

SULIT
3766
PERNIAGAAN
Ogos/Sept 2024



MAJLIS PENGETUA SEKOLAH MALAYSIA
NEGERI SEMBILAN

PROGRAM PENINGKATAN AKADEMIK TINGKATAN LIMA
SEKOLAH-SEKOLAH MENENGAH NEGERI SEMBILAN 2024

PERNIAGAAN

PERATURAN PEMARKAHAN

KERTAS 1 DAN KERTAS 2

UNTUK KEGUNAAN PEMERIKSA SAHAJA

NOMBOR SOALAN	JAWAPAN	NOMBOR SOALAN	JAWAPAN
1	D	21	D
2	D	22	A
3	C	23	B
4	A	24	C
5	D	25	A
6	B	26	D
7	A	27	D
8	D	28	C
9	C	29	A
10	A	30	D
11	C	31	A
12	C	32	C
13	B	33	A
14	B	34	B
15	D	35	C
16	B	36	C
17	B	37	B
18	D	38	A
19	A	39	B
20	D	40	B

Taburan Jawapan

A	B	C	D
10	10	9	11

Soalan	Butiran		Markah
1(a)	F	Menawarkan barang / perkhidmatan	1
	H1	Memenuhi keperluan / kehendak masyarakat	1
	H2	Mendapatkan keuntungan / OBU	1
	H3	Bukan bermotifkan keuntungan / OBBU	1
	C	Mana-mana contoh perniagaan / secara percuma / Jualan pada harga kos / Jualan pada harga dibawah kos	1
		F+2H+C	[Mak. 4m]
1(b)(i)	F	Milikan tunggal / pemilik seorang sahaja	[1m]
1(b)(ii)	H1	Modal lebih kecil / tidak memerlukan modal yang banyak	1
	H2	Bebas mengurus perniagaan / mudah diurus	1
	H3	Beban cukai rendah / cukai individu	1
	H4	Keputusan dibuat sepenuhnya oleh pemilik / bebas membuat keputusan / fleksibel	1
	H5	Pembiayaan simpanan sendiri / dalaman / pinjaman keluarga / agensi kerajaan	1
	H6	Mudah ditubuhkan / tidak banyak dokumen	1
	H7	Keuntungan dimiliki sepenuhnya oleh pemilik / tidak perlu dikongsi	1
			[Mak. 5m]

Soalan	Butiran		Markah
2(a)(i)	F	Deflasi	[1 markah]
2(a)(ii)	H1 H1a H1b H2 H2a H2b H3	Melaksanakan dasar fiskal Menurunkan kadar cukai / contoh cukai yang sesuai Meningkatkan perbelanjaan kerajaan Melaksanakan dasar kewangan Menurunkan kadar faedah simpanan Menurunkan kadar faedah pinjaman Memberi khidmat nasihat dan perundangan kepada peniaga	1 1 1 1 1 1 1 [Mak. 4m]
2(b)	H1 H1a H2 H3 H4	Trend meningkat Jualan meningkat / RM110 000 kepada RM200 000 Meningkatkan keuntungan Perkembangan dalam teknologi / 5G Melakukan aktiviti pemasaran secara talian / liputan pasaran lebih luas Penggunaan peralatan teknologi maklumat dan komunikasi / ICT yang lebih moden / aplikasi yang sesuai	[1 markah] 1 1 1 1 1 [Mak. 4m]

Soalan	Butiran		Markah
3(a)	F1	Gaya Gaya pengurusan autokratik	1
	H1	Majikan tegas / objektif mudah dicapai	1
	F2	Gaya pengurusan Sederhana	1
	H2	Hubungan yang baik / bijak menjaga hubungan dapat beri motivasi kepada pekerja / pekerja berusaha untuk mencapai matlamat	1
	F3	Gaya Pengurusan Demokratik ✓	1
	H3	Majikan mengamalkan toleransi / boleh pengaruhi pekerja untuk capai matlamat yang ditetapkan	1
		3F + 3H	[6 markah]
3(b)	H1	Produk perniagaan diterangkan secara spesifik / khusus / menjual daging import / sejuk beku	1
	H2	Penetapan sasaran secara kuantitatif / menguasai 80% syer pasaran	1
	H3	Menunjukkan suatu tempoh masa / dalam tempoh 3 tahun	1
	H4	Penetapan sasaran yang tidak mustahil dicapai	1
			[4 markah]

Soalan	Butiran		Markah										
4(a)	H1 H2 H3 H4 H5	Menghasilkan barang / perkhidmatan Mematuhi aspek / standard kualiti yang ditetapkan Memenuhi keperluan / kehendak pengguna Menukarkan input kepada output / menjalankan proses transformasi Bertanggungjawab kepada kawalan awalan / semasa / selepas	1 1 1 1 1 [Mak. 4m]										
4(b)	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th data-bbox="392 612 858 651" style="width: 50%;">Stok A</th> <th data-bbox="866 612 1313 651" style="width: 50%;">Stok B</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="392 655 858 715">H1a Stok bergerak pantas</td> <td data-bbox="866 655 1313 715">H2a Stok bergerak perlahan</td> </tr> <tr> <td data-bbox="392 719 858 789">H1b Stok yang dapat dijual dengan cepat</td> <td data-bbox="866 719 1313 789">H2b Mengambil masa lama untuk dijual</td> </tr> <tr> <td data-bbox="392 793 858 885">H1c Mengelakkan masalah stok luput / busuk / usang</td> <td data-bbox="866 793 1313 885">H2c Stok mudah menjadi rosak / ketinggalan zaman sekiranya disimpan lama</td> </tr> <tr> <td data-bbox="392 889 858 949">H1d Stok berisiko rendah</td> <td data-bbox="866 889 1313 949">H2d Stok berisiko tinggi</td> </tr> </tbody> </table>		Stok A	Stok B	H1a Stok bergerak pantas	H2a Stok bergerak perlahan	H1b Stok yang dapat dijual dengan cepat	H2b Mengambil masa lama untuk dijual	H1c Mengelakkan masalah stok luput / busuk / usang	H2c Stok mudah menjadi rosak / ketinggalan zaman sekiranya disimpan lama	H1d Stok berisiko rendah	H2d Stok berisiko tinggi	1 + 1 1 + 1 1 + 1 1 + 1 [Mak. 6m]
Stok A	Stok B												
H1a Stok bergerak pantas	H2a Stok bergerak perlahan												
H1b Stok yang dapat dijual dengan cepat	H2b Mengambil masa lama untuk dijual												
H1c Mengelakkan masalah stok luput / busuk / usang	H2c Stok mudah menjadi rosak / ketinggalan zaman sekiranya disimpan lama												
H1d Stok berisiko rendah	H2d Stok berisiko tinggi												

Soalan	Butiran		Markah
5(a)	F1	Harta intelek	1
	H1	Hasil kreativiti / daya intelektual ciptaan	1
	C1	Reka bentuk / baju / jenama / logo perniagaan	1
	F2	Lesen perisian	1
	H2	Perjanjian bertulis antara pemilik dengan pengguna sistem	1
	C2	Perisian komputer / sistem perakaunan / perisian reka bentuk / contoh perisian yang sesuai	1
	F3	Kemahiran / pengalaman	1
	H3	Sumber manusia / tenaga kerja	1
	C3	Pereka grafik / kerani akaun / contoh yang sesuai	1
	Mana-mana 2F + 2H + 2C		[Mak. 6m]
5(b)	H1	Sumber pembiayaan dalaman / simpanan peribadi	1
	H2	Modal terhad	1
	H3	Sukar untuk menambah modal dalam masa yang singkat	1
	H4	Mudah mendapatkan wang dengan segera /cepat	1
	H5	Tidak melibatkan proses dokumentasi	1
	H6	Wang boleh dikeluarkan pada bila-bila masa	1
			[Mak. 4m]

Soalan	Butiran	Markah	
6(a)	F1	Pelabur	1
	H1	Menilai prestasi kewangan bagi tujuan pelaburan yang meyakinkan	1
	F2	Pembiaya / institusi kewangan	1
	H2	Menilai kemampuan membayar balik hutang pinjaman	1
	F3	Pembekal / vendor	1
	H3	Menilai kemampuan membayar balik belian kredit	1
	Mana-mana 2F+2H	[Mak. 4m]	
6(b)	H1	Mendaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia / SSM	1
	H2	Melengkapkan borang PNA42 / borang kelulusan nama perniagaan / buat carian nama	1
	H2a	Pastikan nama perniagaan tidak sama dengan nama perniagaan lain	1
	H3	Mengisi Borang A / borang maklumat perniagaan	1
	H4	Menyediakan wang pembayaran RM30 bagi nama sendiri / RM60 bagi nama tred	1
	H5	Mendapat kelulusan / Borang D / sijil perakuan	1
H6	Pendaftaran dalam tempoh 30 hari bermula dari tarikh memulakan perniagaan	1	
		[Mak. 6m]	

Soalan		Butiran	Markah
6(a)	F1	Pelabur	1
	H1	Menilai prestasi kewangan bagi tujuan pelaburan yang meyakinkan	1
	F2	Pembiaya / institusi kewangan	1
	H2	Menilai kemampuan membayar balik hutang pinjaman	1
	F3	Pembekal / vendor	1
	H3	Menilai kemampuan membayar balik belian kredit	1
		Mana-mana 2F+2H	[Mak. 4m]
6(b)	H1	Mendaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia / SSM	1
	H2	Melengkapkan borang PNA42 / borang kelulusan nama perniagaan / buat carian nama	1
	H2a	Pastikan nama perniagaan tidak sama dengan nama perniagaan lain	1
	H3	Mengisi Borang A / borang maklumat perniagaan	1
	H4	Menyediakan wang pembayaran RM30 bagi nama sendiri / RM60 bagi nama tred	1
	H5	Mendapat kelulusan / Borang D / sijil perakuan	1
	H6	Pendaftaran dalam tempoh 30 hari bermula dari tarikh memulakan perniagaan	1
			[Mak. 6m]

Soalan		Butiran	Markah
7(a)	F1	Saiz Besar	1
	H1a	Bilangan pekerja tetap 75 orang ke atas	1
	H1b	Jumlah jualan tahunan RM20 juta keatas	1
	C1	100 orang pekerja tetap / jumlah jualan tahunan RM60 juta setahun	1
	F2	Sektor tertier / ketiga	1
	H2	Membekalkan perkhidmatan daripada pengeluar kepada pengguna	1
	C2	Menjual pakaian	1
			2F + 2H + 2C
7(b)	H1	Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia / MATRADE	1
	H2	Membantu mempromosikan pakaianya ke pasaran Indonesia	1
	H3	Mencari / membangunkan kawasan perdagangan baharu di Indonesia	1
	H4	Menemukan pengeksport Malaysia dengan pengimport dari Indonesia	1
	H5	Merancang / mengendalikan seminar / pameran perdagangan antarabangsa untuk pengeksport Malaysia	1
	H6	Mencetak / mengedarkan risalah mengenai aktiviti perniagaan Farzana	1
			[Mak. 5m]
7(c)	F1	Titik Pulang Modal	1
	H1	Satu kaedah / teknik yang boleh digunakan oleh Puan Farzana untuk merancang / mengetahui hasil yang diperolehi bersamaan dengan jumlah kos yang ditanggung	1
	F2	Pertumbuhan perniagaan	1
	H2	Hasil jualan yang meningkat dari semasa ke semasa untuk mencapai matlamat perniagaan	1
	F3	Daya saing	1
	H3	Kemampuan perniagaan Puan Farzana untuk mengekalkan operasi perniagaannya dalam industri	1
	F4	Syer pasaran	1
	H4	Bahagian / peratus penguasaan sesebuah perniagaan dalam pasaran berbanding dengan pesaing	1
	F5	Penyediaan perkhidmatan	1
	H5	Aktiviti menarik pengguna untuk membeli pakaian yang ditawarkan	1
		Mana-mana 2F + 2H	[Mak. 4m]

Soalan	Butiran	Markah
8(a)(i)	Bahagian Fungsian Jualan	[1 markah]
8(a)(ii)	H1 Mendapatkan beberapa sebut harga bahan / <i>sodium fluoride</i>	1
	H2 Membuat pesanan dengan pembekal yang telah dipilih	1
	H3 Menerima tempahan	1
	H4 Memeriksa bahan yang diterima sama seperti tempahan	1
	H5 Memberi maklum balas berkaitan bahan yang diterima selepas membuat pemeriksaan pesanan	1
		[Mak. 4m]
8(b)	Wajar	[1 markah]
H1	Menghasilkan produk yang lebih berkualiti	1
	H2 Mempelbagaikan pilihan pengguna	1
	H3 Meningkatkan daya saing dalam pasaran	1
	H4 Meningkatkan jualan / keuntungan	1
		[Mak. 3 m]
	ATAU	
	Tidak wajar	[1 markah]
H5	Meningkatkan kos penyelidikan / pengeluaran	1
	H6 Produk tidak dapat menandingi produk pesaing	1
	H7 Mengekalkan pelanggan dengan produk sedia ada	1
		[3 markah]
8(c)		
H1	Memastikan sumber manusia sentiasa mencukupi	1
	H2 Menjaga kebajikan setiap pekerja / contoh yang sesuai	1
	H3 Memantau prestasi perkerja secara berterusan	1
	H4 Memastikan tahap motivasi pekerja sentiasa tinggi	1
	H5 Membuat pengagihan sumber manusia secara berkesan	1
	H6 Menyediakan latihan yang cukup / terkini	1
	H7 Mengekalkan kesetiaan pekerja	1
	H8 Meningkatkan kreativiti / inovasi pekerja	1
	H9 Mewujudkan semangat kerja berpasukan	1
		[Mak. 6m]

Soalan	Butiran	Markah	
9(a)(i)	H1	Nisbah semasa = $\frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}}$	1
	H2	= $\frac{\text{RM185 000}}{\text{RM94 000}}$	1
	H3	= 1.97 : 1	1
		Nota: Jika calon terus beri jawapan akhir, beri 2 markah sahaja.	[3 markah]
9(a)(ii)	H1	Peratusan pulangan atas modal = $\frac{\text{Untung bersih}}{\text{Modal awal}} \times 100$	1
	H2	= $\frac{\text{RM45 000}}{\text{RM120 000}} \times 100$	1
	H3	= 37.5%	1
		Nota: Jika calon terus beri jawapan akhir, beri 2 markah sahaja.	[3 markah]
9(b)	H1	Nisbah semasa meningkat	1
	H2	Perubahan daripada 1.2 : 1 kepada 1.97 : 1 / peningkatan 0.76	1
	H3	Menunjukkan kemampuan bayar balik hutang Syarikat Muqqis Berhad	1
	H4	Perniagaan tiada masalah hutang lapuk	1
	H5	Peratusan pulangan atas modal meningkat	1
	H6	Perubahan daripada 29.1% kepada 37.5% / peningkatan 8.4%	1
	H7	Bayaran dividen atas pelaburan lebih tinggi	1
			[Mak. 5m]
9(c)	H1	Mampu mendapatkan pekerja yang mahir	1
	H2	Boleh bayar gaji / bonus yang tinggi	1
	H3	Dapat meluaskan pasaran / tarik pelabur baharu	1
	H4	Memantapkan imej perniagaan	1
	H5	Mampu menggunakan peralatan / teknologi terkini / canggih / mahal	1
	H6	Meningkatkan produktiviti perniagaan	1
	H7	Menikmati ekonomi bidangan	1
	H8	Menjalankan tanggungjawab sosial / contoh yang sesuai	1
			[Mak. 4m]

Soalan	Butiran	Markah	
10(a)	H1	Imej perniagaan terjejas	1
	H2	Tidak dapat membayar kos-kos perniagaan	1
	H3	Sukar meyakinkan pelabur	1
	H4	Tidak dapat mengembangkan perniagaan	1
	H5	Perniagaan mengalami kerugian / tidak mendapat keuntungan	1
	H6	Gagal dalam persaingan	1
		[Mak. 3m]	
10(b)	F1	Menanggung liabiliti terhadap	1
	H2	Kerugian tidak menjejaskan harta peribadi / rugi sekadar modal sahaja	1
	F2	Modal semakin banyak	1
	H2	Ahli sehingga 50 orang dapat menyumbang modal / perkongsian modal Satria Double Trading dengan syarikat pengeluaran komputer	1
	F3	Jangka hayat perniagaan berterusan	1
	H3	Perniagaan tidak terbubar jika ada ahli yang meninggal dunia / tarik diri	1
	F4	Dapat berkongsi sumber dalam perniagaan	1
	H4	Peralatan teknologi yang ada dalam kedua-dua perniagaan boleh diguna pakai bersama	1
	F5	Dapat menikmati ekonomi bidangan	1
	H5	Pengeluaran secara besar-besaran / kos pengeluaran seunit rendah	1
	Jawapan F dan H mesti berpasangan	[Mak. 4m]	
10(c)	H1	Menggunakan e-mel untuk menghantar / menerima dokumen	1
	H1a	Menghantar senarai stok komponen komputer / terima invois / resit pembayaran / contoh dokumen	1
	H2	Menggunakan e-dagang bagi mencari pembekal	1
	H2a	Membuat pesanan / tempahan secara dalam talian	1
	H3	Menggunakan e-banking untuk memudahkan urusan kewangan / pembayaran secara dalam talian	1
	H4	Menggunakan laman sosial untuk berkomunikasi dengan pembekal	1
H4a	Memberi maklum balas melalui <i>whatsapp</i> / telegram / contoh lain	1	
		[Mak. 4m]	

10(d)	H1	Kos permulaan yang lebih rendah	1
	H2	Hanya perlu membayar sewa secara bulanan	1
	H3	Hanya bayar deposit / pendahuluan untuk mendapatkan mesin	1
	H4	Mesin akan menjadi hak milik selepas semua ansuran dibayar	1
	H5	Mesin yang canggih dapat digunakan untuk meningkatkan pendapatan	1
	H6	Faedah dikenakan untuk bayaran bulanan / harga keseluruhan mesin lebih mahal	1
	H7	Jika syarikat tidak bayar baki ansuran, boleh dikenakan tindakan undang-undang / mesin boleh ditarik balik	1
	H8	Tunai sedia ada boleh digunakan untuk tujuan pelaburan	1
	H9	Belian tunai melibatkan jumlah bayaran penuh harga mesin	1
			[Mak. 4m]
10(e)	F1	Pengiklanan	1
	H1	Kaedah memujuk / memberitahu / mempengaruhi pengguna	1
	C1	Media cetak / media elektronik / contoh yang sesuai	1
	F2	Promosi jualan	1
	H2	Menyediakan insentif untuk menambah pembelian / menarik minat pengguna	1
	C2	Kupon / jualan murah / cabutan bertuah	1
2F + 2H + mana-mana 1C			[Mak. 5m]

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT