

**PERATURAN PEMARKAHAN  
KERTAS 1 (3766/1)**

<b>NO.</b>	<b>JAWAPAN</b>	<b>NO.</b>	<b>JAWAPAN</b>	<b>NO.</b>	<b>JAWAPAN</b>	<b>NO.</b>	<b>JAWAPAN</b>
1.	D	11.	A	21.	A	31.	B
2.	D	12.	D	22.	C	32.	A
3.	C	13.	B	23.	C	33.	A
4.	B	14.	B	24.	B	34.	B
5.	C	15.	B	25.	D	35.	C
6.	B	16.	A	26.	A	36.	D
7.	A	17.	A	27.	A	37.	A
8.	C	18.	A	28.	A	38.	B
9.	C	19.	D	29.	C	39.	A
10.	B	20.	B	30.	A	40.	A

**PERATURAN PEMARKAHAN  
PERNIAGAAN  
KERTAS 2 (3766/2)**

1	(a)	(i)	F	Usaha sama	1 <b>[Mak 1m]</b>
		(ii)		Kelebihan usaha sama	
			H1	Membantu perniagaan untuk memperluas asas perniagaan	1
			H2	Dapat berkongsi dana kewangan / modal yang lebih besar	1
			H3	Meningkatkan pengeluaran kerana pasaran yang lebih besar.	1
			H4	Dapat menggunakan teknologi terkini untuk tingkatan pengeluaran	1
			H5	Mudah untuk mendapat bahan mentah / sumber-sumber yang lain	1
			H6	Risiko dalam perniagaan dapat dikongsi.	1
			H7	Tabung Haji usahasama dengan Amanah Raya	1
					<b>[Mak 5m]</b>
	(b)			Peranan Bank Negara Malaysia	
			H1	Memantau / mengawal keadaan ekonomi negara	1
			H2	Meningkatkan kestabilan kewangan bagi pertumbuhan ekonomi negara	1
			H3	Mengawal selia infrastruktur sistem pembayaran negara	1
			H4	Memastikan kecekapan / keselamatan sistem kewangan negara.	1
			H5	Mengeluar / mengawal mata wang negara	1
			H6	Menjadi jurubank / penasihat kewangan kepada kerajaan / bank perdagangan.	1
					<b>[Mak 4m]</b>

2	(a)		Gaya pengurusan yang diamalkan oleh Encik Helmi	
		H1	Gaya pengurusan autokratik	1
		H2	Ambil tindakan tegas	1
		H3	Surat amaran diberikan jika ada pekerja yang mempersoalkan kewibawaannya	1
		H4	Encik Helmi menyediakan jadual tugas dan semua pekerja perlu ikut arahan	1
		H5	Pekerja akan dipecat sekiranya cuba memberi pandangan	1
				<b>[Mak 4m]</b>
	(b)		Faktor lain penentu sistem penggajian.	
		F1	Bentuk / jenis tugas	1
		H1	Pekerja yang menjalankan tanggungjawab yang besar diberi ganjaran yang lebih tinggi	1
		F2	Undang-undang / peraturan kerajaan	1
		H2	Pihak Kerajaan berkuasa menentukan kadar ganjaran minimum yang perlu diberikan oleh sesebuah organisasi	1
		F3	Ganjaran yang dibayar oleh pesaing	1
		H3	Ganjaran yang setara / lebih tinggi akan diberi berbanding pesaing untuk memotivasi / mengekalkan pekerja	1
		F4	Permintaan / penawaran buruh	1
		H4	Permintaan / penawaran buruh akan menentukan kadar upah di pasaran.	1
		F5	Faktor lokasi	1
		H5	Kedudukan geografi mempengaruhi jumlah gaji yang akan diterima	1
			<b>3 F + 3 H</b>	<b>[Mak 6m]</b>

3	(a)		Jelaskan perbezaan kos tetap dan kos berubah.													
		H1	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Kos Tetap</th> <th>Kos Berubah</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Perbelanjaan atas input tetap</td> <td>Perbelanjaan atas input berubah</td> </tr> <tr> <td>Tetap wujud walaupun output sifar</td> <td>Semakin banyak output walaupun tinggi kos berubah</td> </tr> <tr> <td>Kos yang ditanggung adalah sama / tidak perlu ikut jumlah pengeluaran</td> <td>Kos yang ditanggung bergantung pada kuantiti produk yang dikeluarkan</td> </tr> <tr> <td>Kos yang tidak dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran</td> <td>Kos yang dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran</td> </tr> <tr> <td>Contoh : Sewa/insurans/gaji/lain-lain yang bersesuaian</td> <td>Contoh: Bahan mentah/Upah/kos operasi/lain-lain yang bersesuaian</td> </tr> </tbody> </table>	Kos Tetap	Kos Berubah	Perbelanjaan atas input tetap	Perbelanjaan atas input berubah	Tetap wujud walaupun output sifar	Semakin banyak output walaupun tinggi kos berubah	Kos yang ditanggung adalah sama / tidak perlu ikut jumlah pengeluaran	Kos yang ditanggung bergantung pada kuantiti produk yang dikeluarkan	Kos yang tidak dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran	Kos yang dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran	Contoh : Sewa/insurans/gaji/lain-lain yang bersesuaian	Contoh: Bahan mentah/Upah/kos operasi/lain-lain yang bersesuaian	1+1
		Kos Tetap	Kos Berubah													
		Perbelanjaan atas input tetap	Perbelanjaan atas input berubah													
		Tetap wujud walaupun output sifar	Semakin banyak output walaupun tinggi kos berubah													
		Kos yang ditanggung adalah sama / tidak perlu ikut jumlah pengeluaran	Kos yang ditanggung bergantung pada kuantiti produk yang dikeluarkan													
Kos yang tidak dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran	Kos yang dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran															
Contoh : Sewa/insurans/gaji/lain-lain yang bersesuaian	Contoh: Bahan mentah/Upah/kos operasi/lain-lain yang bersesuaian															
H2		1+1														
H3		1+1														
H4		1+1														
H5		1+1														
			<b>[Mak 5m]</b>													
	(b)	(i)	Kirakan Titik Pulang Modal.													
		H1	$= \frac{\text{Kos Tetap}}{\text{Harga jualan seunit} - \text{Kos Berubah Seunit}}$	1												
		H2	$= \frac{\text{RM310,000}}{\text{RM150} - \text{RM100}}$	1												
		H3	$= \frac{\text{RM310,000}}{\text{RM50}}$	1												
		H4	= 6,200 UNIT	1												
			<b>[Mak 2m]</b>													
		(ii)	Jelaskan situasi (b) (i)													
		H1	Perniagaan telah mencapai TPM pada 6200 unit	1												
		H2	Tiada keuntungan / kerugian	1												
		H3	Jumlah hasil bersamaan jumlah kos yang ditanggung	1												
		H4	Perniagaan akan dapat untung jika kuantiti pengeluaran melebihi TPM / 6200 unit	1												
		H5	Perniagaan akan rugi jika kuantiti kurang dari TPM / 6200 unit	1												
			<b>[Mak 3m]</b>													

4	(a)		Prosedur mengurus sumber X dan Y	
			<p>Sumber X</p> <p>F1 Paten 1</p> <p>H1a Hak eksklusif untuk suatu reka cipta 1</p> <p>H1b bagi satu produk / satu proses untuk menghasilkan sesuatu yang baharu 1</p> <p>H1c Reka cipta mestilah yang masih belum dizahirkan oleh mana-mana syarikat 1</p> <p>H1d Suatu reka cipta akan dilindungi oleh undang-undang 1</p> <p>H1e Hanya layak perlindungan di Malaysia sahaja 1</p> <p>H1f Daftar paten dengan Perbadanan Harta Intelek Malaysia (MyIPO) 1</p> <p>H1g Contoh : Reka bentuk masjid 1</p> <p>F2 Hak Cipta Terpelihara 1</p> <p>H2a Hak Eksklusif kepada pencipta karya 1</p> <p>H2b Dapat mengawal penggunaan karya untuk tempoh tertentu 1</p> <p>H2c Perlindungan berdasarkan Akta Hak Cipta 1987 1</p> <p>H2d Perlindungan boleh diberi kepada idea yang telah direkod / dijadikan bahan dizahirkan 1</p> <p>H2e Tujuan untuk melindungi hasil karya supaya tidak disalahguna oleh pihak lain 1</p> <p>H2f Permohonan boleh dikemukakan dengan MyIPO 1</p> <p>H2g Contoh : Karya seni lukisan 1</p> <p style="text-align: right;"><b>2F 4H [Mak 6m]</b></p>	
	(b)		Jenis sumber pembiayaan yang sesuai:	
			<p>H1 Pemfaktoran 1</p> <p>H2 Kemudahan pembelian akaun penghutang / akaun belum terima / invois 1</p> <p>H3 Disediakan oleh bank / institusi kewangan / syarikat pemfaktoran 1</p> <p>H4 Syarikat pemfaktoran membeli invois / akaun penghutang / akaun belum terima pada harga diskaun 1</p> <p>H5 Encik Haziq dapat memindahkan tugas pengutipan hutang daripada pelanggannya kepada bank/ institusi kewangan / syarikat pemfaktoran 1</p> <p>H6 Dapat memulihkan aliran tunai Haziq Kraf Enterprise 1</p> <p style="text-align: right;"><b>[Mak 4m]</b></p>	

5.	(a)		<b>Jenis saluran agihan yang berkaitan</b>	
		F	Pengeluar —————▶ Pengguna	1
		H1	Dikenali sebagai saluran pemasaran langsung	1
		H2	Perkhidmatan terus kepada pengguna akhir	1
		H3	Tidak melibatkan orang tengah	1
		H4	Contohnya : perkhidmatan memotong rambut/ mewarnakan rambut / rebonding / contoh sesuai	1
		H5	Pelanggan mendapat fesyen rambut yang diinginkan	1
		H6	Pemilik salon memiliki kemahiran memotong rambut	1
				<b>[Mak 6m]</b>
	(b)		Peranan bahagian fungian teknologi maklumat dan komunikasi	
		H1	Bertanggungjawab terhadap keselamatan sistem	1
		H2	Memastikan hanya pengguna yang dibenarkan sahaja mengakses sistem	1
		H3	Memastikan ada sistem simpanan penuh untuk menyimpan semula data kritikal	1
		H4	Membantu pekerja menyelesaikan masalah berkaitan perisian baharu	1
		H5	Mengesyorkan perisian terkini mengikut perkembangan teknologi/keperluan perniagaan	1
		H6	Membantu pengguna yang berhadapan dengan masalah komputer	1
				<b>[Mak 4m]</b>

6.	(a)	i)		Nisbah pusing ganti stok	
				<u>Kos Jualan Barang</u>	
				Stok Purata	1
				<b>Tahun 2022</b>	<b>Tahun 2023</b>
				<u>RM 20,000</u>	<u>RM 24,000</u>
				RM 5,250	RM 4000
				= 3.8 Kali	= 6 kali
					1+1 1+1 <b>[Mak 4m]</b>
		ii)		Tahap kecekapan Syarikat Eksklusif Sdn Bhd mengendalikan stok pada tahun 2023	
			H1	Pada tahun 2023 nisbah pusing ganti stok lebih baik/ meningkat	1
			H2	Sebanyak 6 kali pada tahun 2023 berbanding 3.8 kali pada tahun 2022.	1
			H3	Meningkat sebanyak 2.2 kali pada tahun 2023	1
			H4	Menunjukkan syarikat kerap menggantikan stok pada tahun 2023/keupayaan syarikat menjual produk dengan lebih kerap	1
			H5	Syarikat lebih cekap menguruskan stok pada tahun 2023	1
					<b>[Mak 3m]</b>
	(b)			Rancangan Perniagaan penting kerana	
			H1	Memberi peluang kepada usahawan menilai projek yang dirancang dengan teliti/	1
			H2	Garis panduan dalam hala tuju perniagaan	1
			H3	Merancang keperluan sumber perniagaan	1
			H4	Sumber manusia/ sumber fizikal/ sumber pembiayaan	1
			H5	Menjangkakan risiko dan masalah yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan	1
			H6	Kekurangan modal/ pemilihan lokasi yang tidak strategik	1
			H7	Memberi gambaran sama ada projek yang dirancang berdaya maju atau tidak	1
			H8	Gambaran bahawa projek yang dijalankan berpotensi	1
			H9	Menyakinkan pihak pelabur/ bank	1
			H10	Kemampuan untuk menjelaskan hutang	1
					<b>[Mak 3m]</b>

7	(a)		Ciri-ciri pemilikan perniagaan	
		H1	Melaksanakan kegiatan ekonomi untuk memenuhi keperluan dan kehendak anggota	1
		H2	Aktiviti tidak berunsur politik	1
		H3	Aktiviti koperasi berdasarkan akta, peraturan / undang-undang kecil koperasi	1
		H4	Modal disumbangkan oleh anggota	1
		H5	Setiap anggota ada hak untuk membuat keputusan	1
		H6	Liabiliti anggota terhad kepada sumbangan modan / yuran sahaja	1
				<b>[Mak 5m]</b>
	(b)		Jenis sistem penggajian bagi Cik Suriza dan Cik Yusra.	
			<b>Cik Suriza</b>	
		F1	Upah	1
		H1a	Bayaran yang dibayar kepada pekerja berdasarkan tempoh masa bekerja / ikut hari bekerja/ ikut bilangan keluaran	1
		H1b	Contoh : Cik Suriza dibayar mengikut jam bekerja	1
			<b>Cik Yusra</b>	
		F2	Gaji	1
		H2a	Bayaran tetap bulanan yang diberikan oleh majikan kepada pekerja yang menyumbangkan tenaga	1
		H2b	Contoh Cik Yusra telah dibayar amaun tetap sebanyak Rm 2 500 sebulan.	1
				<b>[Mak 4m]</b>
	(c)		Penghargaan dan hukuman penting kepada sesebuah organisasi. Jelaskan alasan anda.	
		H1	Penghargaan diberi untuk menghargai jasa / pengorbanan pekerja	1
		H2	Pekerja yang cemerlang / berprestasi tinggi akan diberi penghargaan	1
		H3	Contoh: Penghargaan / hadiah / bonus / sijil perkhidmatan cemerlang / contoh yang sesuai	1
		H4	Hukuman ialah peringatan / pengajaran supaya pekerja lebih berdisiplin /dapat meningkatkan prestasi	1
		H5	Pekerja yang tidak mematuhi prosedur / peraturan / polisi organisasi akan dikenakan hukuman	1
		H6	Contoh hukuman amaran lisan / bertulis/ potongan gaji/ tiada kenaikan pangkat/ tiada insentif / akan diberhentikan kerja	1
				<b>[Mak 6m]</b>



8	(a)		Jenis sumber Klinik Pergigian Amira	
			F Sumber Fizikal	1
			H1 Bangunan / Premis Perniagaan	1
			H1a Tempat untuk menjalankan operasi perniagaan	1
			H1b Selamat / Menjamin kelancaran perniagaan	1
			C1 Premis Klinik Pergigian Amira	1
			H2 Kilang dan mesin	1
			H2a Tempat / Memproses bahan mentah	1
			H2b Mesin merupakan jentera pemprosesan bahan mentah	1
			H2c Perlu penyelenggaraan untuk operasi yang efektif	1
			C2 Pelbagai kelengkapan pergigian / kerusi pergigian	1
			H3 Stok	1
			H3a Barang siap / barang sedia ada	1
			H3b Untuk dijual / disimpan dalam stor	1
			H3c Perlu diperiksa secara berkala	1
			H3d Pastikan stok sentiasa ada apabila dikehendaki	1
			C3 Bekalan ubat-ubatan	1
			<b>1F 3H 3C</b>	<b>[Mak 6m]</b>
	(b)		Prosedur mengurus sumber Klinik Gigi AMira	
			F1 Perlindungan insurans dan keselamatan	1
			H1a Insurans kebakaran bagi melindungi premis / klinik / peralatan / ubat-ubatan daripada risiko kebakaran	1
			H1b Insurans kecurian bagi melindungi klinik / peralatan daripada kehilangan / kerosakan akibat kecurian	1
			H1c Klinik perlu dilengkapi dengan ciri keselamatan	1
			H1d Contoh : alat pemadam api / kamera litar tertutup / alat penggera	1
			H1e Pekerja / Doktor perlu mahir mengendalikan alat / mesin	1
			H1f Peralatan pergigian mesti memenuhi piawaian keselamatan yang ditetapkan	1
			F2 Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang	1
			H2a Peralatan pergigian / alat pemadam api / kamera litar tertutup / alat penggera perlu sentiasa diselenggara / baik pulih	1
			H2b Supaya dapat berfungsi dengan baik	1
			H2c Dapat menjamin kelancaran operasi / keuntungan perniagaan	1
			<b>2F 2H</b>	<b>[Mak 4m]</b>

	(c)		Bagaimana dapat meningkatkan hasil jualan	
		H1	Membuka cawangan klinik	1
		H2	Hasil / Keuntungan yang meningkat dapat dijadikan modal pelaburan	1
		H3	Juga dapat menaikkan imej perniagaan / klinik	1
		H4	Membesarkan perniagaan / klinik sedia ada	1
		H5	Perlu menambah bilangan pekerja sedia ada	1
		H6	Mampu memberikan perkhidmatan kepada lebih ramai pelanggan	1
		H7	Dapat keyakinan daripada pelanggan	1
		H8	Hasil / keuntungan akan lebih meningkat	1
				<b>[Mak 5m]</b>

9.	(a)		Kekuatan diri seorang usahawan	
		F1	Kemahiran pembangunan karakter diri	1
		H1	Melalui pengalaman/ cabaran perniagaan/kebolehan membuat keputusan/ kemahiran berkomunikasi/ bekerja dalam kumpulan/ membuat perancangan perniagaan.	1
		F2	Fokus tenaga dan tumpuan	1
		H2	Menetapkan visi dan misi perniagaan/ fokus terhadap perkara yang menjayakan perniagaannya	1
		F3	Perhubungan baik dengan pasangan	1
		H3	Hubungan baik dengan semua pihak/ mampu berkomunikasi dengan jelas	1
		F4	Keupayaan membina jenama	1
		H4	Jenama yang kukuh meyakinkan ramai pengguna/ memastikan barang berkualiti bagi mengekalkan jenama	1
		F5	Menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu	1
		H5	Peka dan cepat menyelesaikan masalah kecil/ mengelakan situasi yang merugikan	1
				<b>[Mak 6m]</b>
	(b)		Kaedah promosi yang sesuai dijalankan oleh Saffiya Beauty	
		F1	Pengiklanan	1
		H1	Memberitahu, memujuk pengguna membeli produk	1
		C1	Contohnya menggunakan media bercetak/media elektronik/ facebook/Tiktok/ Instagram/ youtube/ laman web/ banner/ papan tanda/ risalah	1
		F2	Promosi jualan	1
		H2	Pelbagai jenis insentif disediakan untuk menarik minat pembeli	1
		C2	Contohnya cabutan bertuah/ pemberian diskaun/kupon/sampel percuma	1
		F3	Jualan langsung	1
		H3	Interaksi secara bersemuka dengan pelanggan	1
		C3	Contoh jualan rumah ke rumah / contoh yang sesuai	1
				<b>[Mak 6]</b>

	(c)			Ciri keusahawanan En Mahadi	
			H1	Yakin Diri dan Optimistik En Mahadi mempunyai sifat yakin dengan kebolehan diri dalam menghadapi cabaran	1
			H2	Sentiasa berpandangan terbuka terhadap kegagalan	1
			H3	Sentiasa mencari jalan penyelesaian untuk mencapai kejayaan.	1
				Berinisiatif dan bertanggungjawab	
			H4	En Mahadisentiasa melakukan sesuatu secara proaktif	1
			H5	Giat berusaha membangunkan diri	1
			H6	Sentiasa berusaha mencari idea baharu demi kejayaan bersama	1
					<b>[Mak 3m]</b>

10.	(a)		Mengapakah Mek Su mempelawa Mek Da mengusahakan perniagaan 2Meks Kafe?	
			H1 Menambah jumlah modal terkumpul H2 Membuka kiosk di Kertih dan Chendering H3 Mempelbagaikan idea/berkongsi kepakaran/kebolehan H4 Mereka telah menghadiri kursus keusahawanan di luar negeri H5 Mampu mengagihkan tugas/meningkatkan kecekapan H6 Lebih bersemangat/Saling mengenali antara mereka H7 Mek Da mempunyai sumber kewangan/ganjaran/graduati	1 1 1 1 1 1 1
				<b>[Mak 4m]</b>
	(b)		Sejauhmanakah faktor lokasi penting dalam memilih lokasi cawangan 2Meks Kafe di Kertih dan Chendering? Jelaskan.	
			H1 Bilangan penduduk yang ramai/212,100 orang/263,600 orang H2 Meningkatkan jualan H3 Meningkatkan keuntungan H4 Lokasi yang dipilih strategik H5 Kawasan tumpuan ramai/berhampiran pelanggan H6 Kawasan penempatan golongan berada/mampu bayar H7 Terletak di laluan utama yang sibuk	1 1 1 1 1 1 1
				<b>[Mak 4m]</b>
	(c)		Terangkan kelebihan jika mereka mendaftarkan resipi baru?	
			H1 Mendapat hak eksklusif H2 Perlindungan perundangan H3 Bukti sah di sisi undang-undang H4 Berhak mengambil tindakan undang-undang H5 Tempoh sah lama/10 tahun dari tarikh pendaftaran H6 Mencegah peniruan resipi H7 Boleh mendakwa jika disalahguna H8 Dokumen kesahan hak milik dalam urusan eksport produk	1 1 1 1 1 1 1 1
				<b>[Mak 4m]</b>
	(d)		Anda bersetuju dengan tindakan 2Meks Café memperkenalkan bekas minuman baru. Jelaskan	
			H1 Membina imej/identiti baru H2 Lebih berdaya saing H3 Meningkatkan jualan/keuntungan H4 Menarik perhatian pelanggan H5 Bekas minuman mesra pelanggan/warna menarik/reka bentuk terkini/boleh dikitar semula.	1 1 1 1 1
				<b>[Mak 2m]</b>

	(e)		Kelebihan pemasaran digital	
		H1	Kos lebih efektif/jimat belanja	1
		H2	Luas liputan pasaran	1
		H3	Pelanggan lebih mudah menghubungi peniaga	1
		H4	Meningkatkan jualan	1
		H5	Mudah untuk mengenal pelanggan	1
		H6	Tiada had sempadan	1
		H7	Penyampaian yang pantas	1
		H8	Hasil yang boleh diukur	1
		H9	Kepelbagaian sasaran pengguna	1
		H10	Maklumat cepat diterima	1
		H11	Meningkatkan kesetiaan jenama	1
				<b>[Mak 6m]</b>