

No Soalan	Jawapan	Markah										
1 (a)	<table><tr><th>Gambar A</th><th>Gambar B</th></tr><tr><td>OBBU (1M)</td><td>OBU (1M)</td></tr><tr><td>Tertumpu kepada aktiviti memberi perkhidmatan kepada masyarakat (1M)</td><td>Mengeluarkan barang dan perkhidmatan (1M)</td></tr><tr><td>Memberi kepuasan dan menjaga kebajikan ahli (1M)</td><td>Memaksimumkan keuntungan (1M)</td></tr><tr><td>Sumber pembiayaan daripada kerajaan , sumbangan dan yuran keahlian. (1M)</td><td>Sumber modal daripada pemilik , pinjaman dan keuntungan perniagaan (1M)</td></tr></table>	Gambar A	Gambar B	OBBU (1M)	OBU (1M)	Tertumpu kepada aktiviti memberi perkhidmatan kepada masyarakat (1M)	Mengeluarkan barang dan perkhidmatan (1M)	Memberi kepuasan dan menjaga kebajikan ahli (1M)	Memaksimumkan keuntungan (1M)	Sumber pembiayaan daripada kerajaan , sumbangan dan yuran keahlian. (1M)	Sumber modal daripada pemilik , pinjaman dan keuntungan perniagaan (1M)	Maks [4 markah]
	Gambar A	Gambar B										
	OBBU (1M)	OBU (1M)										
	Tertumpu kepada aktiviti memberi perkhidmatan kepada masyarakat (1M)	Mengeluarkan barang dan perkhidmatan (1M)										
	Memberi kepuasan dan menjaga kebajikan ahli (1M)	Memaksimumkan keuntungan (1M)										
	Sumber pembiayaan daripada kerajaan , sumbangan dan yuran keahlian. (1M)	Sumber modal daripada pemilik , pinjaman dan keuntungan perniagaan (1M)										
1 (b)	F1 - jualan pada harga kos	1										
	F2 – Secara percuma	1										
	F3 – Jualan pada harga dibawah kos	1										
	Maks	[3 markah]										
1 (c)	Maksud Perniagaan Liabiliti Terhad (PLT) ialah:											
	H1 - Satu bentuk perniagaan alternatif yang menggabungkan ciri-ciri perkongsian syarikat sendirian berhad	1										
	H2- Diperkenalkan oleh Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) pada tahun 2013	1										
	H3- Dibawah Akta Perkongsian Liabiliti Terhad 2012											
	H4- Mempunyai entiti berasingan	1										
	H5- Liabiliti terhad Mempunyai tanggungan terhad setakat modal yang dilaburkan sahaja.	1										
	H6- Hayat berterusan-setiap perubahan yang berlaku dalam pekongsi	1										
	H7- PLT tidak akan menjejaskan kewujudan	1										
	Maks	[3 markah]										
2 (a)	H1 - Saiz perniagaan kecil	1										
	H1a - mengaji seramai 15 orang pekerja dan hasil jualan tahunan sebanyak RM750 000.	1										
	H2 – Sektor kedua/sekunder	1										
	H2a – Perkilangan/ kilang keropok	1										
	Maks	[4 markah]										
2 (b)	F1- Kos overhead rendah	1										
	F2- Fleksibel	1										
	F3- Kos upah lebih rendah	1										
	F4- menyelesaikan masalah pelanggan dengan cepat kerana kurang birokrasi.	1										
	Maks	[2 markah]										
2 (c) i)	Gaya pengurusan Laissez-faire											
	H1- majikan terlalu memberi ruang atau kebebasan kepada pekerja.	1										
	H2 – wujud masalah tingkahlaku pekerja yang sukar dikawal	1										
	H3 - Organisasi gagal mencapai matlamat ditetapkan	1										
	Maks	[2 markah]										

2 (c) ii)	<i>Gaya pengurusan autokratik</i> H1- majikan tegas dalam mencapai matlamat organisasi. H2- boleh menimbulkan ketidakpuasan hati pekerja. Maks	1 1 [2 markah]
3 (a)	F1 Spesifik / <i>Specific</i> H1a Dinyatakan secara khusus / jelas H2a Menghasilkan perabot berkualiti tinggi dengan reka bentuk terkini F2 Boleh diukur / <i>Measurable</i> H2a boleh diukur secara kualitatif / kuantitatif H2b Menjual 150 set bilik tidur / 200 set ruang tamu / dalam sebulan untuk pasaran tempatan F3 Boleh dicapai / <i>Attainable</i> H3a Mempunyai sumber yang mencukupi H3b Dijangka meningkat 20% menjelang musim perayaan F4 Munasabah / <i>Realistic</i> H4a Peluang yang tidak mustahil untuk dicapai H4b Memastikan jumlah jualan meningkat sebanyak 5% setiap bulan F5 Jangka masa / <i>Time frame</i> H5a Satu tempoh masa untuk dicapai H5b Menjual 150 set bilik tidur / 200 set ruang tamu / dalam sebulan untuk pasaran tempatan / Memastikan jumlah jualan meningkat sebanyak 5% setiap bulan [mana-mana 3F + 3H] Maks	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [6 markah]
3 (b)	F1 – X : Enkod H1- pengolahan terhadap sesuatu idea sedia ada H2 – Bentuk tulisan, gambar dan pertuturan agar difahami penerima F2- Y: Dekod H3- Satu proses pihak penerima menterjemahkan mesej yang dihantar oleh penghantar. H4- Penerima menterjemahkan mesej mengikut kefahaman Maks	1 1 1 1 1 1 [4 markah]
4 a	F1 - Kemahiran / kebolehan yang dimiliki oleh seseorang pekerja F2- Supaya dapat melaksanakan tugas dengan cekap/ berkesan F3- Membolehkan bakal majikan menawarkan pekerjaan kepada mereka F4 - cth - kemahiran komunikasi / kerja berpasukan / penyelesaian masalah / inisiatif dan keusahawanan / perancangan dan pengurusan diri / pembangunan	1 1 1 1

5 (a)	Jenis sumber pembiayaan yang dipilih ialah: F Sumber pembiayaan dalaman H1 Simpanan peribadi / wang simpanan peribadi H2 Modal daripada keuntungan / rizab H3 Yang diperolehi daripada hasil pelaburan H4 Mudah dan cepat tidak melibatkan pihak lain H5 Tidak perlu jaminan / cagaran Maks	1 1 1 1 1 1 [4 markah]
5 (b)	Kekuatan sumber pembiayaan dalaman ialah: H1 Cepat dan ringkas H2 Tidak melibatkan kos H3 Seperti faedah atas pinjaman Maks	1 1 1 [3 markah]
5 (c)	Kelebihan overdraf dalam membantu peniaga meluaskan perniagaan ialah: H1 Merupakan kemudahan kredit yang disediakan oleh bank perdagangan H2 Disediakan untuk pemegang akaun semasa H3 Boleh mengeluarkan wang melebihi jumlah wang dalam akaun semasa setakat had yang ditetapkan. H4 Faedah dikenakan ke atas jumlah overdraf yang digunakan mengikut kadar harian Maks	1 1 1 1 [3 markah]
6 a)	Kekuatan diri usahawan ialah: F1 Kemahiran pembangunan karakter diri H1 Membentuk keupayaan ini melalui pengalaman dan cabaran perniagaan F2 Fokus tenaga dan tumpuan H2 Menumpukan seluruh tumpuan ke atas satu perkara sahaja sehingga berjaya F3 Perhubungan yang baik dengan pasangan H3 Berkomunikasi dengan jelas dan berkesan supaya pengurusan perniagaan dijalankan dengan sistematik F4 Keupayaan membina jenama H4 Memberi keyakinan kepada pengguna melalui kualiti barang / perkhidmatan F5 Menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu H5 Fokus menyelesaikan masalah yang kecil yang dapat Memberi keuntungan terlebih dahulu [Mana-mana 2F + 2H] Maks	1 1 1 1 1 1 1 1 [4 markah]

6 (b)	Keberuntungan perniagaan ialah: H1 Mendapat sumber manusia yang mempunyai kepakaran dan Berpengalaman H2 Meluaskan pasaran H3 Memantapkan imej perniagaan H4 Melaksanakan tanggungjawab social H5 Penggunaan peralatan dan teknologi terkini Maks	1 1 1 1 1 [2 markah]								
6 (c)	<table><tr><td>H1 Syarikat Persendirian</td><td>H2 Syarikat Awam</td></tr><tr><td>H1a Menggunakan perkataan Sendirian Berhad / Sdn Bhd di hujung nama syarikat</td><td>H1b Menggunakan perkataan Berhad / Bhd di hujung nama syarikat</td></tr><tr><td>H2a Bilangan pemegang sekurang-kurangnya seorang dan tidak melebihi 50 orang</td><td>H2b Bilangan pemegang sekurang-kurangnya seorang dan tiada had maksimum</td></tr><tr><td>H3a Bilangan pengarah syarikat sekurang- kurangnya seorang</td><td>H3c Bilangan pengarah syarikat sekurang- kurangnya dua orang</td></tr></table> Maks	H1 Syarikat Persendirian	H2 Syarikat Awam	H1a Menggunakan perkataan Sendirian Berhad / Sdn Bhd di hujung nama syarikat	H1b Menggunakan perkataan Berhad / Bhd di hujung nama syarikat	H2a Bilangan pemegang sekurang-kurangnya seorang dan tidak melebihi 50 orang	H2b Bilangan pemegang sekurang-kurangnya seorang dan tiada had maksimum	H3a Bilangan pengarah syarikat sekurang- kurangnya seorang	H3c Bilangan pengarah syarikat sekurang- kurangnya dua orang	1 + 1 1 + 1 1 + 1 1 + 1 [4 markah]
H1 Syarikat Persendirian	H2 Syarikat Awam									
H1a Menggunakan perkataan Sendirian Berhad / Sdn Bhd di hujung nama syarikat	H1b Menggunakan perkataan Berhad / Bhd di hujung nama syarikat									
H2a Bilangan pemegang sekurang-kurangnya seorang dan tidak melebihi 50 orang	H2b Bilangan pemegang sekurang-kurangnya seorang dan tiada had maksimum									
H3a Bilangan pengarah syarikat sekurang- kurangnya seorang	H3c Bilangan pengarah syarikat sekurang- kurangnya dua orang									
7 (a)	F1 Harga (price) H1 Menawarkan harga yang berpatutan/pelanggan mampu memiliki/bersesuai dengan kualiti/kualiti F2 Produk (product) H2 Minyak wangi yang memenuhi cita rasa /kehendak pengguna. F3 Promosi (promotion) H3 menggunakan kaedah promosi yang berkesan/menggunakan laman sosial/pamphlet/memberi potongan harga/untuk mempengaruhi/memujuk pengguna. F4 Agihan (place) H4 memilih saluran agihan yang sesuai untuk minyak wangi sampai kepada pengguna/mudah diperoleh/contoh saluran agihan yang sesuai. [Mana-mana 4F + 4H] Maks	1 1 1 1 1 1 1 1 [8 markah]								
7 (b)	Dokumen bertulis yang menerangkan maklumat perniagaan /projek yang hendak dijalankan/secara menyeluruh/terperinci Maks	1 [1 markah]								

7 (c) i)	Objektif projek	
	H1a sasaran jualan/anggaran jualan perniagaan dalam tempoh masa tertentu.	1
	H1b sasaran untung/anggaran keuntungan/pulangan yang bakal diterima	1
	H1c sasaran pelanggan/kumpulan sasaran yang dikenalpasti akan menggunakan produk.	1
	Maks	[3 markah]
7 (c) ii)	Rancangan Pentadbiran	
	H2a menyediakan carta organisasi perniagaan	1
	H2b menyediakan spesifikasi tugas/mengikut jawatan	1
	H2c menyediakan jadual imbuhan/gaji/insentif yang diberikan/	1
	H2d menyediakan senarai keperluan pejabat.	1
	Maks	[3 markah]
8 (a)(i)	Formula nisbah semasa = $\frac{\text{Aset semasa}}{\text{Liabiliti semasa}}$	1
	Nisbah semasa Syarikat Noni Bhd	
	= $\frac{\text{RM1 600}}{\text{RM2 000}}$	1
	= 0.8 : 1	1
	Nisbah semasa Syarikat Nana Bhd	
	= $\frac{\text{RM2 000}}{\text{RM1 500}}$	1
	= 1.33 : 1	1
	Maks	[5 markah]
8 (a)(ii)	Memilih Syarikat Nana Bhd	1
	Alasan :	
	H1 Nisbah semasa Syarikat Nana Bhd ialah 1.33 : 1 di mana untuk setiap RM1 liabiliti semasa, syarikat mempunyai sebanyak RM1 dan 33 sen aset semasa	1
	H2 Hal ini bermakna Syarikat Nana Bhd mampu membayar hutang-hutang jangka pendeknya dengan menggunakan aset semasanya	1
	Maks	[3 markah]
8(b)	H1 Menjalankan promosi produk melalui internet	1
	H2 Memperkenalkan produk ke seluruh dunia	1
	H3 Melalui Facebook, instagram dan whatsapp	1
	H4 Pasarkan produk lebih mudah	1
	H5 Pembayaran dan penerimaan melalui atas talian	1
	H6 Jimat masa dan tenaga	1
	H7 Meningkatkan jualan dan keuntungan	1
	H8 Pertumbuhan perniagaan dalam jangka panjang	1
	Maks	[7 markah]
9 (a)	F1 Modal	1
	H1 Merupakan sumber yang jelas/ sumber pembiayaan dalaman / sumber pembiayaan luaran.	1
	C1 Contoh: Pinjaman MARA/agensi lain	1

	F2 Kemahiran	1
	H2 Pengetahuan tentang penyajian nasi lemak / penggunaan teknologi maklumat	1
	C2 Contoh: Maria mengikuti kelas kulinari / mengambil kursus sijil /	1
	F3 Pemasaran	1
	H3 Mengamalkan konsep 4P/ menjalankan promosi berkesan/ mencipta nasi lemak lazat/ berkualiti/ pembungkusan menarik.	1
	C3 Contoh: Melaksanakan aktiviti iklan di media / kaedah penghantaran cepat	1
	F4 Stok	1
	H4 Bahan asas yang mencukupi/ mudah diperoleh/sedia ada	1
	C4 Contoh: Bekalan beras/ramuan masakan	1
	F5 Bantuan professional	1
	H5 pihak yang mahir dalam pengendalian web	1
	C5 Contoh: Menggunakan kepakaran MARA/TEKUN / menghubungi agensi pemasaran awam.	1
	F6 Latihan	1
	H6 Memperlengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan	1
	C6 Contoh: Memperoleh ilmu berkaitan pengurusan / motivasi	1
	[Mana-mana 2F +2H + 2C] Maks	[6 markah]
9 (b)	Akta	
	H1 Akta Pendaftaran Perniagaan 1956	1
	H2 Mewajibkan setiap perniagaan didaftarkan	1
	H3 Melalui Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM)	1
	H4 Pendaftaran dalam tempoh 30 hari dari Tarikh permulaan perniagaan.	1
	H5 Mengisi boring PN42/ Borang A/ Borang carian nama.	1
	H6 Menyediakan wang pembayaran RM30 atas nama sendiri	1
	H7 Menyediakan wang pembayaran RM60 atas nama sendiri	1
	H8 Mendapat permit / lesen daripada pihak berkuasa	1
	H9 Mempamerkan borang D di premis perniagaan	1
	H10 mendapatkan suntikan Typhoid	1
	Maks	[5 markah]
	Implikasi	
	Ha Meyakinkan pengguna / peniaga Maria	1
	Hb Menjaga kebersihan / tidak menjejaskan kesihatan / selamat	1
	Hc Perniagaan sah	1
	Hd Mengikut peraturan / tiada unsur penipuan	1
	He Berpakaian kemas / memakai apron / menutup kepala / kasut	1
	Hf Membayar cukai	1
	Hg Imej perniagaan terjaga	1
	Hh Menular nasi lemak di media sosial	1
	Maks	[4 markah]

10(a)	Skala Perniagaan Semalu Jaya ialah:	
	H1 Skala tempatan	1
	H1a Saiz pasaran kecil/kawasan tertentu sahaja	1
	H1b Dipasarkan di daerah Maran dan Temerloh	1
	H2 Skala zon	1
	H2a Pasaran di kawasan tertentu yang telah dikenal	1
	H2b pasti Dipasarkan di negara ASEAN/Singapura dan Brunei	1
	Maks	[3 markah]
10(b)	Permohonan Perniagaan Semalu Jaya gagal mendapatkan sumber pembiayaan kerana:	
	H1 Latar belakang pemohon/kurang pengalaman	1
	H2 Prestasi jualan tidak memuaskan	1
	H3 Keupayaan membayar semula pinjaman diragui / potensi perniagaan diragui /berstatus PKS	1
	H4 Rancangan perniagaan tidak lengkap	1
	H5 Tidak mahir menyediakan kertas kerja	1
	H6 Status / kedudukan kewangan diragui / kurang menyakinkan pihak bank	1
	H7 Tiada penjamin yang sesuai/sukar mencari	1
	H8 penjamin Tiada/tidak menyediakan cagaran	1
	Maks	[3 markah]
10(c)	Tujuan penyelenggaraan ialah:	
	H1 Memastikan sumber fizikal berfungsi dengan baik	1
	H2 Mengurangkan kecacatan/kerosakan	1
	H3 Memanjangkan jangka hayat penggunaan sumber fizikal	1
	H4 Memastikan sumber fizikal selamat digunakan	1
	H5 Meningkatkan keupayaan sumber fizikal	1
	H6 Meminimumkan kos operasi/perbelanjaan perniagaan	1
	H7 Mewujudkan susana kerja yang kondusif dan produktif	1
	Maks	[4 markah]
10(d) i)	Titik Pulang Modal (TPM)	1
	H1 $= 33\,000 \div (RM6.50 - RM3.50)$	1
	H2 $= 11\,000$ unit	
	Maks	[2 markah]

10(d) ii)		Kesan kepada Perniagaan Semalu Jaya ialah:	1
	H1	Memperoleh keuntungan	1
	H2	Pengeluaran melebihi TPM 10 000 unit/11 000 unit	1
	H3	Tingkat kecekapan tinggi	
	H4	Kos seunit pengeluaran rendah	
	H5	Menikmati ekonomi bidangan/pengeluaran secara besar-besaran	
	H6	Produktiviti meningkat/pengeluaran meningkat	
		Maks	[3 markah]
10(e)		Saluran agihan yang sesuai ialah:	
	F	Pengeluar □ Pemborong □ Peruncit □ Pengguna	1
	H1	Alasan:	1
	H2	Sos merupakan barang keperluan harian / makanan	1
	H3	Liputan pasaran lebih meluas / seluruh negara	1
	H4	Tugas mengagihkan dilakukan oleh pemborong	1
		Menjimatkan kos penyimpanan barang / tidak perlukan gudang	1
	H5	Tidak perlu membuat aktiviti pecah pukal / dilakukan oleh pemborong	1
	H6	Melantik ejen/stokis untuk pasaran di Sabah dan Sarawak	1
	H7	Melantik ejen di negara pengimport untuk pasaran antarabangsa	1
	H8	Menggunakan agensi kerajaan/MATRADE untuk memasarkan produk ke luar negara	1
		Maks	[5 markah]