



PERNIAGAAN

TAJUK 1: TUJUAN PERNIAGAAN

BAB 1 TUJUAN PERNIAGAAN DAN PEMILIKAN PERNIAGAAN

1.1 Tujuan 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.

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 F1 Untuk menawarkan barang/perkhidmatan
 H1a Bertujuan memenuhi keperluan/kehendak masyarakat
 H1b Bermotifkan untuk mendapatkan keuntungan/organisasi bermotifkan untung
 C1 Apa sahaja yang menunjukkan untung/bentuk barangan jualan yang spesifik

- 2 H1 Sebagai petunjuk perniagaan/sebagai panduan perniagaan/menunjukkan kecekapan
 H2 Untuk mengukur tahap prestasi sesebuah perniagaan/untuk menunjukkan pencapaian prestasi yang baik diperolehi/visi dan misi perniagaan telah tercapai/objektif perniagaan tercapai
 H3 Perniagaan dapat diteruskan/memastikan kelangsungan sesebuah perniagaan/ menentukan suatu hala tuju perniagaan/berdaya saing
 H4 Dapat memajukan perniagaan/mengembangkan perniagaan/memperbesar perniagaan
 H5 Menunjukkan imej/nama baik perniagaan/kejayaan perniagaan/perniagaan dikenali
 H6 Dapat meyakinkan pelabur baharu/meningkatkan pelaburan
 H7 Meningkatkan modal perniagaan/melakukan pembelian aset baharu
 H8 Sebagai sumber pendapatan seseorang usahawan
- 3 F1 Secara percuma/produk atau perkhidmatan percuma
 H1 Perkhidmatan/barang didapati tanpa memerlukan bayaran
 C1 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 Peserta bengkel kecantikan dibekalkan bahan pada harga kos/mana-mana contoh lain yang sesuai
 F3 Jualan pada harga di bawah kos
 H3 Penjual mengenakan harga barang yang lebih rendah berbanding kos sebenar/kerajaan memberikan subsidi bagi barang tersebut

- C3 Harga tepung – pengguna hanya membayar separuh daripada harga sebenar/mana-mana contoh yang sesuai

1.2 Bentuk Pemilikan Perniagaan

KERTAS I

1 B

Ulasan: Antara kelebihan perniagaan milikan tunggal ialah keputusan adalah hak pemilik iaitu bebas menguruskan perniagaan kerana pemiliknya hanya seorang sahaja.

2 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.

3 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.

4 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.

5 B

Ulasan: Perbezaan yang betul antara syarikat sendirian berhad dan syarikat awam berhad ialah berkaitan urus 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.

6 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 muflis, pemegang syer hanya rugi setakat modal yang dilaburkan sahaja.

7 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.

8 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.

9 B

Ulasan: Rakan kongsi lelap menanggung liabiliti terhad serta hanya menyumbangkan modal sahaja dan tidak aktif dalam pengurusan. Namun begitu masih menerima bahagian untung dan menanggung kerugian.

10 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.

11 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.

12 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.

13 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.

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 (a) H1 Melibatkan tanggungan/liabiliti terhadap
H2 Hanya setakat modal yang dilaburkan sahaja
H3 Harta peribadi pemilik tidak terlibat dalam urusan perniagaan
H4 Tidak mempunyai sebarang kuasa dalam pengurusan perniagaan
H5 Hanya khusus diberikan kepada rakan kongsi berhad
H6 Semua liabiliti ditanggung oleh sekurang-kurangnya seorang pekongsi/pekongsi biasa
- (b) H1 Modal yang diperuntukkan lebih besar
H2 Bilangan ahli dalam syarikat lebih ramai/ (2–50 orang)
H3 Modal yang dikumpulkan melalui terbitan syer
H4 Segala hal ehwal syarikat adalah dirahsiakan
H5 Semua laporan kewangan adalah rahsia/ tidak perlu diumumkan kepada orang ramai
H6 Liabiliti adalah terhadap
H7 Kerugian ditanggung pemegang syer hanya setakat modal yang dilaburkan sahaja/tiada melibatkan harta peribadi

- H8 Dapat berkongsi kepakaran/pengalaman/kemahiran
- H9 Kewujudan syarikat akan kekal berterusan
- H10 Pengurusan syarikat diuruskan oleh tenaga profesional/Lembaga Pengarah

- 2 (a) Milikan tunggal
- (b) H1 Memerlukan pekerja yang tidak ramai/kos overhead atau kos operasi lebih rendah
H2 Bahagian pengurusan mudah dilakukan
H3 Masalah rungutan pelanggan cepat diselesaikan
H4 Mempunyai masa operasi yang fleksibel
H5 Strategi perniagaan mudah diubah/keputusan mudah dibuat
H6 Menikmati sepenuhnya keuntungan sendiri/tidak perlu berkongsi untung
H7 Pembayaran cukai adalah rendah/cukai persendirian
H8 Mudah ditubuhkan/syarat yang tidak banyak/dokumentasi kurang
H9 Modal adalah sendiri/pinjaman saudara mara/peribadi/kecil
H10 Memiliki hubungan baik dengan pelanggan
H11 Berdekatan dengan pelanggan

Bahagian B

3 Kelemahan Perkongsian

- H1 Perlu terikat dengan perjanjian perkongsian
- H2 Mudah terjadi perselisihan faham/konflik/perbezaan pendapat
- H3 Mudah terubur
- H4 Keuntungan yang diterima perlu dibahagi sesama rakan kongsi
- H5 Segala tindakan yang dilakukan oleh rakan kongsi boleh menyebabkan imej perniagaan terjejas
- H6 Kesukaran dalam membuat keputusan/perlu mendapatkan persetujuan rakan kongsi

Kelebihan Milikan Tunggal

- H7 Perniagaan milikan tunggal lebih mudah diuruskan
- H8 Mempunyai saiz perniagaan yang kecil
- H9 Mempunyai bilangan pekerja tidak ramai/lima orang
- H10 Kebebasan dalam menguruskan perniagaan

- H11 Tidak dipengaruhi oleh pihak ketiga
- H12 Boleh menjalankan perniagaan di mana-mana/bila-bila masa
- H13 Keputusan mudah dibuat dengan segera
- H14 Segala keuntungan adalah milik sepenuhnya pemilik
- H15 Mempunyai inisiatif bekerja/bermotivasi tinggi memajukan perniagaan

- 4 (a) F1 Perkongsian Liabiliti Terhad/PLT/usaha sama
- H1a Liabiliti adalah terhad
 - H1b Tidak melibatkan harta peribadi David dan Azlan
 - H1c Kerugian yang ditanggung hanya setakat modal yang dilaburkan/risiko dapat disebarkan
 - H1d Bilangan pekongsi tiada had maksimum/perlu bilangan pekongsi yang lebih daripada 20 orang
 - H1e Melibatkan modal yang banyak
 - H1f Perniagaan masih boleh diteruskan sekiranya kedua-dua meninggal/hayat berterusan
 - H1g Entiti berasingan/David atau Azman memiliki hak untuk menyaman rakan kongsi
 - H1h Tidak tertakluk pada sistem audit/setiausaha syarikat tidak wajib dilantik
 - H1i Tidak perlu menunjukkan penyata kewangan kepada pihak SSM
 - H1j Kos penubuhan lebih murah/kos dapat dijimatkan
 - H1k Dapat berkongsi kepakaran dan pengalaman
 - H1l Dapat melakukan pengeluaran secara besar-besaran/menikmati ekonomi bidang/meningkatkan produktiviti
- (b) F1 Pencarian nama
- H1 Memastikan nama perniagaan masih belum dimiliki oleh pihak lain
 - F2 Pengisian borang pendaftaran perniagaan
 - H2 Semua maklumat pemilik/rakan kongsi diisi dengan lengkap
 - F3 Penyerahan dokumen lengkap/bayaran kepada SSM
 - H3 Contoh dokumen/salinan kad pengenalan/penubuhan syarikat

- F4 Mendapat kelulusan dari SSM
- H4 Menerima sijil perakuan pendaftaran perniagaan/Borang D

Bahagian C

- 5 H1 Supaya dapat menjadi rakan kongsi lelap
- H2 Dapat bersama-sama berkongsi keuntungan dalam perniagaan perkongsian
 - H3 Dapat memeriksa rekod dan akaun perniagaan
 - H4 Dapat menumpukan perhatian kepada pekerjaan yang dilakukan asalnya
 - H5 Tidak mahu terlibat dalam kerja pengkhususan perniagaan
 - H6 Tidak perlu mengurus perniagaan
- 6 F1 Wajar
- H1a Modal yang diberikan akan menjadi lebih banyak/besar
 - H1b Dapat berkongsi kepakaran/idea/kemahiran antara satu sama lain
 - H1c Supaya dapat memberi bantuan dalam aspek pengurusan
 - H1d Supaya dapat berkongsi risiko yang sama/risiko disebarkan
- atau*
- F2 Tidak wajar
 - H2a Keuntungan terpaksa dikongsi
 - H2b Perniagaan akan lebih mudah terbuang/berlakunya perselisihan faham/rakan kongsi meninggal/tidak siuman/mufliis/perintah mahkamah
 - H2c Tindakan negatif atau buruk rakan kongsi boleh menjejaskan imej perniagaan

1.3 Bentuk-bentuk Perniagaan Lain

KERTAS I

1 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.

2 **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 francais.

3 **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.

4 **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.

5 **D**
Ulasan: Kelebihan perniagaan francais kepada francaisi termasuklah menanggung risiko kegagalan yang rendah kerana perniagaan francais adalah jenama yang sudah terkenal dan mendapat sokongan pihak pengurusan terutamanya dari aspek bimbingan dan latihan.

6 **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, francaisi mengalami risiko kegagalan yang rendah berbanding francaisor.

7 **B**
Ulasan: Francaisi merupakan syarikat yang membeli hak kebenaran untuk menggunakan jenama daripada francaisor. Oleh itu, francaisi perlu membuat pembayaran dalam bentuk fi kepada francaisor seperti yang termaktub dalam perjanjian.

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 H1 Dapat berkongsi kepakaran/pengetahuan antara dua syarikat atau individu
H2 Dapat berkongsi sumber/sumber bahan mentah/teknologi antara dua syarikat

- H3 Modal atau dana dapat ditambah
H4 Pasaran dapat diluaskan
H5 Perniagaan akan dapat menambahkan keuntungan
H6 Risiko perniagaan dapat disebarakan
H7 Kedudukan imej perniagaan dapat dipertingkatkan
H8 Perniagaan usaha sama boleh dibubarkan setelah matlamat tercapai
H9 Perniagaan dapat menjalankan pengeluaran secara besar-besaran/dapat menikmati ekonomi bidang

Bahagian B

- 2 H1 Mempunyai satu perniagaan yang dijalankan secara sistematik
H2 Perniagaan menghadapi risiko kegagalan yang rendah
H3 Pihak pengurusan francaisor atau Syarikat W&T Ekspres memberi sokongan
H4 Imej perniagaan terkenal/jenama popular atau terkenal/dikenali seluruh Malaysia
H5 Mempunyai banyak jaringan perniagaan yang lebih baik
H6 Pengalaman yang banyak tidak diperlukan
H7 Latihan/kursus/bimbingan diberikan
H8 Syarikat W&T Ekspres menjalankan promosi
H9 Reka bentuk adalah seragam

1.4 Klasifikasi Perniagaan

KERTAS I

1 **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.

2 **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.

3 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.

4 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.

5 A

Ulasan: X ialah pembuatan dan perkilangan. Ia melibatkan penghasilan barang melalui proses transformasi input kepada output yang lebih bernilai contohnya aktiviti pemrosesan isi ikan.

6 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.

7 C

Ulasan: Q merupakan sektor tertier yang melibatkan aktiviti membekalkan perkhidmatan tertentu daripada pengeluaran terus kepada pengguna. Pekerjaan yang melibatkan perkhidmatan termasuklah akauntan.

8 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.

KERTAS 2

Bahagian A

1 F1 Kejuruteraan

H1a Menyediakan jentera/mesin/peralatan untuk pengeluaran

H1b Melibatkan kebergantungan kepada jenis aktiviti pengeluaran yang dilakukan

C1 Perodua memerlukan mesin khas yang sesuai untuk menghasilkan kereta seperti reka bentuk dan kualiti yang ditetapkan/mana-mana contoh yang sesuai

2 F Sektor utama/primer

H Aktiviti pengekstrakan sumber semula jadi/aktiviti mengeluarkan bahan mentah atau hasil semula jadi dari laut

C Perikanan/aktiviti menangkap ikan atau sotong atau udang/dilakukan oleh nelayan

3 (a) Perniagaan saiz kecil

(b) F1 Kos overhead rendah

H1 Kos operasi/kos operasi pengurusan perniagaan yang rendah

F2 Kos upah rendah

H2 Hanya memerlukan pekerja yang sedikit/15 orang sahaja

F3 Fleksibel

H3 Mudah menukarkan strategi perniagaan/mudah memberikan atau membuat keputusan

F4 Cepat menyelesaikan masalah dan rungutan pelanggan

H4 Mengurangkan masalah birokrasi/borang aduan tidak perlu diisi

F5 Modal kecil

H5 Diperoleh daripada wang simpanan sendiri/pinjaman ahli keluarga/sumber pembiayaan dalaman

Bahagian B

4 (a) H1 Saiz perniagaan adalah besar

H2 Jumlah jualan tahunan melebihi 50 juta/20 juta

H3 Bilangan pekerja tetap adalah sebanyak 200 orang/lebih daripada 75 orang

H4 Jenis bentuk milikan perniagaan ialah Syarikat Sdn. Bhd.

H5 Pemilik dan pengurusan syarikat boleh dipisahkan

H6 Liabiliti pemegang saham terhad

H7 Mempunyai modal yang besar

- H8 Boleh menampung kos projek/menguruskan projek besar agar menjadi syarikat pembinaan yang unggul
- H9 Pengoperasian adalah secara besar-besaran
- H10 Berlaku pengkhususan kerja
- (b) F1 Bersetuju
- H1a Mempunyai misi, matlamat/objektif yang jelas
- H1b Ada tempoh masa/menjelang 2021
- H1c Boleh dicapai
- H1d Bekerjasama dengan syarikat pengeluar IBS di Eropah
- H1e Mempunyai sumbangan modal yang lebih besar/aset boleh dikongsi
- H1f Sumber bahan mentah mudah diperoleh
- H1g Pelaksanaan pembahagian kerja
- H1h Perkongsian risiko/perbelanjaan/kerugian/untung
- H1i Pengeluaran dapat dipertingkatkan/memajukan perniagaan/produktiviti meningkat
- H1j Menikmati ekonomi bidangan
- H1k Mempunyai pasaran luas/Eropah/Malaysia/global
- H1l Mempunyai imej yang baik/telah dikenali
- H1m Pembubaran usaha sama setelah matlamat dicapai
- atau*
- F2 Tidak setuju
- H2a Perbezaan visi/misi antara dua organisasi
- H2b Konflik mudah berlaku
- H2c Mempunyai perbezaan budaya/cara/pengurusan/bahasa/peraturan
- H2d Perkongsian untung
- H2e Jarak jauh/sukar berkomunikasi
- H2f Penggunaan kos yang tinggi/perbelanjaan tinggi/nilai duit mata wang asing lebih mahal
- H2g Melakukan penambahan pekerja

Bahagian C

- 5 F1 Saiz kecil
- H1a Jualan tahunan kecil/jualan tahunan RM300 000/RM315 000/kurang daripada RM 3 juta
- H1b Bilangan pekerja tetap 10 orang/kurang 30 orang
- F2 Sektor ketiga/tertier
- H2 Membekalkan perkhidmatan/menjual kek

I.5 Skala Perniagaan

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 H1 Perlu mendapatkan modal perniagaan yang lebih besar
- H2 Perlu menerbitkan syer tambahan/pemilikan perniagaan ditukarkan
- H3 Aktiviti promosi yang lebih giat dan aktif perlu dilakukan
- C3 Contoh mana-mana yang sesuai dengan promosi/seperti atas talian/pengiklanan
- H4 Perlu menghasilkan perabot yang lebih berkualiti
- C4 Perabot yang memenuhi cita rasa/perabot moden/canggih/mana-mana contoh yang sesuai
- H5 Saluran agihan yang sesuai perlu digunakan
- H6 Melakukan usaha sama/français/buka cawangan
- H7 Melaksanakan harga yang kompetitif
- H8 Menggunakan teknologi
- H9 Mengeluarkan perabot secara besar-besaran
- C9 Agensi MATRADE
- 2 H1 Pasaran antarabangsa/skala antarabangsa
- H2 Melibatkan negara seluruh dunia
- H3 Merentasi laluan sempadan sesebuah negara
- H4 Perkhidmatan ditawarkan ke Australia/Eropah/Asia/Afrika Selatan
- H5 Melibatkan skala global

Bahagian B

- 3 H1 Skala pasaran domestik
- H2 Melibatkan peringkat negeri
- H3 Rumah/projek dikendalikan untuk pasaran sekitar negeri Sabah
- H4 Dapat memenuhi permintaan dari pelbagai daerah/dalam negeri

I.6 Perkaitan antara Penawaran Barang dan Perkhidmatan, Bentuk Pemilikan, Klasifikasi dan Skala Perniagaan

I.7 Perkembangan Sektor Perniagaan di Malaysia

KERTAS I

1 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.

BAB 2 TREND SEMASA DALAM PERNIAGAAN

2.1 Peranan Kerajaan dalam Menangani Isu-isu Tempatan, Negara dan Serantau

KERTAS 1

1 B

Ulasan: Inflasi merupakan satu fenomena kenaikan harga barang dan perkhidmatan secara berterusan. Punca berlakunya inflasi adalah disebabkan peningkatan tinggi permintaan berbanding penawaran barang dan kenaikan kos pengeluaran barang dan perkhidmatan.

2 C

Ulasan: Bank Negara Malaysia (BNM) merupakan bank pusat yang berperanan untuk memantau dan mengawal keadaan ekonomi negara termasuklah dalam bidang perniagaan.

3 C

Ulasan: Bagi mengatasi masalah pengangguran bermusim, kerajaan boleh memberi insentif kepada pihak perniagaan supaya pengurusan sesebuah perniagaan, membenarkan pekerja terus bekerja. Contoh insentif ialah pengecualian cukai ke atas pembayaran gaji pekerja yang diambil terus bekerja dalam satu tempoh masa tertentu.

4 D

Ulasan: Agensi tersebut merupakan pihak berkuasa tempatan. Peranan termasuklah menyediakan kemudahan infrastruktur yang dapat menjamin keselesaan kehidupan masyarakat setempat dan menyediakan pusat-pusat perniagaan atau perdagangan seperti pasar-pasar dan gerai-gerai.

5 B

Ulasan: Pengangguran struktur berlaku apabila sesebuah negara mengalami perubahan struktur ekonomi. Sebilangan buruh akan menganggur kerana tidak mampu mencari pekerjaan di sektor lain.

6 B

Ulasan: Amanah Ikhtiar menyediakan pembiayaan berbentuk pinjaman tunai kepada usahawan atau peniaga yang ingin mendapatkan modal bagi mengembangkan perniagaan yang dijalankan.

7 D

Ulasan: Pihak kerajaan sentiasa membantu peniaga memajukan perniagaan mereka antaranya termasuklah mengadakan latihan dan kursus dalam pengurusan perniagaan bagi meningkatkan kemahiran dan ilmu dalam pelbagai aspek perniagaan yang dijalankan seperti MARA dan turut mempromosikan keluaran tempatan di pasaran antarabangsa melalui MATRADE.

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.

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 (a) (i) Pengangguran bermusim
- H1 Pekerja bekerja dalam tempoh masa pendek pada setiap tahun/tempoh tertentu
 - H2 Setelah tamat tempoh/kontrak pekerja perlu mencari pekerjaan lain
 - C2 Pekerja yang bekerja di bahagian pembinaan/penoreh/mana-mana contoh yang sesuai
- (ii) Pengangguran kitaran
- H4 Berlaku waktu kemelesetan ekonomi/deflasi
 - H5 Perniagaan tidak mampu membayar gaji pekerja/kehilangan sebahagian pendapatan/tidak mendapat untung
 - H6 Bilangan pekerja terpaksa dikurangkan oleh majikan/pekerja diberhentikan

- C6 Syarikat Suzuki menutup beberapa kilang dan membuang pekerja disebabkan kemelesetan ekonomi/mana-mana contoh yang sesuai
- (b) H1 Pemberian insentif diberikan kepada peniaga bagi mengatasi masalah pemberhentian pekerja/bantuan modal diberikan
- H2 Syarikat dikecualikan cukai atas gaji pekerja supaya terus diambil bekerja bagi tempoh masa tertentu/potongan cukai berkurangan
- C2 Bentuk bantuan yang diberikan oleh kerajaan yang sesuai
- 2 H1 Menyediakan pelbagai kemudahan infrastruktur bagi menjalankan perniagaan
- H2 Pusat perniagaan/pasar/gerai/tapak perniagaan disediakan
- H3 Memantau kebersihan/kesihatan/keselamatan/membuat rondaan
- H4 Peraturan/undang-undang kecil perniagaan diwujudkan/melakukan penguatkuasaan undang-undang
- H5 Mengeluarkan lesen perniagaan bagi peniaga/memastikan perniagaan yang dijalankan telah didaftarkan
- H6 Melakukan pengawalan pengiklanan
- H7 Mengatur jualan awam bagi peniaga
- C7 Perniagaan pasar malam/pasar pagi di kawasan perumahan/pasar awam/ mana-mana contoh lain yang sesuai
- 3 F1 Kadar pengangguran meningkat
- H1a Penduduk tiada pekerjaan/hilang pekerjaan/tiada peluang pekerjaan
- H1b Bilangan pekerja dikurangkan oleh firma/syarikat
- F2 Kuasa beli penduduk menurun
- H2a Pekerja tiada gaji/upah/pendapatan berkurang
- H2b Perbelanjaan terpaksa dikurangkan penduduk
- F3 Membantutkan ekonomi negara
- H3a Aktiviti perniagaan menjadi lembap/perlahan
- H3b Pengguna semakin kurang permintaan
- F4 Pendapatan negara berkurangan
- H4 Penurunan hasil kutipan cukai

- 4 H1 Mencari kawasan pasaran yang baharu/mengeksport ke luar negara/membuka tempat cawangan baharu/tempat lebih strategik
- H2 Terlibat dalam ekspo/pameran perniagaan
- H3 Melalui aktiviti promosi yang aktif serta agresif/pengiklanan/promosi jualan
- H4 Rundingan dua hala dilakukan/diplomatik
- H5 Terlibat dalam pameran ke luar negara melalui MATRADE
- H6 Mewujudkan usaha sama/membentuk kerjasama kukuh dengan semua pihak/pihak kerajaan
- H7 Mengeluarkan produk yang berkualiti/unik/berdaya saing/melakukan penambahbaikan produk sedia ada/meningkatkan kualiti produk
- H8 Mempelbagaikan kaedah aplikasi TMK
- H9 Melantik wakil agen/mencari rakan kongsi strategik

Bahagian B

- 5 (a) Pengangguran kitaran
- (b) F1 Pelaksanaan dasar fiskal
- H1 Kadar cukai diturunkan/pengguna boleh berbelanja lebih/kuasa beli meningkat/perbelanjaan kerajaan meningkat
- C1 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

2.2 Trend Persekitaran Perniagaan

KERTAS I

1 D

Ulusan: 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.

2 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.

3 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.

KERTAS 2

Bahagian A

- 1**
- H1 Kemelesetan/meleset
 - H2 Terjadinya/masalah deflasi
 - H3 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
 - H4 Pendapatan kerajaan semakin sedikit/hasil kutipan cukai menjadi berkurang
 - H5 Penduduk tiada pekerjaan/masalah pengangguran semakin meningkat
 - H6 Penduduk tidak mempunyai wang untuk membeli/permintaan ke atas barang semakin berkurang
 - H7 Kerajaan melaksanakan dasar fiskal/dasar kewangan

Bahagian C

- 2**
- H1 Trend menurun/jatuh/merosot
 - H2 Semua aktiviti/operasi perniagaan yang dijalankan semakin menurun
 - H3 Bilangan/peratus/jualan sebenar berkurang
 - H4 Perniagaan tidak dapat/gagal mencapai target atau sasaran yang ditetapkan

- 3**
- F1 Bank XX
 - H1a Mempunyai kadar faedah tetap/tidak berubah/ 5.5%
 - H1b Faedah yang dikenakan tidak terdedah kepada risiko kenaikan kadar faedah/perubahan dasar/ polisi bank/kerajaan
 - H1c Jumlah faedah dikenakan lebih murah/ RM27 500/Bank MM RM34 300
 - H1d Jumlah bayaran dikenakan lebih murah/ RM127 500/Bank MM RM134 300
 - H1e Mempunyai tempoh pembayaran balik yang lebih pendek/selama lima tahun
 - H1f Cagaran tidak diperlukan/tiada cagaran
atau
 - F2 Bank MM
 - H2a Mempunyai kadar faedah adalah lebih rendah/ 4.9%
 - H2b Perubahan kadar faedah boleh menjadi lebih rendah/menikmati faedah jika berlaku pengurangan kadar faedah
 - H2c Mempunyai tempoh pembayaran balik yang lebih panjang/selama tujuh tahun
 - H2d Bayaran ansuran bulanan adalah lebih rendah RM159.81/Bank XX RM2 215
- 4**
- H1 Trend menurun
 - H2 Keuntungan perniagaan menurun/merosot/jatuh
 - H3 Pengurangan sebanyak RM20 000/dari RM55 000 kepada RM35 000
 - H4 Pemasaran yang dijalankan kurang berkesan
 - H5 Kaji selidik tidak dilakukan
 - H6 Tidak menggunakan aplikasi teknologi maklumat/tiada jualan dalam talian/tidak mengikuti perkembangan terkini
 - H7 Perniagaan tidak dapat bersaing dengan perniagaan lain
 - H8 Pekerja tidak mahir atau tiada kepakaran dalam bidang TMK

2.3 Analisis Faktor-faktor yang Membawa Perubahan kepada Persekitaran Perniagaan

KERTAS I

- 1 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.

2 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.

3 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.

4 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.

5 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.

6 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.

KERTAS 2

Bahagian A

- 1
 - H1 Untuk memastikan syarikat memiliki pekerja yang cukup/merekrut/mengambil pekerja baharu
 - H2 Mewujudkan polisi pembangunan kerjaya pekerja
 - H3 Membentuk satu sistem pertukaran/perlu mengikut kebolehan
 - H4 Memberikan peluang kenaikan pangkat kepada pekerja
 - H5 Mengawasi dan memantau tingkah laku pekerja
 - H6 Mewujudkan satu sistem tindakan yang berkaitan dengan disiplin/mewujudkan polisi atau undang-undang untuk pekerja
 - H7 Mewujudkan satu program induksi bagi pekerja baharu/memberikan pekerja program latihan kemahiran/kursus
 - H8 Meningkatkan kemahiran pekerja/membangunkan pekerja menjadi pekerja yang cekap/menerangkan kepada pekerja skop tugas masing-masing
 - H9 Membantu menyelesaikan sebarang permasalahan semasa proses perbincangan dijalankan/mewujudkan hubungan baik
 - H10 Mewujudkan sistem penggajian yang menarik/majikan menjaga kebajikan pekerja
 - H11 Memastikan pekerja kekal setia dalam organisasi
- 2
 - 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
 - C3 Didapati daripada pembiayaan bank/keuntungan rizab/pihak kerajaan/mana-mana contoh sesuai
 - F4 Teknologi
 - H4 Mesin moden/canggih digunakan
 - C4 Penggunaan aplikasi TMK/e-mel/laman sosial/mana-mana contoh yang sesuai

Bahagian B

- 3 H1 Adanya peraturan/undang-undang yang ditetapkan oleh pihak kerajaan/SSM
- H2 Melalui akta perkongsian liabiliti terhad 2012 melindungi semua pihak yang terlibat
- H3 Penetapan cukai SST/5% bagi komponen komputer
- H4 Teknologi yang berubah semakin maju membuatkan permintaan bekalan komponen komputer semakin meningkat
- H5 Gaya hidup pengguna masa kini lebih fokus pada penggunaan teknologi
- H6 Perkembangan ekonomi yang pesat meningkatkan kuasa beli pengguna
- H7 Hubungan diplomatik yang baik menyebabkan pasaran dapat diperluaskan/ menarik minat pelabur asing
- H8 Politik yang stabil membolehkan perniagaan dapat diteruskan dengan baik
- C8 Dasar kerajaan yang menyokong industri digital teknologi/subsidi/pegecualian cukai/manamana contoh yang sesuai
- 4 H1 Penggunaan gaya pengurusan yang bersesuaian/ gaya pengurusan demokratik/ sokongan/ sederhana
- H2 Pelantikan pekerja yang mempunyai kemahiran/ berkelayakan/bermotivasi tinggi
- H3 Deskripsi tugas/spesifikasi yang jelas dan lengkap disediakan
- H4 Latihan pembangunan kerjaya disediakan
- H5 Menjalankan aktiviti pemasaran yang aktif
- H6 Melakukan aktiviti pengeluaran secara-besar besaran/ekonomi bidang/meningkatkan aktiviti
- H7 Melakukan penambahbaikan dan pembangunan produk baja R&D
- H8 Melaksanakan peruntukan sumber kewangan yang mencukupi
- H9 Menggunakan teknologi maklumat dan komunikasi bagi meluaskan pasaran

Bahagian C

- 5 F1 Gaya pengurusan autokratik
- H1a Pemimpin adalah seorang yang memiliki matlamat/objektif/misi/visi yang jelas dalam perniagaan
- H1b Memaksimumkan kuasa mutlak sebagai ketua
- H1c Memberi arahan notis/memberi arahan kepada orang bawahan
- H1d Memastikan arahan yang diberi dipatuhi/ dilaksanakan
- H1e Membuat segala kuasa keputusan/tiada kompromi/tegas
- H1f Memberi arahan kerja lebih masa/cuti dibekukan
- H1g Mewujudkan masalah ketidakpuasan hati dalam kalangan pekerja

2.4 Kesan Perubahan Persekitaran terhadap Organisasi Perniagaan

TAJUK 2: ORGANISASI PERNIAGAAN

BAB 3 PENETAPAN VISI, MISI DAN OBJEKTIF PERNIAGAAN

3.1 Maksud Visi, Misi dan Objektif Perniagaan

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 H1 Satu pernyataan ringkas yang menerangkan tujuan/visi/hala tuju/matlamat utama sesebuah perniagaan
- H2 Satu ketetapan/garis panduan
- H3 Menjelaskan proses capaian visi
- H4 Merupakan satu asas kepada pernyataan/ pembentukan objektif
- H5 Memudahkan agihan sumber kepada setiap bahagian pengurusan
- 2 H1 Merupakan penetapan perancangan melibatkan fokus
- H2 Perancangan dalam tempoh jangka masa panjang
- H3 Menjadi panduan kepada perniagaan untuk membuat keputusan dan tindakan
- H4 Supaya hala tuju perniagaan berada pada garis landasan yang tepat

3.2 Perbandingan Visi, Misi dan Objektif Beberapa Perniagaan yang Berbeza

3.3 Ciri-ciri Objektif Sesebuah Perniagaan

KERTAS 1

1 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.

KERTAS 2

Bahagian A

1 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

Bahagian B

2 H1 *Measurable*/objektif boleh diukur

C1 Kuantitatif/syer pasaran 50%

H2 Penyataan produk secara khusus

C2 Produk agrokimia/penetapan pasaran di Malaysia

H3 Mempunyai tempoh masa pencapaian objektif/*time frame*

C3 Masa tiga tahun

H4 Objektif boleh dicapai/munasabah/realistik/*attainable*

C4 Mendapat tempat ketiga dalam masa tiga tahun

3.4 Tujuan Penetapan Visi, Misi dan Objektif Perniagaan sebagai Panduan Perniagaan

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 (a) (i) H1 Perancangan organisasi/penetapan hala tuju/merancang masa depan yang ingin dicapai
- H2 Menggalakkan semua pihak memahami/bekerjasama untuk mencapai visi
- H3 Mencapai matlamat perniagaan dalam jangka masa panjang/melebihi lima tahun
- H4 Semua pihak dapat menterjemahkan tindakan untuk mencapai visi
- H5 Sebagai garis panduan/bagi membuat keputusan
- (ii) H6 Dapat memudahkan pihak pengurusan yang terlibat mengagihkan sumber kepada bahagian/unit dalam organisasi
- H7 Penggunaan sumber secara cekap/berkesan
- H8 Sebagai garis panduan menilai keperluan setiap bahagian
- H9 Sebagai satu asas dalam pembuatan objektif/menerangkan perkara yang hendak dicapai/penyataan ringkas untuk mencapai visi
- H10 Menjelaskan setiap aktiviti-aktiviti yang sedang dilaksanakan
- (iii) H11 Untuk menyelaras pernyataan setiap misi dan visi
- H12 Memberikan kemudahan semua pihak bagi mencapai sasaran yang telah ditetapkan
- H13 Menunjukkan secara spesifik sasaran yang ingin dicapai

Bahagian B

- 2 H1 Supaya dapat menjadi panduan untuk mencapai tujuan/visi/misi
- H2 Bagi mengukur prestasi perniagaan yang dijalankan
- H3 Menunjukkan hala tuju/sasaran ingin dicapai
- H4 Supaya semua pihak memperoleh kefahaman berkaitan sasaran yang ingin dicapai

- H5 Petunjuk untuk membentuk strategi
- H6 Memastikan perniagaan dapat diteruskan/kelangsungan perniagaan/melancarkan produktiviti
- H7 Supaya perniagaan boleh bersaing antara satu sama lain dalam pasaran
- H8 Supaya perniagaan dapat dikembangkan
- H9 Mengelakkan berlakunya penyelewengan/penggunaan sumber

3.5 Menghasilkan Visi, Misi dan Objektif bagi Perniagaan Tertentu

KERTAS 1

1 D

Ulasan: Jika kuantiti keluaran berada pada Y ia menggambarkan jumlah hasil sama dengan jumlah kos yang digunakan atau perniagaan mencapai keuntungan minimum.

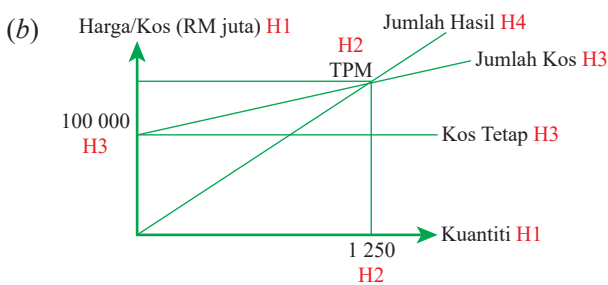
2 D

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.

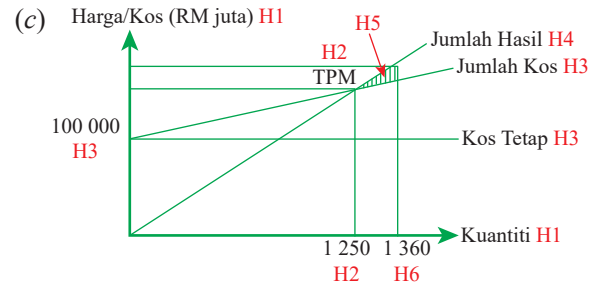
KERTAS 2

Bahagian C

$$1 \quad (a) \quad \text{TPM} = \frac{\text{Kos Tetap}}{\text{Harga} - \text{Kos Berubah}} = \frac{100\,000}{250 - 170} = 1\,250 \text{ unit}$$



- H1 Paksi harga dan kuantiti
- H2 Titik Pulang Modal/1 250
- H3 Garisan untuk kos tetap, jumlah kos
- H4 Jumlah hasil
- H5 Lorek keuntungan



- H5 Lorek keuntungan
- H6 Garis kuantiti 1 360 unit

- 2 H1 Jumlah hasil jualan akan menjadi semakin kurang
- H2 Bilangan sasaran jualan tidak dapat dicapai untuk memenuhi matlamat/objektif yang ditetapkan syarikat
- H3 Tidak mampu untuk menanggung kos operasi
- C3 Kos upah/mana-mana contoh yang sesuai
- H4 Kos pengeluaran adalah tinggi
- H5 Kos bahan mentah mahal/berkualiti tinggi/diimport
- H6 Berlaku pengurangan keuntungan/berkemungkinan mengalami kerugian/sangat mementingkan keuntungan
- H7 Menyebabkan potensi untuk membuat pelaburan baharu/mengembangkan perniagaan
- C7 Beli mesin baharu/mana-mana contoh yang sesuai
- H8 Peluang bagi melepasi pasaran antarabangsa terhad

3.6 Kesan kepada Perniagaan Akibat Kegagalan Mencapai Matlamat dan Objektif

KERTAS 1

1 B

Ulasan: Kos tetap ialah kos yang tidak berubah mengikut tingkat pengeluaran. Contohnya, sewa bangunan dan insurans.

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 H1 Tidak mampu mengembangkan perniagaan
- H2 Perniagaan mengalami kerugian/keuntungan gagal diperolehi/sasaran untung tidak dicapai
- H3 Perniagaan tidak akan mampu bertahan/gagal bersaing dalam industri yang sama

- H4 Menghadapi kesukaran membesarkan perniagaan/tidak dapat membuka cawangan
- H5 Pasaran menjadi terhad/tidak dapat meluaskan pasaran/gagal mendapat pasaran baharu

Bahagian B

- 2 F1 Kesan negatif
 - H1a Menjatuhkan imej perniagaan/menjejaskan imej
 - H1b Wujud tanggapan negatif/boikot/pelanggan tidak percaya dengan perkhidmatan syarikat
 - H1c Pelanggan tidak mahu menggunakan lagi perkhidmatan/pelanggan bertukar kepada syarikat penghantaran lain
 - H1d Syer pasaran sedia ada akan terjejas
 - H1e Keuntungan akan berkurang
 - H1f Menghadapi masalah tidak dapat bersaing dengan syarikat lain
- F2 Kesan positif
 - H2 Syarikat berusaha memberi kualiti perkhidmatan yang lebih baik
- 3 H1 Penurunan keuntungan/berlaku kerugian/jualan perniagaan mengalami kemerosotan
- H2 Kos perniagaan tidak mampu ditanggung/dibayar
- H3 Pengeluaran menurun/tidak dapat melakukan aktiviti berskala besar/tidak mampu bersaing
- H4 Bilangan pekerja akan berkurangan/kekurangan pekerja
- H5 Perniagaan tidak mampu berkembang/tidak dapat membesarkan perniagaan/tidak dapat membuka cawangan baharu
- H6 Nama baik/imej perniagaan tercalar atau terjejas
- H7 Produk yang dikeluarkan kurang berkualiti
- H8 Pihak pelabur/pembiaya/pihak luar kurang yakin untuk melabur dalam perniagaan

3.7 Faktor yang Mempengaruhi Perubahan Visi, Misi dan Objektif Perniagaan

KERTAS I

1 D

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

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 H1 Suatu keadaan ekonomi yang telah mengalami proses pertumbuhan/kemerosotan/ kejatuhan/kemelesetan/melambung/kitaran ekonomi
- H2 Pelaksanaan dasar kewangan/kadar faedah/ penawaran wang
- H3 Pelaksanaan dasar fiskal/perubahan kadar cukai/ perbelanjaan oleh pihak kerajaan
- H4 Berlaku perubahan sosiobudaya yang diamalkan/ demografi/perubahan amalan/ cara hidup
- H5 Perkembangan teknologi semasa telah menjadikan sistem perniagaan lebih cekap/kos operasi menjadi lebih murah/daya pengeluaran menjadi meningkat
- H6 Pelaksanaan peraturan/undang-undang berkaitan perniagaan/penggubalan undang-undang dari semasa ke semasa

3.8 Pencapaian Visi, Misi dan Objektif Perniagaan yang Dipilih

BAB 4 BAHAGIAN-BAHAGIAN FUNGSIAN UTAMA DALAM ORGANISASI PERNIAGAAN

4.1 Bahagian-bahagian Fungsian Utama dalam Organisasi Perniagaan

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 (a) Struktur organisasi berdasarkan pelanggan
- (b) H1 Keperluan dan kehendak pelanggan dapat dipenuhi/pelanggan berasa puas hati
- H2 Pekerja diberikan perkhidmatan mengikut kepakaran
- H3 Memberikan perkhidmatan yang berkualiti dan terbaik
- H4 Masalah dapat diselesaikan dengan cekap/cepat
- H5 Pelanggan lebih setia terhadap perniagaan
- C5 Perniagaan yang sesuai ialah perkhidmatan/perbankan/insurans/manamana contoh lain

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 dalaman 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 keupayaan 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*).

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 (a) Bahan mentah/daging/ayam/ikan
(b) H1 Membuat pemeriksaan berperingkat secara berterusan
H2 Melakukan kawalan awalan/memastikan daging adalah berkualiti/berada dalam keadaan baik/menepati spesifikasi
H3 Melakukan kawalan semasa/memastikan bekalan stok sentiasa mencukupi/bekalan berterusan/proses pembuatan mengikut standard ditetapkan
H4 Melakukan kawalan selepas/membuat pemeriksaan produk/pastikan daging burger mengikut standard/pemeriksaan secara berkualiti
- 2 H1 Mengawal/memantau/menjaga kewangan setiap bahagian
H2 Melakukan perbelanjaan mesti berdasarkan kepada bajet yang telah diluluskan
H3 Masalah salah urus perbelanjaan tidak berlaku
H4 Mengelakkan aktiviti penipuan/penyelewengan/salah guna kuasa/pecah amanah
- 3 H1 Menjawab pertanyaan pelanggan berkaitan barang yang dijual
H2 Membuat jualan bersemuka secara dalam talian

- H3 Menyediakan sebut harga/jangkaan barang yang diperlukan pengguna
 - H4 Melakukan rundingan dengan pengguna berkaitan dengan diskaun dan terma jual beli
 - H5 Memberi nasihat teknikal kepada pengguna
 - H6 Merancang dan mengurus masa yang bersesuaian untuk membuat promosi jualan
 - H7 Menyemak dan mengemas kini rekod pengguna supaya senang menghubungi pengguna
 - H8 Membangun/merancang strategi/melaksanakan rancangan jualan
 - C8 Program pengiklanan/strategi harga/strategi promosi
 - H9 Memberi cadangan bagi penambahbaikan reka bentuk produk baharu
 - H10 Melakukan penyelidikan pasaran/segmen pasaran/corak pembelian/analisis pesaing
- 4**
- H1 e-mel digunakan untuk mencari pembekal
 - H2 Pesanan/tempahan dilakukan secara dalam talian
 - H3 *e-banking* digunakan bagi tujuan memudahkan urusan kewangan
 - H4 Pembayaran secara dalam talian dilakukan
 - H5 Laman sosial digunakan untuk berkomunikasi dengan pembekal
 - C5 Maklum balas diberikan melalui Whatsapp/Telegram/contoh lain

Bahagian B

- 5**
- F1 Pengeluar → Pemborong → Peruncit → Pengguna
 - H1a Ikan bilisnya dijual secara pukal kepada peruncit/pemborong
 - H1b Aktiviti pecah pukal dilakukan oleh pemborong
 - H1c Peruncit akan melakukan jualan kepada pengguna akhir/selaras mengikut permintaan pengguna
 - H1d Dapat meluaskan pasaran/memperbesarkan lagi perniagaannya
 - H1e Peningkatan jualan/keuntungan
 - H1f Pengangkutan sendiri disediakan oleh pemborong dan peruncit
 - H1g Penyimpanan stok terlalu banyak dapat dielakkan

- H1h Menyebabkan ikan bilis dapat bertahan lama/barang keperluan
- H1i Dapat meningkatkan pendapatan/gaji
- H1j Dapat meningkatkan taraf hidup
- H1k Dapat menyebabkan berlaku pengurangan kadar jenayah
- F2 Pengeluar → Peruncit → Pengguna

- 6**
- H1 Perancangan kewangan yang baharu dilakukan seperti keperluan perniagaan
 - H2 Objektif kewangan yang baharu juga ditetapkan sebagai garis panduan
 - H3 Pengurangan kos dicadangkan bagi meningkatkan margin untung
 - H4 Perancangan penambahan sumber pendapatan lain/pelaburan/dividen/faedah simpanan tetap
 - H5 Mencadangkan strategi promosi yang berkesan untuk menghabiskan stok jualan pakaian
 - H6 Kaedah pembiayaan yang dapat meningkatkan keuntungan/mendapatkan dana/modal perlu dikenal pasti
 - H7 Bajet kewangan yang diluluskan perlu diagihkan
 - H8 Melakukan ramalan/analisis berkaitan kewangan syarikat
 - H9 Menyediakan laporan kewangan dengan lengkap terperinci
 - H10 Perbelanjaan setiap bahagian perlu dikawal dan dipantau/mengelakkan tiada penyelewengan

Bahagian C

- 7**
- (a) Bahagian Fungsian Teknologi Maklumat dan Komunikasi/ICT
 - (b)
 - H1 Perniagaan disyorkan menggunakan sistem/perisian terkini mengikut keperluan butik
 - H2 Sistem dipastikan tidak digodam/diceroboh
 - H3 Data dipastikan disimpan dengan selamat/diletakkan *password*
 - H4 Sistem simpanan disediakan/*backup* jika berlaku kecemasan
 - H5 Penyelenggaraan secara berkala dilakukan/antivirus
 - H6 Pekerja yang dibenarkan sahaja dipastikan boleh mengakses data

4.3 Pembangunan Produk dan Pasaran Baharu

KERTAS 2

Bahagian B

- 1 H1 Supaya dapat meluaskan pasaran/
mengembangkan pasaran yang telah sedia
ada/menguasai pasaran menjadi lebih besar/
memperbesarkan perniagaan
- H2 Supaya dapat menambahkan keuntungan/jualan
- H3 Supaya dapat menembusi pasaran yang baharu/
mendapat pelanggan baharu/ melibatkan peluang
pasaran
- H4 Supaya dapat meningkatkan imej/nama baik
perniagaan
- H5 Supaya dapat berdaya saing/boleh bersaing

4.4 Penggunaan Teknologi Maklumat

KERTAS 1

1 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.

2 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.

3 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.

4 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.

5 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.

KERTAS 2

Bahagian B

- 1 H1 Menggunakan kemudahan teknologi maklumat dan komunikasi sepenuhnya dalam urusan perniagaan
- H2 Menggunakan kaedah e-pemasaran/produk dipasarkan secara *online* atau atas talian
- H3 Pelanggan dapat mengetahui maklumat berkaitan dengan perkhidmatan yang disediakan
- H4 Pelanggan boleh membuat pertanyaan secara terus sebelum membuat tempahan
- H5 Maklumat berkaitan perkhidmatan dapat disampaikan dengan menarik
- C5 Menggunakan kesan animasi/3 dimensi/berwarna-warni
- H6 Boleh memuat naik gambar/reka bentuk/gambar hiasan
- H7 Boleh mendapat liputan pasaran yang luas/ jumlah pelanggan menjadi semakin ramai
- H8 Mengiklankan perniagaannya melalui laman sosial
- C8 Laman web/e-mel/Whatsapp/Telegram/ Facebook/Instagram
- H9 Meningkatkan hasil jualan/keuntungan
- H10 Pelanggan dapat membuat tempahan atas talian dengan segera
- H11 Urusan pembayaran lebih mudah
- H12 Boleh menggunakan *e-banking*/Internet banking/pindahan kredit

Bahagian C

- 2 H1 Penggunaan e-dagang/e-pemasaran/laman sesawang
- H2 Untuk melakukan aktiviti promosi pakaian butik
- H3 Supaya mendapat liputan luas/meluaskan pasaran/global
- H4 Untuk menarik perhatian pembeli dengan memuat naik gambar/animasi/video
- H5 Aktiviti jualan boleh dilakukan pada bila-bila masa/24 jam
- H6 Aktiviti belian boleh dilakukan di mana-mana sahaja
- H7 Proses penjualan/tempahan/pembelian menjadi lebih cepat/masa dapat dijitamkan
- C7 Penggunaan *e-banking*/pembayaran *online*/ mana-mana contoh yang sesuai
- H8 Kos dapat dijitamkan/kos operasi adalah lebih rendah
- H9 Meningkatkan keuntungan/jualan perniagaan
- C9 Memperolehi maklum balas dengan segera/ aduan/testimoni/mana-mana contoh yang sesuai

4.5 Hubungan dan Interaksi dengan Bahagian Fungsian Lain

KERTAS I

1 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.

2 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.

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 H1 Penghantar adalah Encik Hafies
- H2 Penerima maklumat adalah Cik Nina
- H3 Penyampaian mesej disampaikan secara lisan kepada Cik Nina/enkod
- H4 Cik Nina dihubungi melalui telefon/saluran
- H5 Cik Nina telah menerima/memahami segala arahan yang dinyatakan Encik Hafies/dekod
- H6 Cik Nina menghantar dokumen sebut harga melalui e-mel/memberi maklum balas

4.6 Interaksi dan Perkaitan antara Bahagian Fungsian dalam Dua Perniagaan Berlainan

KERTAS 2

Bahagian A

- 1 H1 Kilang Beras Syarikat Seri Mawar Jaya mengeluarkan invois/bil tunai kepada Pasar Raya Salisha
- H2 Bayaran diterima dalam bentuk cek/tunai
- H3 Resit dikeluarkan sebagai bukti bayaran telah dibuat
- H4 Nota kredit dikeluarkan sekiranya berlaku pembayaran
- H5 Nota kredit dikeluarkan sekiranya berlaku penambahan bayaran
- H6 Penyata kewangan dikeluarkan setiap bulan