



**MODUL PINTAS
TINGKATAN 5**

3766/2

**PERNIAGAAN
Kertas 2**

$2\frac{1}{4}$ jam

Dua jam lima belas minit

**PERATURAN PEMARKAHAN
PERNIAGAAN K2**

3766/2

Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
1(a)	P ialah:		
	H1	Perniagaan/organisasi bermotif untung (OBU)	1
	H2	Aktiviti pengeluaran / penjualan / pembelian barang /perkhidmatan	1
	H3	Objektif utama mendapatkan keuntungan	1
	H4	Memenuhi keperluan / kehendak pengguna	1
	H5	Penciptaan nilai faedah	1
	H6	Contoh OBU yang sesuai	1
		Maks	3m
1(b)	Prinsip-prinsip lain koperasi:		
	H1	Keanggotaan adalah sukarela / terbuka / tanpa paksaan daripada mana-mana pihak	1
	H2	Kawalan secara demokratik	1
	H3	Anggota berhak bersuara / mengundi	1
	H4	Penglibatan anggota dalam kegiatan ekonomi	1
	H5	Kebebasan autonomi / menyatakan pendapat dalam sesuatu perkara	1
	H6	Prihatin terhadap komuniti / tanggungjawab sosial / zakat / sumbangan kepada murid asnaf / miskin	1
	H7	Bekerjasama antara koperasi	1
		Maks	5m
1(c)	Saiz perniagaan tersebut ialah:		
	H1	Saiz besar	1
	H2	Perniagaan jenis perkhidmatan / pelancongan	1
	H3	Bilangan pekerja 100 orang /	1
	H4	Jualan tahunan RM20	1
		Maks	2m

Selamat mengulangkaji dari telegram@soalanpercubaanspm

Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
2(a)	Perkaitan antara sektor dan skala perniagaan tersebut:		
	H1	Sektor Utama / Primer	1
	H2	Meliputi aktiviti pertanian	1
	H3	Penanaman cili padi kampung	1
	H4	Skala domestik	1
	H5	Skala tempatan	1
	H6	Meliputi pasaran di seluruh negeri Selangor	1
	H7	Perniagaan dalam sektor utama/primer boleh terlibat dengan skala tempatan kerana cili api kampung tidak tahan lama.	1
		Maks	5m
2(b)(i)	P ialah:		
	H1	Pengangguran teknologi	1
	H2	Berlaku disebabkan sektor perniagaan mengutamakan penggunaan teknologi bagi menggantikan pekerja / tenaga manusia	1
	H3	Pekerja sedia ada akan kehilangan pekerjaan / diberhentikan	1
	H4	Pekerja baharu tidak memperoleh / berpeluang mendapatkan pekerjaan	1
		Maks	2m
2(b)(ii)	Kerajaan mengatasi pengangguran di 2(b)(i):		
	H1	Menyediakan latihan / teknologi baharu	1
	H2	Meningkatkan kemahiran / penyelenggaraan mesin	1
	H3	Memberi maklumat berkaitan peluang pekerjaan	1
	H4	Memberikan insentif kepada peniagaan	1
	H5	Memberi pengecualian cukai kepada majikan yang mengekalkan pekerja	1
		Maks	3m

Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
3(a)	Tindakan yang perlu dilakukan oleh Puan Awadah untuk mencapai matlamat dan objektif perniagaan:		
	H1	Memohon pembiayaan baharu dari institusi kewangan / agensi kerajaan / contoh	1
	H2	Menyelesaikan hutang dengan pembekal	1
	H3	Mengadakan kerjasama strategik	1
	H4	Memohon tambahan tempoh kredit dari pembekal	1
	H5	Mampu membayar kos perniagaan / menawarkan harga rendah	1
	H6	Mencari pasaran baharu	1
	H7	Menggiatkan promosi	1
	H8	Mempelbagaikan pilihan barang	1
	H9	Memberikan perkhidmatan selepas jualan / COD	1
	H10	Menjalinkan hubungan baik dengan pelanggan	1
	H11	Menjual secara dalam talian	1
	H12	Contoh cadangan lain yang sesuai	1
		Maks	4m
3(b)(i)	Bahagian fungsian yang dicadangkan oleh Puan Amaleeya:		
	F	Bahagian Fungsian Pemasaran	1m
3(b)(ii)	Peranan bahagian fungsian tersebut:		
	H1	Mengenal pasti sasaran pasaran	1
	H2	Menjalin hubungan dengan pengguna setia / mengadakan program kesetiaan pelanggan / kad keahlian	1
	H3	Mengemaskinikan maklumat / produk baharu kecantikan	1
	H4	Mempromosikan produk kecantikan	1
	H5	Menghasilkan / mengedarkan bahan publisiti seperti katalog	1
	H6	Mendapatkan / mengemaskinikan profil pelanggan	1
	H7	Mengiklankan produk kecantikan melalui pelbagai cara pengiklanan	1
	H8	Menggunakan kaedah promosi / promosi jualan / jualan terus / contoh sesuai	1
	H9	Menjalankan penyeliaan pasaran / mendapatkan maklum balas pelanggan	1
	H10	Mencari kaedah baharu pemasaran / alternatif lain	1
	H11	Mengadakan kerjasama dengan bahagian fungsian agihan / mencari lokasi agihan / pasaran baharu / meluaskan pasaran	1
	H12	Memastikan harga produk kompetitif	1
	H13	Mewujudkan dan meningkatkan permintaan	1
		Maks	5m

Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
4(a)	Tindakan susulan yang perlu dilakukan oleh Encik Eijaz:		
	H1	Mengeluarkan invoice kepada pelanggan / Syarikat Percetakan Abadi Sdn. Bhd.	1
	H2	Invoice mengandungi maklumat senarai barang / jumlah yang perlu dibayar / tempoh kredit	1
	H3	Menerima bayaran	1
	H4	Mengeluarkan resit pembayaran	1
	H5	Mengeluarkan penyata akaun / mengingatkan pelanggan tentang hutang mereka	1
	H6	Contoh tindakan susulan / menelefon / menghantar e-mel sebagai peringatan / nota debit / nota kredit	1
		Maks	3m
4(b)	Peranan pengurusan sumber manusia:		
	H1	Latihan peningkatan kemahiran	1
	H2	Diberikan kepada pekerja baharu / pekerja sedia ada secara berterusan / mengikut keperluan semasa	1
	H3	Membolehkan pekerja menghadapi cabaran industri perkapalan	1
	H4	Meningkatkan motivasi pekerja	1
	H5	Meningkatkan kecekapan / kemahiran pekerja	1
	H6	Membangunkan prestasi pekerja	1
		Maks	4m
4(c)	Perkaitan di antara pengurusan sumber fizikal dan sumber teknologi di sebuah kilang kasut membantu mempertingkatkan kecekapannya:		1
	H1	Pekerja yang berkemahiran dan berpengalaman / pengurus pengeluaran dapat memastikan bahan mentah dapat digunakan sebaiknya / tiada pembaziran	1
	H2	Pekerja yang berkemahiran dan berpengalaman / pekerja operasi / tukang kasut dapat menghasilkan produk siap / kasut yang berkualiti	1
	H3	Pekerja yang berkemahiran dan berpengalaman/ jurutera menyelenggara mesin/peralatan suipaya tidak berlaku kerosakan	1
	H4	Reka bentuk / Jenama / cap dagangan kasut dipatenkan / melindungi ianya ditiru oleh pihak lain	1
	H5	Membantu mempertingkatkan kecekapan perniagaan	1
		Maks	3m

Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
5(a)	Pembiayaan overdraf:		
	H1	Diberikan kepada pemegang akaun semasa	1
	H2	Boleh mengeluarkan wang melebihi jumlah yang ada	1
	H3	Dikenakan kadar faedah harian / kadar faedah lebih tinggi	1
	H4	Sesuai untuk peniaga yang memerlukan modal pusingan	1
		Maks	3m
5(b)	Penyata kewangan penting kepada pihak pengurusan sesebuah perniagaan:		
	H1	Mengetahui keuntungan perniagaan / hasil / belanja	1
	H2	Mengetahui kedudukan kewangan / asset / liabiliti / ekuiti pemilik	
	H3	Menilai prestasi perniagaan	1
	H4	Membuat pertimbangan untuk pemberian ganjaran / bonus / dividen	1
	H5	Membandingkan prestasi kewangan antara tahun semasa dengan tahun sebelum	1
	H6	Menjadi garis panduan untuk merancang pengagihan sumber	1
	H7	Meramal pencapaian masa hadapan	1
	H8	Merancang strategi untuk meningkatkan keuntungan / mengurangkan kos	1
		Maks	4m
5(c)	Peratusan pulangan atas modal:		
	H1	Mengukur pulangan atas setiap ringgit / modal yang dilaburkan	1
	H2	Nilai peratusan yang tinggi menunjukkan prestasi perniagaan yang baik	1
	H3	Peratusan Pulangan Atas Modal = $\frac{\text{Untung Bersih}}{\text{Modal Awal}} \times 100\%$	1
	H4	Contoh : Setiap RM1 modal awal, berapakah untung bersih yang bakal diperoleh	1
		Maks	3m

Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
6(a)	Akta di Y:		
	F	Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 / APP 1956	1
	H1	Perniagaan terlibat ialah milikan tunggal / perkongsian	1
	H2	Meliputi tred / perdagangan / pertukangan / pekerjaan / profesion / aktiviti-aktiviti yang dijalankan bertujuan mendapatkan keuntungan	1
	H3	Perniagaan yang beroperasi di Malaysia Barat / Semenanjung Malaysia dan Wilayah Persekutuan	1
	H4	Mesti berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia / SSM	
		Maks	3m
6(b)	Dokumen X perlu disimpan:		
	H1	Rekod ambilan dan modal	1
	H2	Rekod yang mengandungi maklumat ambilan oleh pemilik daripada perniagaannya untuk kegunaan sendiri	1
	H3	Ambilan akan mengurangkan modal pemilik	1
	H4	Bukti urus niaga berlaku	1
	H5	Sebagai panduan / rujukan pihak berkepentingan	1
		Maks	3m
6 (c)	Kepentingan menyediakan rancangan perniagaan:		
	H1	Memberi peluang kepada usahawan menilai projek yang dirancang dengan teliti	1
	H2	Menjadi garis panduan dalam hala tuju pengurusan perniagaan	1
	H3	Merancang keperluan sumber perniagaan	1
	H4	Mengagihkan kewangan perniagaan	1
	H5	Menjangkakan / menangani risiko / masalah yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan	1
	H6	Memberi gambaran sama ada projek dirancang berdaya maju atau tidak	1
	H7	Membantu menyakinkan pihak pelabur / bank / pihak berkepentingan	1
		Maks	4m

Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
7(a)	Faktor luaran yang mempengaruhi perubahan visi Syarikat P&C Sdn Bhd:		
	F1	Ekonomi	1
	H1	Ekonomi yang berkembang / kuasa beli meningkat	1
	F2	Sosiobudaya	1
	H2	Pengguna mengambil berat tentang keselamatan	1
	F3	Teknologi	1
	H3	Perkembangan teknologi mesin pembuatan pintu	1
		Maks	6m
7(b)	Peranan kerajaan dalam membantu Syarikat P&C Sdn Bhd:		
	H1	Memberi bantuan kewangan	1
	H2	Melalui agensi seperti MARA/ TEKUN Nasional / contoh yang sesuai	1
	H3	Menambah modal	1
	H4	Membeli bahan mentah	1
	H5	Memberi bantuan promosi	1
	H6	Melalui agensi MATRADE	1
	H7	Mengenal pasti pasaran baharu / ASEAN	1
	H8	Mengekalkan hubungan dengan pengimport daripada luar negara	1
	H9	Mengadakan misi perdagangan / pameran di ASEAN	1
		Maks	5m
7(c)(i)	Bahagian fungsian belian P&C dengan bahagian fungsian jualan DDD:		
	H1	Bahagian fungsian pembelian P&C menghubungi bahagian fungsian jualan DDD untuk bertanya tentang produk/bahan mentah yang dijual	1
	H2	Bahagian fungsian pembelian P&C menerima sebuat harga / katalog / senarai harga dari menghubungi bahagian fungsian jualan DDD	1
	H3	Bahagian fungsian pembelian P&C membuat pesanan / Bahagian fungsian jualan DDD menerima pesanan / tempahan	1
		Maks	2m
7(c)(ii)	Bahagian fungsian kewangan P&C dengan bahagian fungsian kewangan DDD:		
	H1	Bahagian fungsian kewangan P&C menerima invois kepada bahagian fungsian kewangan DDD	1
	H2	Bahagian fungsian kewangan P&C mengeluarkan cek / membuat bayaran kepada bahagian fungsian kewangan DDD	1
	H3	Bahagian fungsian kewangan P&C menerima resit kepada bahagian fungsian kewangan DDD	1
	H4	Bahagian fungsian kewangan P&C menerima penyata akaun kepada bahagian fungsian kewangan DDD	1
		Maks	2m

Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
8(a)(i)	Bentuk milikan perniagaan yang baharu:		
	F	Francais	1m
8(a)(ii)	Alasan:		
	H1	Perniagaan yang sistematik	1
	H2	Reka bentuk yang seragam	1
	H3	Sokongan pengurusan / promosi dijalankan oleh francaisor / pekerja terlatih	1
	H4	Risiko kegagalan perniagaan rendah	1
	H1	Perniagaan yang sistematik	1
	H6	Jenama terkenal / popular	1
	H5	Jaringan perniagaan yang lebih luas	1
	H7	Bekalan stok / barang runcit berterusan / diurus oleh francaisor	1
	H8	Kualiti barang runcit lebih terjamin	1
		Maks	5m
8(b)	Perlindungan insurans dan keselamatan membantu peniagaan Puan Puva:		
	H1	Melindungi stok / barang runcit / bangunan daripada risiko	1
	H2	Contoh insurans/ Kebakaran / kecurian	1
	H3	Menerima ganti rugi / pampasan jika berlaku risiko	1
	H4	Mengurangkan kerugian akibat risiko	1
	H5	Memberi Puan Puva keyakinan / tumpuan / merancang perniagaan	1
		Keselamatan	
	H6	Memastikan keselamatan stok / barang runcit	1
	H7	Memastikan bangunan / premis selamat beroperasi	1
	H8	Contoh: alat pemadam api / CCTV / penggera kebakaran / kawalan haiwan perosak	1
	H9	Stok berada dalam keadaan yang selamat / kualiti yang baik	1
		Maks	5m
8(c)	Prosedur pembiayaan sewa beli:		
	H1	Mendapatkan khidmat nasihat daripada pegawai bank	1
	H2	Menyediakan dokumen yang lengkap / pendaftaran perniagaan / lesen memandu / GDL / dokumen sesuai	1
	H3	Menghantar permohonan kepada pihak bank untuk diproses	1
	H4	Permohonan dipertimbangkan oleh bank	1
	H5	Memperoleh surat Kelulusan Pembiayaan	1
	H6	Membayar deposit / bayaran pendahuluan / 10%	1
	H7	Menandatangani kontrak	1
		Maks	4m

Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
9(a)	Prestasi perniagaan tersebut:		
	H1	Menggunakan analisis nisbah kecairan prestasi perniagaan bertambah baik	1
	H2	Peningkatan dari 1.5:1 pada tahun 2021 kepada 2.8:1 pada tahun 2022	1
	H3	Setiap RM1 liabiliti semasa dapat ditampung oleh RM1.5 aset semasa pada 2021/ Setiap RM1 liabiliti semasa dapat ditampung oleh RM2.8 aset semasa pada 2022	1
	H4	Perniagaan mampu membayar hutang jangka pendek dengan cepat	1
	H5	Mudah mendapat pembiayaan dari bank / mendapat kemudahan kredit	1
	H6	Menggunakan analisis nisbah untung prestasi perniagaan menurun	1
	H7	Penurunan dari 5.8 % pada tahun 2021 kepada 4.5 % pada tahun 2022 / penurunan 1.3 %	1
	H8	Setiap RM1 modal yang dilaburkan, untung bersih yang diperoleh RM0.58 pada 2021/ setiap RM1 modal yang dilaburkan, untung bersih yang diperoleh RM0.45 pada 2022 / turun sebanyak RM0.13	1
	H9	Perniagaan kurang cekap dalam membuat pelaburan perniagaan	1
	H10	Tidak dapat menarik bakal pelabur	1
		Maks	6m
9(b)	Strategi yang perlu dilakukan oleh Encik Nasyrn untuk merealisasikan perkara tersebut:		
	H1	Strategi Produk / Perkhidmatan	1
	H2	Membaiki kereta / penyelenggaraan	1
	H3	Menukar alat ganti kereta / aksesori / bateri kereta / minyak hitam / brek kereta	1
	H4	Menjual alat ganti kereta yang berkualiti / tahan lama	1
	H5	Memberi jaminan alat ganti / aksesori kepada pelanggan	1
	H6	Menawarkan perkhidmatan insurans kenderaan bermotor	1
	H7	Menawarkan khidmat menunda kereta	1
	H8	Membaiki kereta di rumah / jalan raya	1
	H9	Mengecat / mengetuk kereta	1
		Maks	5m
9(c)	Kelebihan menjadi usahawan bagi Encik Nasyrn:		
	H1	Membentuk diri berfikiran positif / berdisiplin / bebas mengeluarkan idea	1
	H2	Mengurus masa dengan bijak / fleksibel	1
	H3	Merancang untuk menambah perkhidmatan / penyelenggaraan kereta bagi meningkatkan keuntungan	1
	H4	Mewujudkan sikap berdikari / contoh ciri usahawan	1
	H5	Menguruskan perkhidmatan membaiki penyaman udara kereta	1
	H6	Mendapatkan sumber pendapatan bagi diri / menyara keluarga	1
		Maks	4m

Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
10(a)	Klasifikasi perniagaan tersebut:		
	H1	Saiz sederhana	1
	H2	Bilangan pekerja seramai 150 orang	1
	H3	Jumlah jualan tahunan sebanyak RM40 juta	1
	H4	Meliputi benua Eropah	1
	H5	Skala antarabangsa / zon	1
	H6	Sektor kedua / sekunder	1
	H7	Penghasilan minyak wangi	1
		Maks	4m
10(b)	Keputusan dan alasan:		
	F1	Melantik beberapa ejen	1
	H1a	Mengetahui keadaan pasaran di negara-negara Arab	1
	H1b	Memahami budaya / cita rasa setempat	1
	H1c	Boleh berkomunikasi dengan baik / berbahasa Arab / bahasa Inggeris	1
	H1d	Melayan karenah birokrasi	1
	H1e	Kos membuka cawangan lebih besar	1
		ATAU	
	F2	Membuka cawangan di Dubai	1
	H2a	Mempamerkan / memperagakan produk minyak wangi	1
	H2b	Memudahkan pelanggan mencuba	1
	H2c	Mempromosikan perniagaan / melalui papan tanda kedai	1
	H2d	Menaikkan imej perniagaan	1
	H2e	Mempunyai stok / bekalan berterusan	1
		Maks	5m
10(c)	Jenis pembiayaan yang sesuai:		
	F	Pemfaktoran	1m
	Alasan:		
	H1	Pembelian akaun penghutang / ABT / invois	1
	H2	Bernilai RM450 000	1
	H3	Mendiskaunkan bil / menjual pada harga diskaun	1
	H4	Disediakan oleh syarikat pemfaktoran / bank / institusi kewangan	1
	H5	Tidak menanggung risiko hutang lapuk	1
	H6	Memindahkan tanggungjawab mengutip hutang	1
	H7	Prosedur lebih mudah	1
	H8	Mendapatkan tunai segera	1
	H9	Tidak terikat dengan hutang	1
	H10	Tiada aset yang sesuai dijadikan cagaran	1
		Maks	5m

10(d)		Tindakan pengurus sumber manusia SWSSB untuk mengatasi masalah tersebut:	
	H1	Gaji yang lebih kompetatif	1
	H2	Elaun yang bersesuaian / contoh elaun perjalanan / contoh yang sesuai	1
	H3	Bonus / berdasarkan prestasi perniagaan	1
	H4	Komisen jualan / peratusan jualan	1
	H5	Kemudahan perubatan	1
	H6	Insurans berkelompok / Caruman PERKESO	1
	H7	Caruman KWSP majikan yang lebih tinggi	1
	H8	Kemudahan cuti / contoh; cuti tahunan	1
	H9	Contoh faedah-faedah lain	1
		Maks	5m