Bahagian A

(50 markah)

1. (a) Maklumat berikut merupakan perbualan antara dua orang rakan mengenai pekerjaan

 masing-masing.

Azree: Sudah lama saya tidak berjumpa dengan kamu, Asraf. Sekarang kamu bekerja di mana?

Asraf: Gembira dapat berjumpa dengan kamu hari ini. Sekarang saya bekerja di sebuah kilang

 Membuat sarung tangan. Bagaimana pula dengan kamu Azree?

Azree: Sekarang saya mengajar di sebuah sekolah menengah di Pulau Pinang.

 Terangkan sektor perniagaan yang terlibat dalam situasi di atas. [4 markah]

 (b) Gambar 1 menunjukkan dua jenis organisasi perniagaan yang terdapat di

 Malaysia.



Perniagaan B

Perniagaan A

(i) Apakah jenis organisasi bagi perniagaan A dan perniagaan B? [2 markah]

(ii) Terangkan perbezaan antara organisasi perniagaan A dengan organisasi

 perniagaan B. [4 markah]

2. (a)  Nyatakan peranan kerajaan pusat dari aspek perlindungan pengguna. [4 markah]

 (b) Gambar di bawah menunjukkan sebuah agensi di Malaysia.

 

i. Apakah nama agensi tersebut? [1 markah]

ii. Nyatakan 3 peranan agensi tersebut [3 markah]

 (c) Jelaskan maksud inflasi dan kesannya [2 markah]

3.(a) Maklumat di bawah berkaitan dengan suatu jenis perniagaan.

|  |
| --- |
| **Syarikat Mewangi Sdn Bhd merupakan pengeluar produk minyak wangi menyasarkan pengeluaran sebanyak 100 000 unit botol minyak wangi pada tahun 2020. Pada tahun 2021, sebanyak 150 000 unit botol minyak wangi berjaya dikeluarkan.** |

Terangkan ciri-ciri objektif yang telah dicapai oleh Syarikat Mewangi Sdn Bhd  [4 markah]

(b) Senaraikan **empat** aspek penting yang digambarkan dalam carta organisasi. [4 markah]

(c) Nyatakan **dua** peranan pengurusan kewangan dalam organisasi perniagaan.

 [2 markah]

4 (a) Nyatakan definisi pengurusan sumber manusia. [2 markah]

 (b)  Berikan **empat** kepentingan pengurusan sumber manusia kepada organisasi perniagaan.                                             [4 markah]

 (c)Syarikat Parfum merancang untuk mengeluarkan minyak wangi  keluaran baru syarikat itu secara besar-besaran.  Puan Haryati, selaku pengurus pemasaran telah diarahkan untuk merancang campuran pemasaran. Apakah campuran pemasaran bagi produk tersebut.         [4 markah]

5. (a) Maklumat di bawah berkaitan dengan perniagaan yang dijalankan oleh Lina dan Lana.

***Lina dan Lana ingin memulakan perniagaan ‘dropship’ secara atas talian. Mereka ingin menjalankan perniagaan menjual tudung dan baju kurung. Lina dan Lana bersetuju untuk berkongsi dalam menyumbangkan modal sebanyak RM10,000 daripada simpanan peribadi masing-masing***.

Terangkan dua sumber fizikal yang terlibat dalam perniagaan tersebut. [4 markah]

|  |  |
| --- | --- |
| (b) | (i) Berikan definisi kebolehkerjaan. [2 markah] |
| (ii) | Gambar berikut menunjukkan satu iklan jawatan kosong.

|  |
| --- |
| JAWATAN KOSONGMASTIKA SDN BHDNo. 2, Jalan Baiduri43000 Kajang, SelangorKami ingin menawarkan jawatan:**PEMBANTU TADBIR (PERKERANIAN / OPERASI)**Kelayakan :* Lelaki atau perempuan
* Memiliki Diploma dalam bidang pengurusan atau teknologi maklumat
* Mahir komputer dan perisian komputer
* 2 tahun pengalaman
* Mempunyai kemahiran komunikasi yang baik (berdepan dengan pelanggan)
* Boleh bekerja dalam tekanan

***Calon yang berminat sila e-mail resume kepada mastikasb@gmail.com***  |

Kenal pasti **dua** kemahiran kebolehkerjaan yang perlu ada pada calon yang memohon jawatan tersebut dan jelaskan kebolehkerjaan tersebut.  [4 markah] |

6.

Pn. Maniza telah bekerja sebagai tukang masak di Mc Donald. Setelah 8 tahun bekerja , dia ingin membuka kedai burger sendiri . Dia memilih untuk memulakan kedai “ RoadTrip Burger” berhampiran dengan kawasan institusi pengajian tinggi. Dia menggunakan modal sebanyak RM20 000 untuk memulakan perniagaan tersebut dengan mengupah beberapa orang pekerja tempatan.

1. Terangkan **tiga** faktor yang dipertimbangkan oleh Pn. Maniza untuk memulakan perniagaannya. [ 6 Markah ]
2. Bincangkan sumbangan Pn. Maniza kepada masyarakat. [ 4 Markah ]

Bahagian B

(30 markah)

7.(a) Maklumat berikut berkaitan dengan satu bentuk perniagaan.

* Suatu perkongsian strategik antara dua atau lebih individua atau syarikat
* Kedua-dua pihak tersebut bekerjasama mengeluarkan barang atau perkhidmatan dalam jangka masa tertentu

 Berikan empat kelebihan bentuk perniagaan tersebut. [4 markah]

 (b) (i) Berikan maksud titik pulang modal (TPM) [2 markah]

 (ii) Berikan formula pengiraan TPM. [1 markah]

 (iii) Jelaskan tujuan penggunaan titik pulang modal (TPM) [3 markah]

(c) Rajah berikut menunjukkan graf pengeluaran sebuah perniagaan.

 

 Jelaskan yang berikut:

 i. garisan X

1. garisan Y
2. H1
3. Q1
4. Titik S1 [5 markah]

8. Maklumat di bawah ini berkaitan dengan Syarikat ABC Berhad.

Syarikat ABC Berhad merupakan sebuah syarikat pengeluaran dan penjualan komputer untuk pasaran tempatan. Pengarah urusan syarikat ialah En. Weldan. Syarikat mempunyai beberapa jabatan, iaitu jabatan pengeluaran, jabatan pemasaran dan jabatan sumber manusia. Jabatan pengeluaran diketuai oleh En. Magesh, seorang jurutera yang mempunyai pengalaman dan pengetahuan yang meluas dalam bidang kejuruteraan elektrik & elektronik.

Pengurus jabatan pemasaran ialah Puan Vivian dan dibantu oleh dua orang eksekutif pemasaran iaitu Cik Manisah dan En. Rafiz. Jabatan Sumber manusia pula diketuai oleh En. Anthony bertanggungjawab sepenuhnya terhadap hal ehwal pengurusan pekerja. Manakala, En. Rashdan bertugas sebagai Penyelia Pengeluaran

 (a) Lakar dan labelkan carta organisasi syarikat ABC. [ 7 Markah ]

 (b) Bincangkan **empat** elemen campuran pemasaran bagi memasarkan komputer [ 8 Markah ]

|  |
| --- |
| 9. (a) Encik Musa ingin membuka sebuah kedai runcit dan ingin mendaftarkan perniagaan sebagai  ‘Kedai Runcit Musa’ |
| (i) Di bawah akta manakan Encik Musa mendaftarkan perniagaannya? [1 markah](ii) Dimanakah Encik Musa perlu memohon lesen perniagaan ? [1 markah]  |
| (iii) Terangkan prosedur pendaftaran perniagaan kepada Encik Musa. [5 markah](b) Encik Samad merancang untuk memulakan perniagaan mencuci kenderaan.  i. Senaraikan **empat** kepentingan menyediakan rancangan perniagaan kepada Encik Samad. [4 markah]ii. Siapakah pihak yang memerlukan rancangan perniagaan Encik Samad? [4 markah] |

Bahagian C

(20 markah)

NASI KERABU MAMA – ANTARA CABARAN DAN HARAPAN

Perniagaan menjual makanan menjadi satu fenomena yang sedang berkembang dengan pesat ini. Negeri Pulau Pinang turut dilanda dengan fenomena ini, antara perniagaan makanan yang sedang mencipta nama di negeri ini ialah “Perniagaan nasi kerabu Mama”

Perniagaan ini telah beroperasi lebih 15 tahun dahulu dan jenama ini telah bertapak dengan kukuh di negeri ini. Pn Fatimah bt Abd Kadir, pemegang Ijazah Pengurusan Perniagaan merupakan pengasas dan pemilik bagi perniagaan nasi Kerabu Mama. Beliau sangat mementingkan kualiti dan kebersihan hidangan yang disediakan, dengan memastikan hanya mengunakan bahan-bahan yang segar terus dari ladang di samping memastikan kebersihan premis restoran yang sentiasa di pantau rapi. Beliau telah melantik anaknya Aiman Bin Mat sebagai pengurus Perkhidmatan Pelanggan yang sentiasa peka terhadap sebarang pandangan dan komen dari pelanggan.

Pn Fatimah telah membuka lima cawangan Nasi Kerabu Mama di seluruh negeri Pulau Pinang dan bercadang membuka cawangan di seluruh Malaysia, tetapi sentiasa memikirkan apakah bentuk yang sesuai bagi mengekalkan citarasa dan menu yang telah dihasilkan tetap sama dan tidak berlaku sebarang masalah yang boleh menjejaskan jenama Nasi Kerabu Mama, dalam usaha ini beliau telah membuat pendaftaran cap dagangan dan memiliki hak ekslusif dengan perbadanan Harta Intelek Malaysia (MyIPO) tiga tahun lalu. Dalam usaha memperkembangkan perniagaannya Pn Fatimah telah melantik tiga orang pengurus yang akan bertanggung jawab membantu beliau, iaitu pengurus pemasaran, pengurus sumber manusia dan pengurus kewangan.

Pn Fatimah juga bercadang untuk memperbesarkan lagi perniagaannya tetapi menghadapi masalah dalam pusingan modal yang sering tidak mencukupi terutama untuk membayar secara tunai kepada pembekal-pembekal bahan mentah. Pegawai kewangan telah mencadangkan Pn Fatimah membuat pinjaman dengan intitusi kewangan dan beliau telah bersetuju untuk menyediakan satu Rancangan Perniagaan untuk tujuan tersebut.

Dalam satu mesyuarat bersama pekerja-pekerjanya, pegawai Perkhidmatan Pelanggan, En Aiman telah mengingatkan Pn Fatimah kepentingan perniagaan Nasi Kerabu Mama menjaga hubungan dengan pihak luar dipersekitaran perniagaannya, ini bagi memastikan jenama Nasi Kerabu Mama terus utuh di dalam pasaran.

Berdasarkan kes di atas, jawab soalan-soalan berikut.

1. Apakah aktiviti perniagaan yang diceburi oleh perniagaan

 Nasi Kerabu Mama? [1markah]

1. Apakah bentuk perniagaan yang sesuai bagi Pn Fatimah untuk

 menambah cawangannya, nyatakan ciri-ciri perniagaan bentuk

 tersebut [5markah]

1. Terangkan maklumat yang ada di dalam bahagian Rancangan pentadbiran

 [5markah]

1. Terangkan tanggung jawab En Aiman Bin Mat Pengurus Perkhidmatan

 Pelanggan kepada peniagaan Nasi Kerabu Mama [3markah]

1. Jelaskan peranan tiga bahagian fungsian yang terdapat dalam perniagaan

 Nasi Kerabu Mama [6markah]

**KERTAS SOALAN TAMAT**

JAWAPAN

1. a. Sektor perniagaan yang terlibat:

i.sektor sekunder/kedua- Melibatkan **pemprosesan bahan mentah** untuk menghasilkan barang

 siap atau barang separuh siap.

ii. sektor tertier/ketiga - Melibatkan aktiviti **membekalkan perkhidmatan** tertentu daripada

 pengeluar terus kepada pengguna. (4M)

b. i. Perniagaan A- OBU

 Perniagaan B-OBBU (2M)

ii. Perbezaan perniagaan A dengan Perniagaan B (4M)

|  |  |
| --- | --- |
| Perniagaan A | Perniagaan B |
| Terlibat secara langsung dalam aktiviti pengeluaran dan penjualan barang dan perkhidmatan | organisasi yang memenuhi keperluan awam dalam pelbagai bidang termasuk bidang pendidikan, keagamaan, sosial dan budaya |
| objektif utama, iaitu untuk mendapat keuntungan. | Matlamat Penubuhan OBBU untuk meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan kemasyarakatan |

2 a. Peranan kerajaan pusat dari aspek perlindungan pengguna: (4M)

-keselamatan pengguna

-kesihatan pengguna

-hak pengguna mendapat ganti rugi

-Melindungi hak pengguna mendapat alam sekitar yang bersih

b. i. Bank Negara Malaysia (1M)

ii. Peranan agensi tersebut: (3M)

* **memantau dan mengawal** keadaan **ekonomi negara**
* **meningkatkan kestabilan kewangan**
* **mengawal selia infrastruktur sistem pembayaran negara**

c. inflasi ialah satu fenomena **kenaikan harga** barang dan perkhidmatan secara berterusan.

Kesannya : **Kenaikan kos sara hidup** yang semakin meningkat /

 **Pendapatan boleh guna menurun**

3a. Ciri-ciri objektif yang telah dicapai oleh Syarikat Mewangi Sdn Bhd : (4M)

i. Spesifik – penyataan yang khusus/jelas

-menjual minyak wangi

ii. Boleh diukur-diukur secara kualitatif dan kuantitatif

-mengeluarkan minyak wangi sebanyak 100,000 botol

iii. boleh dicapai – mampu mencapai sasaran yang ditetapkan

* Berjaya mengeluarkan 150 000 botol minyak wangi

iv. munasabah – tidak mustahil untuk dicapai

* Merupakan syarikat pengeluar minyak wangi

v. Jangka masa- tempoh masa yang dicapai untuk mencapai objektif yang ditetapkan

b. Empat aspek penting yang digambarkan dalam carta organisasi: (4M)

1.pembahagian kerja

2. hubungan antara ketua dengan pekerja

3. jenis tugas

4. hierarki pengurusan

c. 2 peranan pengurus kewangan : (2M)

-membuat perancangan kew

-mengagihkan sumber kew mengikut peruntukan yang ditetapkan

-mengawal kew setiap bahagian

4 a. Definisi pengurusan sumber manusia:

-Satu usaha pembangunan tenaga kerja dalam organisasi

- untuk menarik, membangun dan mengekalkan tenaga pekerja yang berprestasi tinggi (2m)

b. **Empat** kepentingan pengurusan sumber manusia kepada organisasi perniagaan: (4m)

- Sumber manusia sentiasa mencukupi

- Sumber manusia diberi latihan yang cukup dan terkini

- Pengagihan sumber manusia secara berkesan

- Kebajikan pekerja sentiasa dijaga

- Prestasi sumber manusia sentiasa dipantau

- Tahap motivasi pekerja sentiasa tinggi

c. Campuran Pemasaran bagi produk minyak wangi: (4M)

- Harga (price)  - Promosi (promotion)

- Agihan (place) - Produk (product)

5. a) 2 sumber fizikal yang terlibat dalam perniagaan: (4M)

i. peralatan teknologi maklumat dan komunikasi-peralatan moden untuk berkomunikasi dengan pihak lain dan memudahkan urusan perniagaan

ii. stok-barang siap yang disimpan dalam gudang sebelum dijual

b) i. Kebolehkerjaan ialah **kemahiran/kebolehan** yang dimiliki oleh seseorang individu yang diperlukan **untuk mendapatkan pekerjaan**, mengaplikasikan dalam tugasan projek serta menyumbang ke arah pencapaian objektif organisasi perniagaan (2M)

ii. 2 kemahiran kebolehkerjaan : (4M)

1. kelayakan yang bersesuaian- memiliki diploma dalam bidang pengurusan /teknologi maklumat
2. berpengalaman- 2 tahun pengalaman
3. berpengetahuan tentang perkhidmatan -mahir dalam komputer dan perisian komputer

6. a. 3 faktor untuk memulakan perniagaan: (6M)

1.modal- RM20,000

2. Kemahiran- tukang masak

3. Lokasi yang sesuai-berhampiran dengan kawasan institusi pengajian tinggi

b. Sumbangan Pn. Maniza kepada masyarakat: (4M)

1.memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat

2. mempelbagaikan pilihan produk

3. menyediakan peluang pekerjaan

4. meningkatkan taraf hidup masyarakat

7.a) Kelebihan bentuk pemilikan perniagaan tersebut: (4M)

1. **Membantu perniagaan untuk memperluas asas perniagaan**
2. **Dapat meningkatkan dana kewangan dan tenaga kerja**
3. **Meningkatkan pengeluaran**
4. **Mendapat teknologi baharu dan terkini dengan kerjasama dalam pengeluaran**
5. **Mudah untuk mendapatkan bahan mentah dan sumber-sumber lain**
6. **Harta individu, aset serta pegangan dalam syarikat asal dikekalkan**
7. **Risiko dalam perniagaan dapat dikongsi**

b) i. TPM ialah **kaedah/teknik** yang digunakan oleh perniagaan untuk **merancang** dan **mengetahui hasil** yang diperoleh **bersamaan** dengan **jumlah kos** yang ditanggung (2M)

ii. TPM= kos tetap (1M)

 Harga-kos berubah seunit

iii. Tujuan penggunaan titik pulang modal: -memastikan perniagaan yang dijalankan mampu

 kekal dalam pasaran

* Asas ukuran kepada perniagaan baharu/ penghasilan produk baharu
* Meramal kuantiti output yang perlu dijual untuk memperoleh keuntungan yang munasabah (2M)

C. i. X-Jumlah hasil

ii. Y- jumlah kos

iii. H1- TPM RM

iv. Q1- TPM unit

1. S1- TPM (5M)

8a.

b. 4 Elemen campuran pemasaran: (8M)

1. Produk- berkualiti, reka bentuk, gaya dan jenama, pembungkusan, saiz produk, jaminan

2. harga- harga yang ditetapkan, kadar diskaun, tempoh bayaran balik, kamudahan kredit

3. promosi- kaedah pengiklanan, pendekatan jualan, aktiviti promosi, program publisiti

4. pengedaran-saluran pengedaran, Kawasan pengedaran, pengangkutan,kadar inventori, lokasi

 syarikat

9a. i. Akta pendaftaran perniagaan 1956 (1M)

ii. Pihak berkuasa tempatan (1M)

iii. Prosedur perndaftaran perniagaan : (5M)

1. Mendaftar dengan SSM
2. Membuat permohonan carian nama
3. Membuat permohonan mendaftar nama perniagaan
4. Menghantar boring A Bersama dokumen sokongan
5. Mendapat sijil perakuan pendaftaran perniagaan (Borang D)

b. 4 kepentingan rancangan perniagaan :

1. Memberi gambaran sama ada projek yang dirancang berdaya maju@tidak

2. memberi peluang kepada usahawan menilai projek yang dirancang dengan teliti

3. merancang keperluan sumber perniagaan

4. meyakinkan pelabur/bank

5. menjangkakan risiko dan masalah yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan

c. pihak yang memerlukan rancangan perniagaan; (4M)

1. Bank/institusi kewangan 5. Pelabur

2. Usahawan

3. Pekerja

4. Pembekal

10. a. Aktiviti perniagaan berasaskan untung (1M)

b. bentuk perniagaan: francais (5M)

Ciri-ciri: -perniagaan dikendalikan mengikut system yg telah ditetapkan oleh francaisor

- francaisi berhak menggunakan cap / rahsia dagangan milik francaisor

- francaisor mengenakan kawalan berterusan kepada francaisi

-francaisor bertanggungjawab untuk memberikan bantuan kepada francaisor

-francaisi membayar fi kpd francaisor

- francaisor dan francaisi menjalankan aktiviti perniagaan secara berasingan

c) Rancangan pentadbiran mengandungi maklumat: (5M)

- carta organisasi

-spesifikasi tugas

-jadual imbuhan gaji

-senarai tugas pentadbiran

-senarai keperluan pejabat

-insentif pekerja

d) Tanggungjawab pengurus perkhidamatan pelanggan: (3M)

-melayan pertanyaan pelanggan

-menyediakan pakar

- memberikan maklumat mengikut kehendak pelanggan

e) 3 bahagian fungsian :

1. Bahagian fungsian pemasaran-mengemaskini dan mempromosikan barang dan perkhidmatan

-menghasilkan dan mengedarkan bahan publisiti

- mendapatkan dan mengemaskini profil pelanggan

- mempromosikan barang dan perkhidmatan

-menjalankan penyeliaan pasaran