandum dan mesin pengisar.
- 2 **A**  
**Ulasan:** X ialah bahan mentah. Bahan mentah digunakan dalam pengeluaran barang untuk menghasilkan barang lain atau barang siap.
- 3 **C**  
**Ulasan:** Sumber fizikal yang terlibat bagi ejen minyak wangi secara dalam talian ialah produk siap, iaitu minyak wangi dan peralatan teknologi maklumat seperti telefon pintar atau komputer.
- 4 **A**  
**Ulasan:** Prosedur pengurusan tersebut melibatkan sumber fizikal. Prosedur pengurusan sesebuah organisasi mempunyai standard dan prosedur tertentu dalam pengurusan sumber fizikal.
- 5 **C**  
**Ulasan:** Syarikat dapat mengurangkan kerugian akibat pekerja yang melakukan pecah amanah ialah mengambil polisi jaminan setia. Polisi ini menanggung rugi majikan daripada mana-mana kerugian kewangan yang langsung akibat kelakuan pekerja-pekerja yang pecah amanah, seperti pemalsuan, penggelapan wang dan lain-lain lagi.
- 6 **C**  
**Ulasan:** R ialah penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang. Penyelenggaraan melibatkan penyediaan jadual pemeriksaan seperti pemeriksaan dua kali sebulan untuk memastikan kerosakan peralatan dapat dicegah sebelum peralatan rosak.
- 7 **D**  
**Ulasan:** Pengurusan sumber fizikal berperanan untuk mengurus keperluan dan kemudahan sumber fizikal bagi kegunaan pekerja, dan kelancaran proses dan aktiviti perniagaan. Cara pengurusan sumber fizikal termasuklah mengambil perlindungan insurans dan membaik pulih secara terancang.
- 8 **C**  
**Ulasan:** Situasi yang betul ialah pilihan II dan III. Pilihan II, iaitu Kedai Kasut Mawar Trading memasang kamera litar tertutup (CCTV) untuk mengawasi keselamatan perniagaan. Ini adalah langkah untuk melindungi sumber fizikal seperti barangan dan premis kedai daripada kecurian atau kerosakan. Pilihan III, iaitu Kedai Biskut Maira membuat penyelenggaraan mesin secara berkala bagi mengelakkan peningkatan kos. Penyelenggaraan berkala adalah penting untuk memastikan sumber fizikal seperti mesin, sentiasa berfungsi dengan baik dan mengelakkan kerosakan yang boleh menyebabkan kos pembaikan yang tinggi. Manakala pilihan lain (I dan IV) tidak berkaitan dengan pengurusan sumber fizikal, tetapi lebih kepada harta intelek.
- 9 **D**  
**Ulasan:** Ancaman cetak rompak adalah salah satu risiko utama terhadap teknologi dan hak cipta digital seperti perisian tiruan, produk inovasi disalin tanpa izin, kandungan digital dicuri. Oleh itu, pengurusan sumber teknologi bertujuan melindungi teknologi dan maklumat digital syarikat daripada ancaman seperti kecurian, cetak rompak dan kerosakan.
- 10 **B**  
**Ulasan:** Harta intelek merujuk kepada hasil kreativiti atau ciptaan daya intelektual seseorang dan bertujuan untuk menjaga perniagaan daripada ancaman cetak rompak, barangan tiruan dan sebagainya.
- 11 **C**  
**Ulasan:** Agensi yang terlibat dalam prosedur mengurus sumber teknologi ialah MyIPO. Usahawan boleh mendaftar paten melalui Perbadanan Harta Intelek Malaysia (MyIPO).
- 12 **B**  
**Ulasan:** Pemfaktoran ialah kemudahan pembelian akaun penghutang pada harga diskaun untuk memperoleh tunai segera. Ia sekaligus membantu syarikat mengatasi masalah lewat menerima pembayaran daripada pelanggan dan meningkatkan aliran tunai syarikat.







7 B

**Ulasan:** B ialah Rizab. Rizab ialah keuntungan yang diperolehi daripada hasil pelaburan dan digunakan sebagai pembiayaan semasa perniagaan dijalankan untuk modal pusingan.

8 D

**Ulasan:** Sumber pembiayaan tersebut ialah pemfaktoran. Pemfaktoran merupakan kemudahan pembelian akaun penghutang atau invoice yang disediakan oleh bank dan institusi kewangan atau syarikat pemfaktoran untuk sesebuah perniagaan.

9 D

**Ulasan:** Faktor yang dipertimbangkan oleh pihak bank untuk meluluskan sesuatu pinjaman ialah nilai aset yang dicagarkan dan tempoh bayaran balik pinjaman. Nilai aset yang dicagarkan mestilah melebihi nilai yang dipinjam dan tempoh bayaran balik pinjaman mempengaruhi kadar faedah yang perlu dibayar.

10 B

**Ulasan:** Kemudahan yang digunakan oleh Khalis ialah overdraf dan Ar-Rahnu. Overdraf ialah kemudahan kredit yang disediakan oleh bank perdagangan untuk pemegang akaun semasa. Manakala Ar-Rahnu dari sudut syarak merujuk kepada satu barang yang berharga seperti barang kemas untuk dijadikan sebagai cagaran untuk mendapatkan pinjaman.

11 C

**Ulasan:** Pasangan yang betul berkaitan sumber pembiayaan ialah sumber pembiayaan dalaman ialah simpanan peribadi dan sumber luaran ialah pajakan. Simpanan peribadi adalah contoh sumber pembiayaan dalaman kerana ia berasal dari dalam perniagaan atau individu itu sendiri. Ini bermakna pemilik perniagaan menggunakan wang sendiri untuk membiayai perniagaan, tanpa melibatkan pihak luar. Pajakan adalah contoh sumber pembiayaan luaran kerana ia melibatkan pihak lain untuk mendapatkan peralatan atau aset yang diperlukan untuk perniagaan. Dalam pajakan, perniagaan menyewa peralatan daripada pihak luar untuk tempoh tertentu, yang membolehkan perniagaan menggunakan aset tersebut tanpa perlu membeli dengan wang tunai.

12 C

**Ulasan:** Sumber pembiayaan luaran merujuk kepada kemudahan kredit untuk pemegang akaun semasa dan sewaan aset dengan tujuan membeli aset. Kemudahan kredit untuk pemegang akaun semasa adalah satu bentuk sumber pembiayaan luaran di mana bank atau institusi kewangan memberi kemudahan kredit (overdraf) kepada pemegang akaun semasa. Sewaan aset dengan tujuan membeli aset dikenali sebagai sewa beli. Sewa beli ialah satu kaedah di mana perniagaan atau individu menyewa sesuatu aset (seperti kenderaan atau mesin) dengan niat untuk membeli aset tersebut pada akhirnya. Dalam tempoh sewa, mereka akan membuat bayaran secara ansuran. Setelah semua bayaran selesai, pemilikan aset tersebut akan dipindahkan kepada pengguna.

13 A

**Ulasan:** Jenis pembiayaan tersebut ialah pajakan. Dalam pajakan, perniagaan boleh menggunakan sesuatu aset seperti jentera untuk tempoh tertentu tanpa perlu membelinya secara terus. Bank atau syarikat pajakan adalah pemilik jentera tersebut, dan mereka juga yang menanggung kos penyelenggaraan. Perniagaan hanya perlu membuat bayaran tetap untuk menggunakan jentera tersebut selama tempoh yang dipersetujui.

14 D

**Ulasan:** Overdraf adalah kemudahan yang diberikan oleh bank yang membolehkan pemegang akaun semasa seperti Encik Razali untuk mengeluarkan wang lebih daripada baki yang ada dalam akaunnya. Dalam situasi ini, Encik Razali menggunakan kemudahan overdraf untuk membayar pembekal walaupun jumlah simpanannya tidak mencukupi. Dengan overdraf, perniagaan atau individu boleh mendapatkan wang segera untuk menampung keperluan kewangan dalam jangka masa pendek. Ia sangat berguna untuk menguruskan aliran tunai, terutama apabila ada perbelanjaan segera seperti membayar pembekal, tetapi dana tunai tidak mencukupi pada waktu itu. Namun, overdraf ini perlu dibayar balik dengan faedah, bergantung kepada terma yang telah dipersetujui dengan bank.

15 D

**Ulasan:** Pemfaktoran ialah satu bentuk sumber pembiayaan di mana perniagaan menjual akaun penghutangnya kepada syarikat pemfaktor pada harga diskaun. Dalam pemfaktoran, perniagaan menjual akaun penghutang, iaitu wang yang masih belum diterima daripada pelanggan kepada syarikat pemfaktor. Syarikat pemfaktor ini membeli akaun tersebut dengan harga diskaun, yang bermakna perniagaan akan menerima wang tunai segera tetapi kurang daripada jumlah penuh yang berhutang.

16 D

**Ulasan:** MOSTI memberi tumpuan kepada aktiviti penyelidikan dan pembangunan. Agensi ini menyediakan dana dan geran kepada individu atau organisasi yang terlibat dalam aktiviti teknologi dan inovasi. MOSTI menyediakan geran penyelidikan dan pembangunan. Contohnya, Geran Dana Inovasi, Dana Penyelidikan Strategik, yang merupakan bantuan profesional khusus kepada penggiat inovasi dan teknologi.

17 B

**Ulasan:** Pembiayaan rizab merangkumi penggunaan hasil pelaburan dan keuntungan terkumpul sebagai sumber kewangan dalaman untuk modal pusingan. Merujuk kepada keuntungan yang dijana melalui pelaburan, yang kemudiannya digunakan semula untuk menyokong aktiviti perniagaan seperti, pembelian stok, pembayaran gaji dan menampung kos operasi.



Soalan	Isi	Markah
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Pinjaman perniagaan gadaian/Ar-Rahnu</li> <li>H – Mencagar barang kemas/barang berharga</li> <li>H – Puan Sariah memperoleh 65%–75% daripada nilai sebenar gadaian/nilai pinjaman kurang daripada nilai cagaran</li> <li>H – Tidak mempunyai kadar faedah</li> <li>H – Caj upah simpan dikenakan kepada Puan Sariah</li> <li>H – Setelah hutang telah dibayar, Puan Sariah dapat barang kemas semula/ditebus</li> <li>H – Sekiranya hutang gagal dibayar, barang kemas akan diambil atau dilelong oleh pihak Ar-Rahnu</li> <li>H – Mudah mendapat tunai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 5 markah]</p>
5	F1 – Pajakan	[Maksimum: 1 markah]
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>H1 – Sewa beli</li> <li>H2 – Aset disewa/ van bertujuan untuk beli</li> <li>H3 – Pihak bank/ institusi kewangan membeli van</li> <li>H4 – Puan Fatimah/ peniaga membuat bayaran ansuran setiap bulan</li> <li>H5 – Pemilikan van berpindah kepada Puan Fatimah selepas selesai/habis bayar</li> <li>H6 – Jika gagal membayar ansuran van boleh ditarik balik</li> <li>H7 – Puan Fatimah perlu buat bayaran deposit/ wang pendahuluan</li> <li>H8 – Van boleh digunakan untuk memperoleh pendapatan/ membawa barang niaga</li> <li>H9 – Memiliki van bernilai tinggi/ aliran tunai tidak terjejas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Dapat menggunakan 11 mesin jahit industri/mempunyai teknologi tinggi/mahal</li> <li>H – Modal yang banyak tidak diperlukan/tidak menjejaskan aliran tunai</li> <li>H – Perlu membayar ansuran/sewa sahaja</li> <li>H – Diberikan tempoh masa tertentu/lima tahun</li> <li>H – Kos penyelenggaraan mesin jahit industri tidak perlu ditanggung/kos ditanggung syarikat pajakan</li> <li>H – Boleh menggunakan mesin untuk menjana pendapatan</li> <li>H – Tolakan cukai dibenarkan bagi bayaran sewa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Menyediakan suatu rancangan perniagaan yang lengkap</li> <li>H – Meyakinkan pihak MARA bahawa cawangan yang ingin dibuka di Banting mempunyai potensi untuk berkembang</li> <li>H – Dapat menjana keuntungan perniagaan</li> <li>H – Mampu membayar balik pinjaman perniagaan</li> <li>H – Melampirkan penyata kewangan/rekod jualan dan belian-belian tahun-tahun lepas/ menyertakan penyata pendapatan</li> <li>H – Mendapatkan khidmat nasihat berkaitan pinjaman daripada pihak MARA</li> <li>H – Jumlah/tempoh/jenis pembayaran balik pinjaman</li> <li>H – Mengikuti segala syarat khusus MARA yang telah ditetapkan</li> <li>H – Menyediakan suatu cagaran/penjamin/mengikut kursus</li> <li>H – Mengemukakan suatu borang permohonan yang lengkap</li> <li>H – Melampirkan suatu dokumen sokongan</li> <li>H – Mendapatkan surat kelulusan daripada MARA</li> <li>H – Menandatangani kontrak pinjaman</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
9	<ul style="list-style-type: none"> <li>F1 – Sewa beli</li> <li>H – Mesin jahit/perabot disewa daripada bank</li> <li>H – Perpindahan hak milik mesin jahit/perabot berpindah kepada syarikat selepas ansuran dijelaskan</li> <li>F2 – Pajakan</li> <li>H – Mesin jahit/perabot disewakan daripada bank bagi suatu tempoh tertentu</li> <li>H – Pihak syarikat hanya sebagai penyewa/pemilik kekal adalah pihak bank</li> <li>H – Pihak syarikat tidak menanggung barang usang/lama/syarikat pajakan menanggung kos penyelenggaraan</li> <li>F3 – Overdraf</li> <li>H – Melakukan pengeluaran wang yang melebihi jumlah simpanan akaun semasa untuk membeli mesin jahit/menyewa mesin jahit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul>



6 D

**Ulasan:** Untung Bersih

$$\begin{aligned} &= \text{Untung Kasar} + \text{Hasil} - \text{Belanja} \\ &= (\text{Jualan} - \text{Belian}) + (\text{Sewa terima}) - (\text{Insurans} \\ &\quad + \text{Gaji}) \\ &= (\text{RM}40\,500 - \text{RM}30\,000) + (\text{RM}2\,400) - \\ &\quad (\text{RM}1\,505 + \text{RM}2\,500) \\ &= \text{RM}10\,500 + \text{RM}2\,400 - \text{RM}4\,005 \\ &= \text{RM}8\,895 \end{aligned}$$

7 D

**Ulasan:** Situasi yang menunjukkan kos berubah ialah Alifah mendapat bekalan bahan mentah dari Adli Enterprise. Kos bahan mentah akan berubah mengikut tingkat pengeluaran.

8 A

**Ulasan:** Kos tetap ialah kos yang tidak berubah mengikut tingkat pengeluaran. Contoh kos tetap ialah insurans.

9 D

**Ulasan:** Liabiliti semasa bersifat hutang jangka pendek. Akaun belum bayar merupakan liabiliti semasa dalam penyata kunci kira-kira.

10 B

**Ulasan:** Baki Akhir

$$\begin{aligned} &= (\text{Baki h/b} + \text{jumlah penerimaan}) - (\text{Jumlah} \\ &\quad \text{Perbelanjaan}) \\ &= (\text{Tunai di tangan} + \text{Penerimaan}) - (\text{Pembayaran} \\ &\quad + \text{Peralatan}) \\ &= (\text{RM}50\,000 + \text{RM}175\,000) - (83\,000 + \\ &\quad 20\,000) \\ &= (\text{RM}225\,000) - (\text{RM}103\,000) \\ &= \text{RM}122\,000 \end{aligned}$$

11 A

**Ulasan:** Untung Bersih

$$\begin{aligned} &= \text{Untung Kasar} + \text{hasil} - \text{Belanja} \\ &= [(\text{RM}28 \times 10\,000) - (\text{RM}18 \times 10\,000)] + 0 \\ &\quad - (\text{RM}16\,000 + \text{RM}1\,000) \\ &= [\text{RM}280\,000 - \text{RM}180\,000] - \text{RM}17\,000 \\ &= \text{RM}83\,000 \end{aligned}$$

12 B

**Ulasan:** Perbelanjaan utiliti adalah kos yang ditanggung oleh syarikat untuk menggunakan perkhidmatan syarikat utiliti seperti kumbahan, elektrik, pembuangan sampah, Internet dan sebagainya.

13 A

**Ulasan:** Kos tetap ialah kos yang tidak berubah mengikut perubahan tingkat pengeluaran. Contoh kos tetap ialah perbelanjaan insurans.

14 D

**Ulasan:** Aset bukan semasa = Mesin + Perabot

$$\begin{aligned} &= \text{RM}35\,000 + \text{RM}15\,000 \\ &= \text{RM}50\,000 \end{aligned}$$

15 B

**Ulasan:** Akaun Belum Bayar merujuk kepada liabiliti semasa. Akaun Belum Bayar ialah wang yang perniagaan masih berhutang kepada pembekal bagi barangan atau perkhidmatan yang telah diterima tetapi belum dibayar. Ini merupakan contoh liabiliti semasa kerana ia adalah hutang yang perlu dijelaskan dalam tempoh kurang dari setahun. Akaun Belum Bayar menunjukkan kewajipan kewangan jangka pendek perniagaan yang perlu dibayar segera bagi memastikan operasi perniagaan berjalan dengan lancar tanpa sebarang masalah kewangan.

16 A

**Ulasan:** Kos tetap ialah kos yang tidak berubah mengikut jumlah pengeluaran atau jualan perniagaan. Insurans kebakaran adalah contoh kos tetap kerana jumlah bayaran insurans ini akan tetap sama, tidak kira berapa banyak perniagaan menghasilkan produk atau menjual. Ia perlu dibayar dalam jumlah yang sama setiap bulan atau tahun.

17 A

**Ulasan:** Ekuiti pemilik dalam penyata kunci kira-kira menunjukkan jumlah hak milik yang dimiliki oleh pemilik perniagaan selepas menolak semua liabiliti. Ambilan ialah wang atau barang yang diambil oleh pemilik daripada perniagaan untuk kegunaan kerana peribadi. Ambilan mengurangkan ekuiti pemilik, kerana ia diambil daripada keuntungan atau modal perniagaan.

18 B

**Ulasan:** Aset semasa ialah aset yang boleh ditukar kepada tunai dalam tempoh satu tahun. Ia ditunjukkan dalam bahagian aset Kunci Kira-kira.

19 C

**Ulasan:** Ekuiti Pemilik = Modal + Untung Bersih - Ambilan

$$\begin{aligned} \text{Modal} &= \text{RM}160,000 \\ \text{Untung Bersih} &= \text{RM}70,000 \\ \text{Ambilan} &= \text{RM}600 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Ekuiti Pemilik} &= \text{RM}160,000 + \text{RM}70,000 - \text{RM}600 \\ &= \text{RM}230,000 - \text{RM}600 \\ &= \text{RM}229,400 \end{aligned}$$

20 B

**Ulasan:** Pihak pengurusan menggunakan penyata kewangan untuk membuat perancangan operasi, penilaian prestasi, dan keputusan pemberian ganjaran. Pengurus menggunakan penyata kewangan untuk menilai tahap keberkesanan operasi dan merancang strategi perbelanjaan dan penjimatan. Laporan kewangan membantu bagi menilai prestasi pekerja berdasarkan keuntungan syarikat dan menentukan bonus atau ganjaran.

21 A

**Ulasan:** Penyata kewangan penting kepada pihak pengurusan untuk menilai prestasi perniagaan, membuat pertimbangan untuk pemberian ganjaran seperti bonus dan menentukan jumlah dividen yang perlu dibayar. Pelabur juga memerlukan penyataan kewangan untuk membuat keputusan melabur atau melepaskan pegangan saham syarikat. Penyata kewangan yang baik dapat meyakinkan pelabur untuk melabur dalam perniagaan.

22 B

**Ulasan:** Titik pulang modal berlaku pada titik X. Titik X menggambarkan jumlah hasil sama dengan jumlah kos yang digunakan. Pada titik X, perniagaan mendapat titik pulang, iaitu perniagaan tidak mendapat keuntungan atau tidak mengalami kerugian.

23 A

**Ulasan:**

$$\begin{aligned}\text{Titik Pulang Modal} &= \frac{\text{Kos tetap}}{\text{Harga} - \text{Kos berubah seunit}} \\ &= \frac{\text{RM350 000}}{\text{RM60} - \text{RM25}} \\ &= 10\,000 \text{ unit}\end{aligned}$$

24 C

**Ulasan:** Ulasan: Kos tetap ditunjukkan pada R. Jumlah Kos R adalah sentiasa sama walaupun pengeluaran bertambah atau berkurangan.

25 A

**Ulasan:** Nisbah kecairan merujuk kepada keupayaan syarikat untuk menukarkan ke dalam bentuk tunai untuk tempoh yang singkat. Kesan nisbah kecairan yang tinggi menunjukkan perniagaan mampu mendapatkan tunai untung untuk membayar hutang dalam tempoh yang singkat.

26 D

**Ulasan:** Nisbah semasa =  $\frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}}$

$$\begin{aligned}&= \frac{\text{RM277 351}}{\text{RM31 042}} \\ &= 8.93 : 1\end{aligned}$$

27 B

**Ulasan:** Z ialah pusing ganti aset. Pusing ganti aset menunjukkan kecekapan perniagaan dalam menggunakan aset untuk menjana jualan. Nisbah yang semakin tinggi lebih baik kerana menunjukkan kecekapan pengurusan aset.

28 D

**Ulasan:**

$$\begin{aligned}\text{Nisbah semasa} &= \frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}} \\ &= \frac{\text{RM25 000}}{\text{RM5 000}} \\ &= 5 : 1\end{aligned}$$

29 A

**Ulasan:** Untuk mengira peratusan pulangan atas modal, hendaklah menggunakan formula berikut:

$$\text{Pulangan atas modal} = \frac{\text{Untung bersih}}{\text{Modal awal}} \times 100$$

Diberikan: Untung bersih = RM33,000  
Modal awal = RM120,000

Gantikan nilai ke dalam formula:

$$\text{Pulangan atas modal} = \frac{33,000}{120,000} \times 100 = 27.5\%$$

30 A

**Ulasan:** Nisbah Semasa =  $\frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}}$

$$\begin{aligned}&\frac{270,351}{32,042} \\ &= 8.44 : 1\end{aligned}$$

31 A

**Ulasan:** Kadar pusing ganti stok Hasnol perabot menunjukkan lebih banyak, iaitu sebanyak 8 kali daripada Nani Furniture sebanyak 6 kali. Oleh itu jualan Hasnol Perabot lebih laris di pasaran.

**KERTAS 2**

Soalan	Isi	Markah								
<b>1</b>	F1 – Pernyata aliran tunai	1								
	H1 – Merupakan punca perolehan/penggunaan dana/tunai bagi satu tempoh tertentu/melaporkan pembayaran/penerimaan tunai/menunjukkan kemampuan perniagaan membayar hutang.	1								
	F2 – Akaun perdagangan dan untung rugi/penyata pendapatan	1								
	H2 – Akaun perdagangan jualan bersih/kos jualan/mengira untung kasar/dapatkan untung bersih	1								
	F3 – Penyata kedudukan kewangan/kunci kira-kira	1								
	H3 – Menunjukkan harta/hutang perniagaan/mengandungi butiran liabiliti/ekuiti pemilik/aset	1								
		[Maksimum: 6 markah]								
<b>2</b>	(a) Kos tetap/kos tak berubah	[Maksimum: 1 markah]								
	(b) H – Mendapat keuntungan/hasil jualan meningkat	1								
	H – Pengeluaran melebihi 500 unit	1								
	H – Jumlah hasil melebihi jumlah kos	1								
	H – Meningkatkan kecekapan lebih tinggi	1								
	H – Kos seunit pengeluaran menjadi rendah	1								
	H – Pengeluaran dapat dilakukan besar-besaran/menikmati ekonomi bidangan	1								
	H – Pengeluaran meningkat/produktiviti meningkat/permintaan meningkat	1								
		[Maksimum: 3 markah]								
<b>3</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Kos Tetap</th> <th style="width: 50%;">Kos Berubah</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H – Kos tidak berubah walaupun pengeluaran meningkat atau menurun/malar</td> <td>H – Kos berubah jika pengeluaran meningkat atau menurun</td> </tr> <tr> <td>H – Kos tetap ada walaupun pengeluaran tidak berlaku</td> <td>H – Semakin banyak pengeluaran semakin tinggi kos</td> </tr> <tr> <td>H – Contoh gaji/insurans/sewa/mana-mana contoh yang sesuai</td> <td>H – Contoh kos bahan mentah/bil utiliti/upah/buruh langsung atau mana-mana contoh yang sesuai</td> </tr> </tbody> </table>	Kos Tetap	Kos Berubah	H – Kos tidak berubah walaupun pengeluaran meningkat atau menurun/malar	H – Kos berubah jika pengeluaran meningkat atau menurun	H – Kos tetap ada walaupun pengeluaran tidak berlaku	H – Semakin banyak pengeluaran semakin tinggi kos	H – Contoh gaji/insurans/sewa/mana-mana contoh yang sesuai	H – Contoh kos bahan mentah/bil utiliti/upah/buruh langsung atau mana-mana contoh yang sesuai	1+1
	Kos Tetap	Kos Berubah								
	H – Kos tidak berubah walaupun pengeluaran meningkat atau menurun/malar	H – Kos berubah jika pengeluaran meningkat atau menurun								
	H – Kos tetap ada walaupun pengeluaran tidak berlaku	H – Semakin banyak pengeluaran semakin tinggi kos								
H – Contoh gaji/insurans/sewa/mana-mana contoh yang sesuai	H – Contoh kos bahan mentah/bil utiliti/upah/buruh langsung atau mana-mana contoh yang sesuai									
		1+1								
		1+1								
		[Maksimum: 4 markah]								
<b>4</b>	H – Membuat pembayaran cukai syarikat/melakukan taksiran cukai pendapatan	1								
	H – Mengawasi prestasi kewangan perniagaan	1								
	H – Mengenal pasti syarikat yang melanggar akta percukaian/peraturan yang telah ditetapkan	1								
	H – Mengumpul data untuk tujuan tertentu/mana-mana contoh kegunaan data yang sesuai	1								
	H – Memperolehi bantuan modal/pelepasan cukai daripada agensi kerajaan/beri bantuan modal	1								
			[Maksimum: 3 markah]							
<b>5</b>	H – Supaya dapat meramal/menilai prestasi perniagaan	1								
	H – Untuk perancangan strategi bagi meningkatkan keuntungan/hasil/jualan	1								
	H – Melakukan pengawalan jumlah perbelanjaan operasi	1								
	H – Mengetahui kedudukan kewangan/untung/rugi	1								
	H – Melakukan suatu tindakan terbaik/susulan oleh pihak pengurusan/bonus/dividen	1								
	H – Memberi keyakinan kepada pihak bank/pembiaya/pelabur/menilai kemampuan untuk melakukan pembayaran balik hutang	1								
	H – Sebagai satu bentuk garis panduan bagi pelaksanaan perniagaan	1								
			[Maksimum: 4 markah]							

Soalan	Isi	Markah
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Supaya dapat mengetahui/menganalisis kedudukan kewangan perniagaan</li> <li>H – Hala tuju perniagaan dapat ditentukan</li> <li>H – Supaya dapat mengenal pasti pulangan perniagaan yang diperolehi/keuntungan perniagaan</li> <li>H – Membuat perbandingan/menilai prestasi perniagaan</li> <li>H – Melakukan pertimbangan sama ada untuk memberi ganjaran/dividen/bonus</li> <li>H – Supaya dapat menjadi petunjuk untuk merancang pengagihan sumber yang berkesan</li> <li>H – Bagi mengetahui kemampuan perniagaan untuk menjelaskan pembayaran hutang/kredit/liabiliti</li> <li>H – Membolehkan pihak bank/pembiaya/pembekal dapat menilai keupayaan/kecekapan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 6 markah]</p>
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Bertujuan untuk mentaksir penyata kewangan</li> <li>H – Mengukur keupayaan/kemampuan syarikat menukarkan aset kepada tunai</li> <li>H – Nilai aset perlu dipastikan tidak terjejas apabila ditukarkan kepada wang tunai</li> <li>H – Jika nisbah kecairan adalah tinggi maka menunjukkan perniagaan mampu membayar hutang dengan segera/tempoh pendek</li> <li>H – Ia terdiri daripada nisbah semasa/nisbah ujian asid</li> <li>H – Kecekapan syarikat mengurus pinjaman jangka pendek adalah dengan menggunakan aset semasa</li> <li>H – Formula</li> </ul> $\text{Nisbah semasa} = \frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}}$ <p style="text-align: center;">ATAU</p> $\text{Nisbah ujian asid} = \frac{\text{Aset Semasa} - \text{Inventori Akhir}}{\text{Liabiliti Semasa}}$ <ul style="list-style-type: none"> <li>H – Semakin tinggi nilai sesuatu nisbah kecairan maka menunjukkan perniagaan mempunyai prestasi yang lebih baik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Mengetahui kekerapan pusingan stok/inventori</li> <li>H – Menunjukkan kemampuan perniagaan menjual barang</li> <li>H – Membuat pengiraan nisbah pusing ganti stok</li> <li>H – Jika berlaku peningkatan nisbah dalam menunjukkan stok laku/terjual</li> <li>H – Membuat pengiraan nisbah pusing ganti aset</li> <li>H – Stok laku/terjual kerana peningkatan dalam nisbah</li> <li>H – Apabila nisbah yang tinggi menunjukkan lebih baik/bagus dalam pengurusan aset</li> <li>H – Menunjukkan keberkesanan menggunakan aset untuk menghasilkan jualan</li> <li>H – Membuat pengiraan jangka masa pembayaran hutang/pengutipan hutang</li> <li>H – Menunjukkan cekap dalam pengurusan hutang</li> <li>H – Jangka masa pendek lebih baik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>

Soalan	Isi	Markah																				
9	<p>(a) H1 – Nisbah semasa = <math>\frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}} = \frac{75\,000}{17\,000}</math></p> <p>H2 – 4.4 : 1 / 4:1/4.0:1</p> <p>(b) H – Prestasi perniagaan menunjukkan tahap yang baik/memberangsangkan/membanggakan</p> <p>H – Hutang syarikat dapat ditampung dengan aset yang ada</p> <p>H – Melalui setiap RM1 liabiliti semasa, syarikat mempunyai aset semasa sebanyak RM4.40 untuk menjelaskan liabiliti tersebut</p> <p>H – Melalui setiap RM1 liabiliti semasa, syarikat mempunyai aset semasa sebanyak RM4.40 untuk menjelaskan liabiliti tersebut</p> <p>H – Nilai aset semasa adalah sebanyak RM75 000/liabiliti semasa hanya mempunyai RM17 000</p> <p>H – Aset semasa boleh digunakan untuk membayar pinjaman</p> <p>H – Mempunyai nilai kecairan yang tinggi/mudah memperoleh tunai</p> <p>H – Mampu membuat pembayaran hutang dalam tempoh singkat/segera</p> <p>H – Berupaya untuk memberi keyakinan kepada pemiaya</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 2 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>[Maksimum: 5 markah]</p>																				
10	<p>H – Syarikat telah menukarkan stok pakaian sebanyak tiga kali pada tahun 2019 berbanding 2.5 kali pada tahun 2020/lebih 0.5 kali lebih baik</p> <p>H – Nilai kadar pusing ganti stok tahun 2019 lebih tinggi berbanding 2020 lebih rendah/ tahun 2019 lebih cekap</p> <p>H – Aktiviti jualan pakaian lebih tinggi/laris berbanding tahun 2020</p> <p>H – Tahun 2019 menunjukkan kos penyimpanan adalah sedikit</p> <p>H – Pakaian/fesyen memenuhi permintaan cita rasa pengguna pada masa tersebut</p> <p>H – Modal tidak berkait atau terikat dengan stok</p> <p>H – Sektor ekonomi kebanyakan ditutup pada tahun 2020 kerana pandemik/COVID-19/ PKP</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Maksimum: 5 markah]</p>																				
11	<p>F – D'Buku Enterprise</p> <p>H – Peratus pulangan atas modal lebih tinggi</p> <p>H – Setiap RM1 modal dilaburkan, untung bersih diperoleh RM0.30 berbanding RM 0.25</p> <p>H – Cara Pengiraan seperti jadual di bawah:</p> <table border="1" data-bbox="249 1146 1135 1313"> <thead> <tr> <th></th> <th></th> <th></th> <th>Dynamic Book Store</th> <th>D'Buku Enterprise</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Analisis Nisbah Untung</b></td> <td>% Pulangan atas modal</td> <td><math>\frac{\text{Untung Bersih}}{\text{Modal Awal}(1m)} \times 100\%</math></td> <td><math>\frac{25\,000}{100\,000} \times 100\%</math> = 25% (1m)</td> <td><math>\frac{45\,000}{150\,000} \times 100\%</math> = 30% (1m)</td> </tr> </tbody> </table> <p>H – Nisbah semasa lebih baik</p> <p>H – Setiap RM1 liabiliti semasa, perniagaan mempunyai RM2 aset semasa untuk menjelaskannya berbanding RM1.25/kemampuan membayar hutang jangka pendek/liabiliti semasa</p> <p>H – Cara Pengiraan seperti jadual di bawah:</p> <table border="1" data-bbox="249 1479 1135 1646"> <thead> <tr> <th></th> <th></th> <th></th> <th>Dynamic Book Store</th> <th>D'Buku Enterprise</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Analisis Nisbah Kecairan</b></td> <td>Nisbah Semasa</td> <td><math>\frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}} \times 100\%</math> (1m)</td> <td><math>\frac{25\,000}{20\,000} \times 100\%</math> = 1.25: 1 (1m)</td> <td><math>\frac{50\,000}{25\,000} \times 100\%</math> = 2: 1 (1m)</td> </tr> </tbody> </table>				Dynamic Book Store	D'Buku Enterprise	<b>Analisis Nisbah Untung</b>	% Pulangan atas modal	$\frac{\text{Untung Bersih}}{\text{Modal Awal}(1m)} \times 100\%$	$\frac{25\,000}{100\,000} \times 100\%$ = 25% (1m)	$\frac{45\,000}{150\,000} \times 100\%$ = 30% (1m)				Dynamic Book Store	D'Buku Enterprise	<b>Analisis Nisbah Kecairan</b>	Nisbah Semasa	$\frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}} \times 100\%$ (1m)	$\frac{25\,000}{20\,000} \times 100\%$ = 1.25: 1 (1m)	$\frac{50\,000}{25\,000} \times 100\%$ = 2: 1 (1m)	<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>
			Dynamic Book Store	D'Buku Enterprise																		
<b>Analisis Nisbah Untung</b>	% Pulangan atas modal	$\frac{\text{Untung Bersih}}{\text{Modal Awal}(1m)} \times 100\%$	$\frac{25\,000}{100\,000} \times 100\%$ = 25% (1m)	$\frac{45\,000}{150\,000} \times 100\%$ = 30% (1m)																		
			Dynamic Book Store	D'Buku Enterprise																		
<b>Analisis Nisbah Kecairan</b>	Nisbah Semasa	$\frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}} \times 100\%$ (1m)	$\frac{25\,000}{20\,000} \times 100\%$ = 1.25: 1 (1m)	$\frac{50\,000}{25\,000} \times 100\%$ = 2: 1 (1m)																		



Soalan	Isi	Markah
	(b) H1 – Bagi setiap RM1 modal yang dilaburkan maka untung bersih yang didapati ialah 60 sen	1
	H2 – Keadaan ini menunjukkan perniagaan adalah cekap dalam menjalankan pelaburan perniagaan/ baik/ mempunyai prestasi tinggi	1
	H3 – Menarik minat pelabur	1
		[Maksimum: 2 markah]

## Bab 5

## PERSEDIAAN MENJADI USAHAWAN

### KERTAS 1

- 1 **C**  
**Ulasan:** Peranan usahawan kepada masyarakat ialah menyediakan pelbagai jenis barang termasuk produk dan perkhidmatan bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna.
- 2 **C**  
**Ulasan:** Sumbangan usahawan kepada negara termasuklah mewujudkan pengaliran masuk modal asing. Pelaburan modal asing dapat meningkatkan hasil, pengeluaran dan pendapatan negara melalui pungutan cukai.
- 3 **D**  
**Ulasan:** Antara kepentingan usahawan kepada masyarakat termasuklah mengambil pekerja untuk proses pengeluaran produk. Ini dapat membuka peluang pekerjaan kepada masyarakat. Selain itu, usahawan turut menghasilkan reka bentuk produk mengikut permintaan yang dapat memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat.
- 4 **D**  
**Ulasan:** Kelebihan kerjaya usahawan termasuklah menawarkan pelbagai produk kepada pengguna. Produk yang ditawarkan sekali gus memenuhi keperluan dan kehendak pengguna.
- 5 **A**  
**Ulasan:** Kelebihan menjadi usahawan kepada diri sendiri ialah dapat meningkatkan pendapatan isi rumah. Seorang usahawan, berpeluang mendapat lebih banyak pendapatan berbanding bekerja untuk orang lain kerana dapat mengawal perniagaan sendiri dan keuntungan yang diperolehi. Ini boleh membantu menambah baik keadaan kewangan keluarga.
- 6 **B**  
**Ulasan:** Berani mengambil risiko bermaksud usahawan sanggup melabur sumber (wang, masa, tenaga) dalam aktiviti yang belum tentu menjamin kejayaan. R&D ialah satu contoh pelaburan berisiko tinggi kerana hasilnya tidak semestinya berjaya. Maka, tindakan Encik Mahmud menunjukkan keberanian mengambil risiko kewangan untuk meningkatkan daya saing perniagaan.
- 7 **A**  
**Ulasan:** Mewariskan perniagaan kepada generasi akan datang. Ia merupakan sumbangan jangka panjang kepada ahli keluarga, mewujudkan kelangsungan ekonomi keluarga melalui legasi perniagaan. Terdapat banyak perniagaan keluarga di Malaysia yang diwarisi oleh anak-anak usahawan.
- 8 **D**  
**Ulasan:** Stok gambar 3 iaitu telefon pintar merupakan stok bergerak perlahan dan mengambil masa yang lama untuk dijual. Ia dikatakan sebagai stok berisiko tinggi kerana mudah menjadi rosak atau ketinggalan zaman sekiranya disimpan lama.
- 9 **C**  
**Ulasan:** Situasi yang menggambarkan stok bergerak pantas ialah Pak Kadir menjual 30 ekor ayam di pasar tani setiap hari. Stok ayam ini dapat dijual dengan cepat. Stok ini berisiko rendah kerana kepantasan jualan dapat mengelakkan masalah stok.
- 10 **C**  
**Ulasan:** Stok bergerak pantas merujuk kepada barang yang laku keras dan habis dijual dengan cepat kerana ia mempunyai permintaan yang tinggi dan digunakan setiap hari. Minyak masak adalah contoh stok bergerak pantas kerana ia digunakan dalam memasak dan perlu dibeli secara kerap oleh pelanggan.
- 11 **D**  
**Ulasan:** Kemahiran berfikir secara kreatif ialah apabila usahawan itu berupaya mencipta sesuatu barang termasuklah mencipta satu alat penjimatan petrol. Usahawan yang berfikir kreatif juga mampu untuk meramalkan jualan perniagaan pada masa depan iaitu usahawan membuat jangkaan terhadap jualan masa depan berdasarkan bukti dan maklumat tertentu.

**12 B**  
**Ulasan:** Antara tanggungjawab sosial yang boleh dijalankan oleh sesebuah organisasi perniagaan ialah memberi sumbangan kewangan kepada golongan kurang berkemampuan atau badan-badan kebajikan.

**13 B**  
**Ulasan:** Keberuntungan perniagaan memberi manfaat kepada usahawan dalam bentuk meningkatkan imej perniagaan dan melakukan tanggungjawab sosial. Apabila perniagaan menjadi menguntungkan, ia dapat meningkatkan imej perniagaan tersebut. Imej yang baik akan menarik lebih ramai pelanggan kerana orang ramai lebih cenderung mempercayai dan berurusan dengan perniagaan yang berjaya dan stabil. Dengan

keuntungan yang diperoleh, usahawan boleh melakukan tanggungjawab sosial seperti menyumbang kepada masyarakat, menyokong program kebajikan, atau menjaga alam sekitar.

**14 C**  
**Ulasan:** Matlamat peribadi adalah manfaat yang dirasakan secara langsung oleh individu usahawan, berkaitan dengan kepuasan diri, gaya hidup, dan cita-cita. Tidak memberi kesan kepada negara atau masyarakat, tetapi kepada diri sendiri. Usahawan yang memiliki perniagaan sendiri akan, bebas membuat keputusan, tidak terikat dengan arahan majikan, mengurus masa sendiri, menentukan hala tuju perniagaan.

## KERTAS 2

Soalan	Isi	Markah
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Kemahiran pembangunan watak diri/penampilan diri/sahsiah diri</li> <li>H – Mempunyai penampilan diri yang kemas/mana-mana ciri-ciri usahawan</li> <li>H – Usahawan menumpukan kepada sesuatu usaha/fokus tenaga</li> <li>H – Mempunyai hubungan baik dengan pasangan/keluarga/hubungan kekeluargaan/semua pihak</li> <li>H – Mempunyai keupayaan untuk membentuk atau membina jenama/imej perniagaan</li> <li>H – Mempunyai keupayaan untuk menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu/dapat menyelesaikan masalah kecil dengan segera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Sentiasa bekerjasama/saling membantu antara satu sama lain/melakukan penglibatan bersama dalam satu pasukan/menjalin hubungan baik antara pekerja/majikan</li> <li>H – Memiliki satu matlamat yang sama</li> <li>H – Berkongsi pengetahuan/idea/kemahiran/kepakaran/kebolehan</li> <li>H – Memiliki akauntabiliti/tumpuan serta komitmen terhadap prestasi pasukan/bersungguh-sungguh/motivasi</li> <li>H – Meningkatkan produktiviti/kecekapan</li> <li>H – Menghasilkan suatu produk yang berkualiti untuk pengguna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 2 markah]</p>
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>F1 – Perhubungan baik dengan pasangan</li> <li>H1 – Usahawan berkemampuan berkomunikasi dengan jelas/ mendatangkan kesan dengan semua pihak dalam organisasi/ konflik dapat dikurangkan/ dapat menjadikan pengurusan lebih sistematik</li> <li>F2 – Keupayaan membina jenama</li> <li>H2 – Mampu meyakinkan lebih ramai pengguna/ menghasilkan barang lebih berkualiti/ Mengekalkan nama baik jenama/ membantu bagi pembinaan rangkaian perniagaan/ meningkatkan imej</li> <li>F3 – Menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu</li> <li>H3 – Masalah perlu dikenalpasti/perlu menyelesaikan masalah dengan cepat/ perlu bagi elak situasi dalam kerugian/ mengurangkan ancaman risiko</li> </ul> <p>[Mana-mana 3F + 3H = 6m]</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 6 markah]</p>

Soalan	Isi	Markah										
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Kedudukan lokasi yang strategik/sesuai</li> <li>H – Mempunyai potensi untuk mendapatkan keuntungan/berkembang dalam perniagaan</li> <li>H – Berdekatan dengan pelanggan</li> <li>H – Mempunyai kos sewa yang berpatutan/bersesuaian</li> <li>H – Tempat menjadi perhatian/tumpuan ramai</li> <li>H – Mempunyai pelbagai kemudahan infrastruktur/seperti ruang niaga/kemudahan tempat meletak kenderaan/mana-mana contoh yang bersesuaian</li> <li>H – Pelanggan mudah mengunjungi tempat tersebut</li> <li>H – Berdekatan dengan pembekal/mudah mendapatkan bekalan bahan mentah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 6 markah]</p>										
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>F1 – Stok bergerak pantas</li> <li>H1a – Stok ini dapat dijual dengan cepat/laju/laris</li> <li>H1b – Mempunyai risiko yang rendah/mengatasi masalah stok lapuk/usang/busuk</li> <li>C1b – Contoh barang keperluan harian/contoh yang sesuai</li> <li>F2 – Stok bergerak perlahan</li> <li>H2a – Stok ini memerlukan masa yang lama untuk dijual/</li> <li>H2b – Mempunyai risiko yang tinggi/akan ketinggalan jika stok disimpan lama</li> <li>C2 – Contoh perabot/mana-mana contoh yang sesuai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 6 markah]</p>										
6	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Stok Y</th> <th style="width: 50%;">Stok Z</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H1a – Stok bergerak pantas</td> <td>H2a – Stok bergerak perlahan</td> </tr> <tr> <td>H1b – Penjualan stok cepat</td> <td>H2b – Penjualan stok mengambil masa</td> </tr> <tr> <td>H1c – Mempunyai risiko rendah</td> <td>H2c – Mempunyai risiko tinggi</td> </tr> <tr> <td>H1d – Contoh: barang makanan/keperluan harian/contoh sesuai/stok luput/usang/busuk/ tidak tahan lama</td> <td>H2d – Contoh: perabot/kereta mewah/ contoh sesuai/ stok tidak mudah rosak/ketinggalan zaman</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right; margin-top: 10px;">[Mana-mana 3H1 + 3H2 = 6m]</p>	Stok Y	Stok Z	H1a – Stok bergerak pantas	H2a – Stok bergerak perlahan	H1b – Penjualan stok cepat	H2b – Penjualan stok mengambil masa	H1c – Mempunyai risiko rendah	H2c – Mempunyai risiko tinggi	H1d – Contoh: barang makanan/keperluan harian/contoh sesuai/stok luput/usang/busuk/ tidak tahan lama	H2d – Contoh: perabot/kereta mewah/ contoh sesuai/ stok tidak mudah rosak/ketinggalan zaman	<ul style="list-style-type: none"> <li>1+1</li> <li>1+1</li> <li>1+1</li> <li>1+1</li> </ul> <p>[Maksimum: 6 markah]</p>
Stok Y	Stok Z											
H1a – Stok bergerak pantas	H2a – Stok bergerak perlahan											
H1b – Penjualan stok cepat	H2b – Penjualan stok mengambil masa											
H1c – Mempunyai risiko rendah	H2c – Mempunyai risiko tinggi											
H1d – Contoh: barang makanan/keperluan harian/contoh sesuai/stok luput/usang/busuk/ tidak tahan lama	H2d – Contoh: perabot/kereta mewah/ contoh sesuai/ stok tidak mudah rosak/ketinggalan zaman											
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>F1 – Matlamat peribadi</li> <li>H1 – Sumber pendapatan untuk menyara diri dan keluarga/meningkatkan pendapatan/ masa pengurusan fleksibel/kebebasan mengurus jadual kerja/menanggung kos sara hidup/membentuk keperibadian/menjalankan ibadah/mendapatkan pengalaman/ memperoleh kemahiran/untuk menguruskan perniagaan sendiri</li> <li>C1 – Membuka kedai/mana-mana contoh yang sesuai</li> <li>F2 – Objektif perniagaan</li> <li>F2 – Stok bergerak perlahan</li> <li>H2 – Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat/menghasilkan pelbagai jenis produk/ menyediakan peluang pekerjaan kepada penduduk setempat/ mengembangkan pemilihan dan penawaran/membangunkan ekonomi negara/meningkatkan pembangunan di sesuatu tempat/mengurangkan kebergantungan dengan barangan luar negara atau import</li> <li>C2 – Contoh kerjaya/mana-mana contoh yang sesuai</li> <li>F3 – Keberuntungan perniagaan/cari untung</li> <li>H3 – Melaksanakan tanggungjawab sosial/meningkatkan imej perniagaan/memperolehi sumber manusia yang memiliki kepakaran dan pengalaman/ meluaskan kawasan pasaran/dapat menggunakan peralatan dan teknologi terkini</li> <li>C3 – Menderma/contoh yang sesuai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>										

Soalan	Isi	Markah
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Memenuhi keperluan atau kehendak masyarakat/mengatasi masalah barang tiada</li> <li>H – Memberikan pelbagai pilihan barang atau perkhidmatan kepada masyarakat</li> <li>H – Menghasilkan produk atau perkhidmatan</li> <li>H – Memberikan peluang pekerjaan/mengurangkan masalah pengangguran</li> <li>H – Memberikan pendapatan kepada masyarakat</li> <li>H – Meningkatkan taraf hidup/kuasa membeli barang atau perkhidmatan</li> <li>H – Mengurangkan bilangan jenayah/mewujudkan keamanan atau ketenteraman</li> <li>H – Menjadi ikutan/ccontoh teladan atau ikutan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>
9	<p>(a) H – Keberuntungan perniagaan</p> <p>(b) H – Dapat meluaskan pasaran/membuka cawangan/membesarkan perniagaan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>H – Dapat mengukuhkan imej perniagaan</li> <li>H – Dapat melakukan tanggungjawab sosial/ccontoh yang sesuai</li> <li>H – Dapat membuat pembelian peralatan/teknologi terkini/membuat pelaburan</li> <li>H – Dapat memperolehi sumber manusia yang pakar/mempunyai pengalaman</li> <li>H – Dapat menetapkan hala tuju perniagaan/visi/misi tercapai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Menawarkan barang/ikan bilis/menjual ikan bilis</li> <li>H – Menyediakan pelbagai jenis ikan bilis</li> <li>H – Memenuhi suatu keperluan/kehendak</li> <li>H – Memberi peluang pekerjaan</li> <li>H – Membantu meningkatkan pendapatan</li> <li>H – Membantu meningkatkan taraf hidup</li> <li>H – Kadar jenayah dapat dikurangkan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Kreatif/Puan Aliya telah mencipta suatu pakaian yang unik</li> <li>H – Memenuhi keperluan/kehendak/memenuhi cita rasa pelanggan</li> <li>H – Inovatif/mengubah suai/menambahbaikkan/pelbagai jenis rekaan</li> <li>H – Setiap hasil rekaan yang dihasilkan mengikut trend perkembangan fesyen semasa</li> <li>H – Sentiasa bijak mengambil peluang/melakukan pemasaran pakaian ke seluruh negara</li> <li>H – Memasarkan produk secara dalam talian</li> <li>H – Berani menanggung risiko ketidakpastian/perubahan fesyen/risiko kerugian</li> <li>H – Fleksibel dalam memasarkan pakaian</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 6 markah]</p>
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>F1 – Inovatif</li> <li>H1 – Menghasilkan pelbagai jenis tart/tart mempunyai perisa buah naga/mempunyai pembungkusan yang menarik</li> <li>F2 – Berani menghadapi risiko</li> <li>H2 – Berani menghasilkan tart berperisa baharu/tart buah naga</li> <li>F3 – Berinisiatif/fleksibel/bertanggungjawab</li> <li>F1 – Inovatif</li> <li>H1 – Menghasilkan pelbagai jenis tart/tart mempunyai perisa buah naga/mempunyai pembungkusan yang menarik</li> <li>F2 – Berani menghadapi risiko</li> <li>H2 – Berani menghasilkan tart berperisa baharu/tart buah naga</li> <li>F3 – Berinisiatif/fleksibel/bertanggungjawab</li> <li>H3 – Sedia menukar kaedah pembungkusan biskut tartnya</li> <li>F4 – Tabah</li> <li>H4 – Mendapat pelbagai respons daripada pelanggan</li> <li>F5 – Bijak mengambil peluang</li> <li>H5 – Mengembangkan pasaran dengan kaedah e-dagang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 6 markah]</p>

Soalan	Isi	Markah
13	F1 – Modal	1
	H1 – Terdiri daripada sumber yang jelas/mempunyai syarat fleksibel/mencukupi/4 sumber pembiayaan dalaman/sumber pembiayaan luaran	1
	C1 – Contoh simpanan sendiri/pinjaman MARA	1
	F2 – Kemahiran	1
	H2 – Mempunyai pengetahuan berkaitan penyajian nasi lemak/penggunaan teknologi maklumat	1
	C2 – Suzie boleh mengikuti kelas kulinari/mengambil kursus pensijilan di institusi latihan awam/swasta	1
	F3 – Pemasaran	1
	H3 – Mengamalkan konsep 4P/produk/promosi/harga/agihan/sasaran pasaran/promosi dijalankan dengan berkesan/ agihan dilakukan dengan cekap/mencipta produk nasi lemak yang lazat/berkualiti/pembungkusan menarik/harga berpatutan	1
	C3 – Melaksanakan aktiviti iklan di media bersesuaian contohnya di radio/penghantaran yang cepat/menawarkan harga yang istimewa	1
	F4 – Stok	1
	H4 – Bahan asas yang mencukupi/mudah didapati/telah sedia ada/dibekalkan secara kredit	1
	C4 – Bekalan ramuan masakan/beras/mengetahui pembekal seperti Syarikat Faiza	1
	F5 – Bantuan profesional	1
	H5 – Pihak yang pakar dalam mengendalikan laman web	1
	C5 – Mengenali/menghubungi pihak agensi pemasaran awam/swasta/penggunaan kepakaran MARA/TEKUN	1
	F6 – Latihan	1
	H6 – Mempersiapkan diri dengan ilmu pengetahuan	1
	C6 – Mendapatkan ilmu berkaitan pengurusan perniagaan/motivasi	1
	[Maksimum: 6 markah]	
14	H – Mempromosikan/memperkenalkan pelbagai tempat menarik yang terdapat di Malaysia	1
	H – Melibatkan kerjasama dengan agensi pelancongan/individu dari luar negara	1
	H – Menggalakkan kemasukan pengaliran masuk wang asing	1
	H – Pendapatan negara dapat ditingkatkan dengan cukai yang dikenakan	1
	H – Supaya memperbaiki imbalan dagangan negara	1
	H – Menggalakkan perkembangan ekonomi negara dengan maju	1
	H – Menambahkan hasil industri pelancongan	1
	H – Memerlukan lebih ramai pemandu pelancong	1
	H – Melaksanakan tanggungjawab sosial	1
H – Mengurangkan masalah pengangguran dalam negara	1	
	[Maksimum: 5 markah]	
15	H – Perniagaan dapat dikembangkan/pasaran pakaian dapat diluaskan ke seluruh negara	1
	H – Membentuk jaringan/hubungan yang lebih luas	1
	H – Menjadikan proses jual beli pakaian lebih cepat	1
	H – Urusan perniagaan menjadi lebih mudah/urusan bayaran/boleh dijalankan pada bila-bila masa/24 jam	1
	H – Perniagaan menjadi lebih cekap dan efisien/pemasaran lebih berkesan/menggunakan alatan teknologi	1
	H – Kos operasi lebih rendah/semua jenis kos yang terlibat dalam perniagaan	1
	H – Dapat memaksimumkan keuntungan	1
	[Maksimum: 5 markah]	
16	H – Mengikuti latihan/kursus dalam perniagaan	1
	H – Memberi galakan pekerja supaya lebih kreatif/berinovasi/cekap dalam pekerjaan	1
	H – Melakukan penyelenggaraan mesin secara berjadual dan berkala	1
	H – Melakukan naik taraf mesin/pembelian mesin baharu/menggunakan peralatan TMK	1
	H – Melakukan pengeluaran kek sendiri/pembukaan kilang sendiri	1
	H – Melakukan penambahan ruang operasi/bangunan	1
	H – Membuat penambahan bilangan pekerja	1
	H – Memperolehi khidmat nasihat luar/agensi kerajaan	1
H – Meningkatkan nama baik/imej perniagaan	1	
	[Maksimum: 5 markah]	

Soalan	Isi	Markah
17	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Lokasi/tapak perniagaan adalah strategik</li> <li>H – Berhampiran kawasan perumahan di Taman Bunga Raya</li> <li>H – Berdekatan dengan pelanggan/tumpuan ramai</li> <li>H – Mudah dikunjungi</li> <li>H – Mempunyai kemudahan infrastruktur/lot kedai/jalan raya</li> <li>H – Telah memiliki pelanggan yang setia/pelanggan sedia ada/pelanggan tetap</li> <li>H – Peningkatan kos perpindahan lokasi</li> <li>H – Perlu melaporkan perubahan maklumat dalam SSM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
18	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Keperluan dan kehendak pengguna dapat dipenuhi/produk basikal dapat disediakan untuk pengguna</li> <li>H – Memberi kemudahan menjalankan aktiviti riadah/gaya hidup/kesihatan/aktiviti berbasikal</li> <li>H – Pelbagai pilihan warna disediakan/terdapat empat warna/kuning/biru/merah/hijau</li> <li>H – Peluang pekerjaan ditawarkan/pengangguran dapat dikurangkan</li> <li>H – Peningkatan taraf hidup pekerja</li> <li>H – Melestarikan alam sekitar</li> <li>H – Tanggungjawab sosial dijalankan/ccontoh yang sesuai</li> <li>H – Kadar jenayah dapat dikurangkan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>

## Bab 6

## PERSEDIaan MEMULAKAN PERNIAGAAN

### KERTAS 1

- 1 **A**  
**Ulasan:** X ialah Akta Perkongsian Liabiliti Terhad 2012. Perkongsian Liabiliti Terhad (PLT) ialah perniagaan alternatif yang dikawal selia di bawah Akta Perkongsian Liabiliti Terhad 2012 yang menggabungkan ciri-ciri sebuah syarikat dan perkongsian konvensional.
- 2 **A**  
**Ulasan:** Perniagaan yang berkaitan dengan Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 ialah Mutiara Rini Enterprise yang merupakan bentuk pemilikan tunggal.
- 3 **A**  
**Ulasan:** Perniagaan yang tertakluk kepada Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 ialah perniagaan milikan tunggal dan perkongsian. Oleh itu perniagaan tersebut ialah Harmoni Trading dan Mas dan Min Enterprise.
- 4 **A**  
**Ulasan:** Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 adalah akta yang memberi garis panduan untuk mendaftarkan perniagaan seperti pemilikan tunggal dan perkongsian. Kelebihan utama bagi usahawan yang mematuhi akta ini ialah proses penubuhan perniagaan yang mudah. Ia memerlukan sedikit dokumentasi dan kos yang rendah, menjadikannya cepat dan tidak rumit untuk mendaftar dan memulakan perniagaan.
- 5 **A**  
**Ulasan:** Akta Syarikat 2016 mewajibkan syarikat jenis Sdn. Bhd. menambah frasa “Sendirian Berhad” dalam nama mereka untuk membezakan dengan jenis entiti lain. Di bawah Akta Syarikat 2016, syarikat boleh ditubuhkan hanya dengan seorang pengarah dan seorang pemegang saham, yang mungkin orang yang sama.
- 6 **A**  
**Ulasan:** X ialah borang PNA 42 iaitu usahawan perlu mengisi borang carian nama terlebih dahulu sebelum mendaftarkan perniagaan. Terdapat tiga pilihan nama cadangan perniagaan yang perlu diisi dalam borang tersebut.
- 7 **B**  
**Ulasan:** Bentuk perniagaan yang melalui prosedur tersebut ialah bentuk perniagaan milikan tunggal. Perniagaan milikan tunggal dimiliki oleh seorang individu sahaja. Oleh itu, nama perniagaan yang menunjukkan bentuk pemilikan tunggal ialah Sihat Sukan Enterprise.
- 8 **C**  
**Ulasan:** Borang PNA 13 ialah borang rasmi yang digunakan untuk carian nama perniagaan. Tujuannya adalah untuk memastikan bahawa nama yang dicadangkan belum digunakan oleh entiti lain. Borang ini perlu diisi dan dihantar kepada Suruhan jaya Syarikat Malaysia (SSM) sebelum perniagaan boleh didaftarkan.

9 D

**Ulasan:** Tindakan yang perlu dilakukan oleh Encik Husni selepas perniagaannya diisytiharkan bankrap ialah menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan.

10 C

**Ulasan:** Perubahan maklumat perniagaan yang perlu didaftarkan kepada Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) ialah lokasi premis. Ini kerana ia merupakan perubahan alamat utama perniagaan dijalankan. Pendaftaran perubahan maklumat perniagaan dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan (jika terdapat perubahan).

11 D

**Ulasan:** Rekod pembelian ialah dokumen yang mengandungi catatan aktiviti pembelian yang dilakukan. Contoh dokumen pembelian ialah bil tunai, resit, invoice dan slip daftar tunai.

12 B

**Ulasan:** Tujuan nota kredit dikeluarkan ialah pembeli memulangkan bekas kosong yang telah dicaj dalam invoice dan komisen diberi kepada pembeli. Selain itu, nota kredit juga dihantar dengan tujuan untuk membetulkan kesilapan dan ketinggalan dalam invoice kerana pembeli telah dikenakan lebihan bayaran.

13 D

**Ulasan:** Situasi yang merupakan contoh ambilan oleh pemilik perniagaan ialah memperoleh stok untuk keluarga. Ambilan ini akan mengurangkan modal pemilik.

14 C

**Ulasan:** Rekod kos operasi ialah dokumen yang mengandungi catatan aktiviti perbelanjaan atau kos perniagaan selain daripada kos pembelian barang niaga. Dokumen yang perlu disimpan dalam rekod kos operasi ialah bil utiliti.

15 B

**Ulasan:** Nama perniagaan yang didaftarkan oleh Puan Maryati ialah Restoran Soto Enak menggunakan nama tred. Oleh itu, jumlah pendaftaran yang dikenakan ialah RM60.

16 A

**Ulasan:** Contoh ambilan perniagaan memperoleh stok untuk kegunaan keluarga. Ambilan ini akan mengurangkan modal pemilik dan perlu direkodkan pada dokumen rekod ambilan.

17 B

**Ulasan:** Invoice ialah dokumen yang dikeluarkan oleh penjual kepada pembeli apabila urusan niaga dijalankan secara kredit.

18 B

**Ulasan:** Ambilan merujuk kepada barang atau wang yang diambil oleh pemilik perniagaan untuk kegunaan peribadi. Memo adalah dokumen yang digunakan untuk merekod ambilan ini. Ia adalah catatan dalaman yang dibuat untuk merekodkan transaksi ini supaya perniagaan tahu berapa jumlah yang telah diambil oleh pemilik.

19 A

**Ulasan:** Invoice mengandungi butiran lengkap barang atau perkhidmatan yang dijual. Ia dikeluarkan selepas penjualan berlaku secara kredit. Digunakan sebagai rujukan pembayaran oleh pembeli.

20 A

**Ulasan:** Ambilan ialah pengeluaran barang atau wang oleh pemilik untuk kegunaan peribadi, bukan untuk tujuan perniagaan. Ia bukan belanja perniagaan, dan perlu direkod dalam akaun ambilan dalam sistem perakaunan.

21 A

**Ulasan:** Invoice ialah dokumen yang digunakan apabila membuat belian secara kredit. Dalam situasi ini, Puan Awin membeli barang niaga bernilai RM12,000 secara kredit daripada pembekal Amin. Amin akan mengeluarkan invoice untuk memberitahu Puan Awin tentang jumlah yang perlu dibayar dan syarat-syarat pembayaran. Invoice berfungsi sebagai rekod rasmi urusan niaga kredit.

22 A

**Ulasan:** F ialah modal iaitu termasuk dalam penerimaan iaitu sumber wang yang diterima dalam sesuatu bulan tertentu. G ialah iklan iaitu termasuk dalam pembayaran iaitu jumlah perbelanjaan dan sumber wang yang digunakan atau dibayar dalam sesuatu bulan tertentu.

23 A

**Ulasan:** Butiran bagi K ialah modal iaitu merupakan penerimaan wang masuk dan L ialah iklan iaitu melibatkan pembayaran duit keluar untuk membayar iklan.

24 B

**Ulasan:** Baki h/b = (Baki b/b + Jumlah penerimaan) – Jumlah perbelanjaan  
= (0 + RM35 400) – RM5 450  
= RM29 950

25 D

**Ulasan:** Untuk mengira jumlah pembayaran, perlu menambahkan semua perbelanjaan yang terlibat, iaitu:  
Promosi = RM500  
Penghutang = RM300  
Insurans = RM1,200  
Belian tunai = RM7,000  
Sewa = RM700  
Jumlah pembayaran = 500 + 300 + 1,200 + 7,000 + 700 = 9,700  
Jawapan yang betul ialah D. RM9,700.

26 D

**Ulasan:** Sesetengah iklan yang disiarkan di televisyen tidak mempamerkan harga produk kerana untuk mendorong pengguna mencari produk tersebut dan ia meningkatkan peluang serta kebarangkalian pengguna untuk membeli produk. Sebagai usahawan perlu cuba menarik perhatian pengguna dengan keadaan produk dan membuatkan pengguna berminat dengan sebab serta kepentingan produk itu sendiri berbanding harga.

- 27 C**  
**Ulasan:** Tindakan yang boleh diambil oleh Encik Rashid bagi memulihkan perniagaannya ialah mengubah strategi pemasaran produk iaitu menggunakan strategi 4P yang terkini. Strategi 4P iaitu produk, agihan, harga dan promosi perlu diubah dan dirancang semula dalam meningkatkan prestasi jualan kasut sukan.
- 28 D**  
**Ulasan:** Media pengiklanan yang sesuai digunakan bagi menjalankan promosi pembukaan pasar mini ialah risalah dan poster. Risalah boleh diedarkan kepada penduduk sekitar kawasan perumahan tersebut dan menampal poster di beberapa tempat yang jelas dan terang agar dapat dilihat oleh penduduk.
- 29 A**  
**Ulasan:** **K** ialah harga. Usahawan perlu mempertimbangkan permintaan pengguna, kos pengeluaran dan persaingan dalam menetapkan harga. Usahawan perlu menetapkan harga yang melebihi kos untuk memperoleh keuntungan. Oleh itu, aktiviti **K** memastikan perniagaan memperoleh keuntungan.
- 30 B**  
**Ulasan:** Saluran agihan yang digunakan ialah Pengeluar → Peruncit → Pengguna. Saluran ini melibatkan satu orang tengah sahaja. Pengeluar (A&Z Enterprise) akan memasarkan barang kepada peruncit (Encik Abu) dan peruncit akan memasarkannya kepada pengguna.
- 31 C**  
**Ulasan:** **X** ialah promosi. Promosi ialah satu proses, cara atau kaedah untuk memberitahu, menyedarkan, memujuk dan mempengaruhi pengguna untuk membeli sesuatu produk atau perkhidmatan. Promosi juga merupakan penyampaian maklumat barangan melalui media massa.
- 32 C**  
**Ulasan:** **Y** ialah harga. **Y** dapat membantu meningkatkan produk dengan penetapan nilai barang. Penetapan harga yang berpatutan adalah penting kerana pelanggan biasanya bersikap sensitif terhadap harga sesuatu produk atau perkhidmatan.
- 33 D**  
**Ulasan:** Kaedah promosi tersebut merupakan satu kaedah jualan langsung. Jualan langsung adalah satu kaedah melibatkan interaksi dan pertemuan secara peribadi antara jurujual dengan bakal pelanggan.
- 34 B**  
**Ulasan:** **R** ialah harga. Penetapan harga yang berpatutan adalah penting kerana pelanggan biasanya bersikap sensitif terhadap harga sesuatu produk atau perkhidmatan.
- 35 C**  
**Ulasan:** **S** ialah kaedah promosi jualan langsung. Ia merupakan satu kaedah jualan yang melibatkan interaksi dan pertemuan secara peribadi antara jurujual dengan pelanggan.
- 36 C**  
**Ulasan:** Campuran pemasaran terdiri daripada produk, harga, promosi, dan agihan. Apabila perniagaan membuat penetapan nilai terhadap perkhidmatannya, ia merujuk kepada menentukan harga untuk perkhidmatan tersebut. Harga adalah elemen dalam campuran pemasaran yang berkaitan dengan menetapkan nilai atau kos yang perlu dibayar oleh pelanggan untuk menggunakan perkhidmatan.
- 37 C**  
**Ulasan:** Promosi jualan ialah kaedah komunikasi jangka pendek yang menawarkan insentif untuk merangsang pembelian segera, contohnya kupon dan diskaun.

## KERTAS 2

Soalan	Isi	Markah
1	H – Perniagaan gagal didaftarkan/menjalankan perniagaan tanpa lesen	1
	H – Segala perubahan/maklumat perniagaan gagal dimaklumkan	1
	H – Syarat penubuhan gagal dipatuhi	1
	H – Menjalankan perniagaan/perkhidmatan yang dilarang/mana-mana contoh yang sesuai	1
	H – Tidak mempamerkan lesen perniagaan/Borang D/papan tanda	1
	H – Penyalahgunaan lesen/nama/nombor pendaftaran perniagaan berbeza	1
	H – Pemalsuan lesen perniagaan	1
	H – Penamatan pendaftaran perniagaan tidak dilakukan	1
	H – Tidak memperbaharui sijil pendaftaran perniagaan	1
		[Maksimum: 3 markah]

Soalan	Isi	Markah
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Pendaftaran melalui Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM)</li> <li>H – Mendaftar dalam bentuk tred/pertukangan/perdagangan/profesional</li> <li>H – Mengisi Borang PNA42/borang carian nama/Borang A/Borang pendaftaran perniagaan</li> <li>H – Membuat bayaran fi RM30 jika guna nama sendiri/RM60 jika guna nama tred</li> <li>H – Mendapat borang D/Sijil Perakuan Pendaftaran/Pendaftaran mendapat kelulusan</li> <li>H – Operasi perniagaan di Malaysia Barat/Wilayah Persekutuan</li> <li>H – Perniagaan milikan tunggal/perkongasian</li> <li>H – Borang D dipamerkan di premis perniagaan</li> <li>H – Mengisi maklumat tambahan/penamatan perniagaan dalam tempoh 30 hari</li> <li>H – Mempamerkan nama perniagaan</li> <li>H – Memperolehi lesen perniagaan dari pihak berkuasa tempatan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
3	<p>(a) F1 – Akta Pendaftaran Perniagaan 1956/APP 1956</p> <p>(b) H1 – Perlu didaftarkan di bawah Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM)</p> <p>H2 – Perniagaan berbentuk milikan tunggal/ Pasar Raya Hadi</p> <p>H3 – Dijalankan di lokasi Malaysia Barat/ Semenanjung Malaysia/ Wilayah Persekutuan/ melaka/ tidak terpakai di Sabah/ Sarawak</p> <p>H4 – Perlu mempunyai tujuan memperoleh keuntungan</p> <p>H5 – Membuat pengisian borang carian nama/PNA2</p> <p>H6 – Membuat pengisian borang A</p> <p>H7 – Membuat pembayaran fi RM 60 bagi nama tred</p> <p>H8 – Perlu mendapatlan borang D/ sijil perakuan pendaftaran perniagaan</p> <p>H9 – Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan di premis</p> <p>H10 – Membuat pengisian borang B bagi membuat perubahan maklumat/ borang C bagi melakukan penamatan perniagaan</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 1 markah]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Sijil Perakuan Pendaftaran Perniagaan/Borang D/Lesen Perniagaan/Notis Perbadanan Syarikat perlu dipamerkan</li> <li>H – Papan tanda perniagaan yang mengikut spesifikasi ditetapkan dipamerkan</li> <li>H – Dokumen rasmi perniagaan seperti invois/resit/nota serahan/ccontoh lain perlu meletakkan nama dan nombor pendaftaran perniagaan</li> <li>H – Sijil perakuan pendaftaran perlu diperbaharui dalam tempoh 30 hari selepas pemerbadanan sesebuah syarikat</li> <li>H – Perubahan maklumat perniagaan perlu didaftarkan dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan</li> <li>H – Pendaftaran perniagaan perlu ditamatkan dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan/mengisi borang C</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 5 markah]</p>
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Menyemak urus niaga/wang masuk dan keluar bagi suatu tempoh</li> <li>H – Mengenal pasti kesilapan catatan</li> <li>H – Sebagai bukti melakukan pembayaran/pindahan wang/penerimaan wang</li> <li>H – Sebagai dokumen rujukan untuk membuat pinjaman</li> <li>H – Mengetahui baki akaun setiap akhir tempoh/sesuatu masa/sebulan</li> <li>H – Mengetahui amaun overdraf</li> <li>H – Penyelarasan baki dalam buku tunai/merekod kewangan</li> <li>H – Sebagai perancangan perbelanjaan masa depan/bajet/buat belanjawan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> </ul> <p>[Maksimum: 3 markah]</p>



Soalan	Isi	Markah
10	F1 – Pengiklanan/iklan H – Cara komunikasi pemasaran yang dirancang khas untuk memberitahu/memujuk pengguna supaya membeli barang H – Media cetak/media elektronik/risalah/mana-mana contoh media cetak/mana-mana contoh media massa H – Menggunakan duta produk/membuat iklan tentang avokado menggunakan televisyen F2 – Promosi jualan H – Melakukan pelbagai insentif bagi menarik minat pengguna/meningkatkan jualan produk H – Contoh: Cabutan bertuah/sampel percuma/diskaun harga potongan harga	1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
11	H – Promosi jualan H – Menyediakan pelbagai jenis insentif H – Minat pengguna akan lebih tertarik/dipengaruhi/dipujuk H – Meningkatkan jualan/menambah keuntungan H – Contoh: Beli satu percuma dua H – Jangka masa promosi adalah pendek/tempoh tertentu/sehingga 31 Januari 2022 H – Promosi terhad di lokasi yang tertentu sahaja/Kuala Lumpur/Putrajaya/Johor Bahru/Kota Kinabalu/Kuching	1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
12	(a) F1 – Jualan langsung/ Jualan terus/ Direct selling  (b) H1 – Dapat berkomunikasi dengan pelanggan/ bersemuka H2 – Menunjukkan produk/pelapis air H3 – Menjelaskan kelebihan penapis air/mempengaruhi/ menarik minat/ memujuk H4 – Memperolehi maklum balas segera/ maklumat pasaran/ pertanyaan H5 – Jual beli boleh dilakukan bila-bila masa/ tempat yang fleksibel H6 – Penjualan tinggi memperoleh komisen tinggi H7 – Melakukan demonstrasi/ tunjuk ajar H8 – Pelanggan dapat mencuba/ melihat penapis air H9 – Pelanggan lebih percaya atau yakin	1 [Maksimum: 1 markah]  1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 3 markah]
13	H – Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 H – Setiap perniagaan wajib didaftarkan/perniagaan perlu didaftarkan H – Didaftarkan di Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) H – Pendaftaran dalam tempoh 30 hari tarikh perniagaan dimulakan H – Tindakan denda sebanyak RM50 000 atau penjara tidak melebihi dua tahun atau kedua-duanya H – Memperoleh permit/lesen/surat kebenaran daripada pihak berkuasa tempatan/ Kementerian Kesihatan Malaysia H – Memudahkan penguatkuasaan dilakukan H – Nama perniagaan boleh ditentukan supaya tidak sama dengan perniagaan lain/borang kelulusan nama perniagaan H – Menyediakan wang pembayaran RM30 bagi penggunaan nama atas nama sendiri H – Menyediakan wang pembayaran RM60 bagi penggunaan nama atas nama lain H – Mempamerkan Borang D/lesen perniagaan di tempat yang jelas di premis perniagaan H – Menghadiri kursus pengendalian makanan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1

Soalan	Isi	Markah
	Implikasi H – Pengguna akan lebih yakin dengan perniagaan Suzie/perniagaan dijalankan secara lancar H – Menjaga kebersihan/tidak menjejaskan kesihatan/selamat H – Perniagaan dijalankan secara sah H – Perniagaan dijalankan ikut peraturan/tiada unsur penipuan/penyelewangan H – Peniaga memakai pakaian kemas/apron/menutup kepala/kasut H – Pembayaran cukai H – Nama baik/imej perniagaan akan terjaga H – Penularan berkaitan nasi lemak di media sosial	1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 9 markah]
14	H – Meningkatkan aktiviti jualan/melaksanakan strategi promosi yang lebih berkesan H – Melakukan promosi jualan produk kepada pengguna H – Contoh: Melalui promosi jurujual/promosi kepada pengguna dengan memberikan diskaun/pakej pelancongan H – Melakukan pengiklanan H – Contoh: Menggunakan media elektronik/televisyen/Internet/media massa H – Publisiti H – Mana-mana contoh yang sesuai/melalui media massa H – Jualan langsung H – Ekspo buku/bersemuka/contoh sesuai/pameran jualan H – Hutang perlu dikutip dengan segera H – Membuat pengurangan risiko hutang lapuk H – Tidak melakukan pembelian stok secara berlebihan H – Strategi pembelian stok disusun semula H – Melakukan pembelian stok secara berhemah H – Gaya pengurusan yang diamalkan adalah disukai pekerja H – Pemberian insentif yang lebih baik diberikan kepada pekerja bagi meningkatkan jualan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 9 markah]
15	F1 – Menaikkan/meningkatkan harga produk jualan H – Harga perlu dapat menampung kos operasi/meletakkan harga mahal H – Menggunakan pekerja yang lebih ramai/dapat membiayai kos operasi H – Melakukan penambahbaikan infrastruktur kedai H – Melakukan penetapan harga mengikut gred ikan bilis H – Mengubah suai/memperbaiki strategi produk H – Melakukan pengubahsuaian pembungkusan menjadi lebih menarik H – Mempelbagaikan bentuk atau saiz pembungkusan/timbangan H – Melakukan penggredan bagi ikan bilis H – Pelanggan mempunyai pelbagai pilihan untuk membeli ikan bilis H – Pelbagai produk berasaskan ikan bilis dihasilkan H – Contoh: Sambal bilis/keropok bilis/sate bilis/contoh relevan H – Membuat penjenamaan bagi ikan bilis yang dikeluarkan H – Mempunyai sijil halal JAKIM/GMP/sijil pengiktirafan/keselamatan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 6 markah]
16	H – Mempunyai pembungkusan yang lebih berwarna-warni/menarik H – Semasa pos tidak mudah rosak H – Kos pos dapat dijimatkan H – Biskut mempunyai kualiti yang lebih baik/selamat/tahan lama H – Mempunyai maklumat/label produk H – Didapati bahan pembungkusan lebih ringan/senang dibawa H – Aspek kos pembungkusan menjadi lebih murah H – Kotak mesra alam/boleh dikitar semula H – Penyelenggaraan dan penyusunan kotak menjadi mudah	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]



Soalan	Isi	Markah
	F – Jualan langsung H – Melibatkan interaksi dan pertemuan secara peribadi/bersemuka/melakukan demonstrasi H – Wakil ejen/penjual dilantik	1 1 1 [Maksimum: 4 markah]
20	F1 – Pengiklanan H1 – Memberitahu/mempengaruhi/menarik pelanggan untuk menggunakan perkhidmatan dobi H1a – Gunakan risalah F2 – Promosi jualan H2 – Pelanggan diberikan insentif/basuh RM6.00 pengeringan percuma/tempoh 1–10 Disember 2023/10 hari	1 1 1 1 1 [Maksimum: 4 markah]

## Bab 7

## MERANCANG PENGENDALIAN PERNIAGAAN

### KERTAS 1

- 1 A  
**Ulaskan:** Pernyataan I adalah betul. Melalui rancangan perniagaan, usahawan boleh menganalisis semua aspek dalam perniagaan seperti pengurusan, pembuatan, pembiayaan dan pengurusan sumber manusia secara terperinci. Ini sekali gus dapat menilai kebolehlaksanaan sesebuah perniagaan. Pernyataan II adalah salah. Ini kerana sasaran keuntungan dinyatakan dalam Rancangan Pemasaran.
- 2 A  
**Ulaskan:** Rancangan perniagaan penting kerana I: rancangan perniagaan membantu usahawan untuk mengenal pasti dan merancang apa yang diperlukan untuk menjalankan perniagaan dengan lancar seperti modal, pekerja, dan bahan mentah. Meyakinkan pihak pelabur, dan II: rancangan perniagaan yang baik boleh digunakan untuk meyakinkan pelabur atau pihak bank bahawa perniagaan tersebut berpotensi untuk berjaya, supaya mereka bersedia memberi dana atau sokongan kewangan.
- 3 C  
**Ulaskan:** Rancangan perniagaan yang baik dapat meyakinkan pihak bank untuk memberikan dana atau pinjaman kerana ia menunjukkan bahawa perniagaan tersebut mempunyai perancangan yang jelas dan potensi untuk berjaya. Bank perlu melihat bahawa perniagaan tersebut mampu menghasilkan keuntungan dan membayar balik pinjaman yang diberikan. Rancangan perniagaan yang lengkap dan teratur membantu memberikan keyakinan kepada pihak bank bahawa usahawan tersebut berwibawa dan berkemampuan dalam menjalankan perniagaan dengan baik.

### KERTAS 2

Soalan	Isi	Markah
1	H – Supaya dapat melakukan penilaian projek yang telah dirancang dengan teliti H – Supaya dapat menjadi garis petunjuk dalam pengurusan perniagaan/hala tuju H – Perancangan keperluan sumber perniagaan H – Supaya dapat memberi bantuan kepada perniagaan untuk beroperasi dengan lebih sistematik/lebih teratur/menambah baik H – Menjangka risiko/masalah yang terjadi semasa pelaksanaan projek H – Mengurangkan risiko/masalah yang bakal timbul H – Supaya dapat menentukan projek yang dijalankan mempunyai daya maju H – Memberi keyakinan kepada pihak bank/pelabur/pembiaya/pihak berkepentingan untuk membuat pelaburan/pembiayaan	1 1 1 1 1 1 1 1 [Maksimum: 3 markah]

Soalan	Isi	Markah
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Supaya dapat mengkaji prestasi Syarikat Makanan Rosila</li> <li>H – Bagi mengetahui sama ada pengeluaran yang dilakukan oleh Syarikat Makanan Rosila berdaya maju/mampu bersaing</li> <li>H – Syarikat Makanan Rosila boleh menjana keuntungan/mendapatkan pulangan</li> <li>H – Memberi keyakinan pihak bank tentang kemampuan kewangan perniagaan</li> <li>H – Menunjukkan kemampuan Syarikat Makanan Rosila menjelaskan hutang/kredit/pinjaman</li> </ul>	<p>1 1 1 1 1</p> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Maklumat/data pemilik perniagaan</li> <li>H – Sumber modal perniagaan/modal simpanan sendiri/modal yang dipinjam/maklumat pembiayaan</li> <li>H – Menggunakan nama perniagaan yang dijalankan/nama sendiri/nama tred</li> <li>H – Menyatakan alamat/tempat perniagaan dijalankan/lokasi</li> <li>H – Maklumat bentuk pemilikan perniagaan/milikan tunggal/perkongasian</li> <li>H – Kegiatan utama perniagaan/produk/perkhidmatan</li> <li>H – Memasukkan nombor pendaftaran perniagaan/lesen perniagaan</li> <li>H – Membuat ringkasan bagi setiap bahagian/operasi/pentadbiran/kewangan/ccontoh yang sesuai</li> </ul>	<p>1 1 1 1 1 1 1 1</p> <p>[Maksimum: 6 markah]</p>
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>H – Jumlah hasil jualan akan menjadi semakin kurang</li> <li>H – Bilangan sasaran jualan tidak dapat dicapai untuk memenuhi matlamat/objektif yang ditetapkan syarikat</li> <li>H – Tidak mampu untuk menanggung kos operasi</li> <li>H – Contoh: Kos upah/mana-mana contoh yang sesuai</li> <li>H – Kos pengeluaran adalah tinggi</li> <li>H – Kos bahan mentah mahal/berkualiti tinggi/diimport</li> <li>H – Berlaku pengurangan keuntungan/berkemungkinan mengalami kerugian/sangat mementingkan keuntungan</li> <li>H – Menyebabkan potensi untuk membuat pelaburan baharu/mengembangkan perniagaan</li> <li>H – Contoh: Beli mesin baharu/mana-mana contoh yang sesuai</li> <li>H – Peluang bagi melepasi pasaran antarabangsa terhad</li> </ul>	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 1 1</p> <p>[Maksimum: 4 markah]</p>