



**PRAKTIS BESTARI**  
**PROJEK JAWAB UNTUK JAYA (JUJ) 2019**



**SIJIL PELAJARAN MALAYSIA**

**3766/2**

**PERNIAGAAN**

**Kertas 2 / Set 1**

---

**PERATURAN PEMARKAHAN**

YAYASAN  
PAHANG

---

Peraturan pemarkahan ini mengandungi 6 halaman bercetak

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1(a)	<p>Matlamat penubuhan organisasi ialah:</p> <p>F1 Organisasi Bukan Bermotifkan Keuntungan/ OBBU/  H1 Pertubuhan sosial bukan berasaskan keuntungan  H2 Untuk mengumpulkan dan menggunakan setiap usaha, kepakaran dan kebajikan dari setiap lapisan masyarakat untuk melawan kanser / mengurangkan / penderitaan pesakit kanser  C1 Menyediakan rawatan / pencegahan / penyelidikan / perkhidmatan sokongan kanser  C2 Untuk pesakit kanser dan keluarga mereka serta kumpulan berisiko tinggi</p>	<p>1  1  1  1  1  <b>[ Mak 3m ]</b></p>
1(b)	<p>Kaedah perniagaan yang dijalankan ialah:</p> <p>H1 Secara percuma  H2 Sumber kewangan daripada derma masyarakat / syarikat  H3 Mengurus dana untuk rawatan kanser di hospital kerajaan  H4 Untuk membantu pesakit kanser yang kurang berkemampuan  H5 Seperti rawatan / ubat kanser</p>	<p>1  1  1  1  1  <b>[ Mak 3m ]</b></p>
1(c)(i)	<p>Rakan kongsi terhad ialah:</p> <p>H1 Menanggung liabiliti terhad  H2 Setakat modal yang dilaburkan  H3 Tiada kuasa pengurusan  H4 Boleh memeriksa rekod dan akaun perniagaan</p>	<p>1  1  1  1  <b>[ Mak 2m ]</b></p>
1(c)(ii)	<p>Rakan kongsi nominal ialah :</p> <p>H1 membenarkan nama digunakan sebagai pekongsi  H2 Tidak menyumbangkan modal  H3 Menanggung liabiliti tidak terhad  H4 Tidak aktif dalam pengurusan</p>	<p>1  1  1  1  <b>[ Mak 2m ]</b></p>
2(a)	<p>Kelebihan francais kepada francais ialah:</p> <p>H1 Memiliki dan menjalankan satu perniagaan yang sistematik  H2 Reka bentuk yang seragam  H3 Mendapat sokongan pengurusan daripada francaisor  H4 Risiko kegagalan perniagaan rendah  H5 Jenama terkenal dan jaringan perniagaan yang lebih luas  H6 Tidak perlu banyak pengalaman dalam perniagaan</p>	<p>1  1  1  1  1  1  <b>[ Mak 4m ]</b></p>

2(b)	F1 Sektor Ketiga / Tertier H1a Melibatkan aktiviti membekalkan perkhidmatan H1b Daripada pengeluar terus kepada pengguna H1c Menyokong perkembangan sektor primer dan sekunder C1 Perkhidmatan / agensi pelancongan	1 1 1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>
2(c)	Peranan Majlis Perbandaran Kuantan / PBT ialah: H1 Menyediakan kemudahan infrastruktur untuk masyarakat setempat. H2 Mewujudkan pusat-pusat perniagaan / pasar / gerai H3 Mengawal terhadap kesihatan awam dan keselamatan H4 Melaksanakan tanggungjawab sosial H5 Memastikan setiap pembinaan bangunan dalam keadaan selamat dan sempurna. H6 Merangka dan melaksanakan dasar-dasar pembangunan setempat H7 Menggubal undang-undang kecil/pasar/penjaja/lesen H8 Mengawal premis perniagaan, pengiklanan dan sebarang jualan awam	1 1 1 1 1 1 1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>
3(a)	Titik Pulang Modal (TPM) : H1 = $\frac{\text{Kos Tetap}}{\text{Jualan} - \text{Kos berubah seunit}}$ H2 = $\frac{\text{RM 4500}}{\text{RM 50} - \text{RM 20}}$ H3 = $\frac{\text{RM 4500}}{\text{RM 30}}$ H4 = 150 unit	1 1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>
3(b)	Peranan kerajaan dalam menangani masalah deflasi ialah: H1 Menurunkan kadar cukai pendapatan H2 untuk meningkatkan kuasa beli penduduk H3 Memberi khidmat nasihat dan perundangan H4 untuk meningkatkan eksport / pasaran / penawaran H5 Dasar kewangan negara / menurunkan kadar faedah H6 mengurangkan simpanan / meningkatkan perbelanjaan H7 Dasar fiskal H8 menurunkan kadar cukai dan menaikkan kadar perbelanjaan negara	1 1 1 1 1 1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>

3(c)	<p>Aspek penting dalam carta organisasi tersebut ialah:</p> <p>F1 Pembahagian kerja</p> <p>H1a Pengagihan tugas / tanggungjawab berdasarkan tahap jawatan</p> <p>H1b Pegawai Visa mengurus visa / Pegawai tadbir mengurus pentadbiran syarikat</p> <p>F2 Hubungan antara ketua dengan pekerja</p> <p>H2 Ketua berkuasa mengarah pekerja bawahan / pekerja perlu melaksanakan arahan ketua</p> <p>F3 Jenis tugas</p> <p>H3 Menjalankan tugas yang diberikan ketua / mengikut jawatan</p> <p>F4 Hierarki pengurusan</p> <p>H4a Mempunyai 3 peringkat / peringkat atasan, pertengahan dan bawahan</p> <p>H4b Peringkat atasan mengawal keseluruhan operasi / pertengahan mengawal bahagian / bawahan mengawal unit</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 2F + 2H</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p><b>[ Mak 4m ]</b></p>
4(a)	<p>Faktor-faktor penentu sistem pembayaran gaji ialah:</p> <p>F1 Kemampuan organisai</p> <p>H1 Syarikat yang mempunyai kedudukan yang kukuh akan memberi ganjaran kepada pekerja</p> <p>F2 Bentuk dan jenis tugas</p> <p>H2 Pekerja yang menjalankan tanggungjawab besar akan diberi ganjaran yang tinggi</p> <p>F3 Undang-undang dan peraturan kerajaan</p> <p>H3 Pihak kerajaan berkuasa menentukan kadar ganjaran minimum yang perlu diberikan oleh sesebuah organisasi</p> <p>F4 Ganjaran yang dibayar oleh pesaing</p> <p>H4 Ganjaran yang tinggi dapat mengelakkan masalah pusing ganti pekerja</p> <p>F5 Permintaan dan penawaran buruh</p> <p>H5 Permintaan dan penawaran buruh menentukan kadar upah di pasaran</p> <p>F6 Faktor lokasi</p> <p>H6 Dipengaruhi oleh kos sara hidup, risiko lokasi dan kemudahan infrastruktur yang sedia ada</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 2F + 2H</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p><b>[ Mak 4m ]</b></p>

4(b)	Prosedur mengurus sumber teknologi ialah:  F Paten H1 Hak eksklusif yang mesti dizahirkan untuk sesuatu reka cipta H2 Pendaftaran paten melalui MyIPO C Patenkan produk / biskut / resepi biskut	1 1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>
4(c)	Kelebihan pemberian insentif pekerja: H1 Meningkatkan motivasi pekerja untuk bekerja H2 Memastikan pekerja rasa dihargai H3 Memastikan pekerja kekal dalam syarikat / kesetiaan pekerja H4 Meningkatkan pencapaian prestasi perniagaan	1 1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>
5(a)(i)	Sumber pembiayaan: F Sumber luaran / perbankan	1 <b>[ Mak 1m ]</b>
5(a)(ii)	F Modal permulaan H1 Pembiayaan kepada usahawan baru H2 Sumber modal formal / berjangka pendek / panjang C1 Modal usahawan 1 Malaysia / contoh yang sesuai	1 1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>
5(b)	Nisbah kecekapan ialah:  $\text{Pusing ganti stok} = \frac{\text{Kos jualan}}{\text{Stok purata}}$  $\text{Pusing ganti stok} = \frac{\text{RM 326,500}}{\text{RM 54,700}}$ $= 5.97 \text{ kali / 6 kali}$	1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>
5(c)	Perbandingan prestasi nisbah kecekapan ialah: H1 Perniagaan menggantikan stok barang niaga sebanyak 5.97 / 6 kali dalam tahun 2018 H2 Secara purata penggantian stok 2 bulan sekali H3 Nisbah pusing ganti stok menunjukkan pertambahan dari 4.5 kali pada tahun 2017 kepada 5.97 kali pada tahun 2018 H4 Menunjukkan syarikat mempunyai pengurusan stok yang baik	1 1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>

6(a)	Kekuatan diri usahawan dalam membina jenama ialah: H1 Memberi keyakinan kepada pengguna H2 Jenama produk menjadi lebih kukuh H3 Produk dijamin lebih berkualiti H4 Membina rangkaian perniagaan H5 Mengekalkan nama baik jenama	1 1 1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>
6(b)	Keberuntungan perniagaan kepada usahawan ialah: H1 Mendapat sumber manusia yang mempunyai kepakaran dan berpengalaman H2 Meluaskan pasaran H3 Memantapkan imej perniagaan H4 Melaksanakan tanggungjawab sosial H5 Penggunaan peralatan dan teknologi terkini	1 1 1 1 1 <b>[ Mak 3m ]</b>
6(c)(i)	Dua bentuk milikan perniagaan di bawah akta ialah: F1 Milikan tunggal F2 Perkongsian	1 1 <b>[ Mak 2m ]</b>
6(c)(ii)	Akta penubuhan sesebuah entiti perniagaan ialah : F1 Akta Perkongsian Liabiliti Terhadap 2012 F2 Akta Syarikat 2016	1 1 <b>[ Mak 2m ]</b>
7(a)	Ciri-ciri objektif perniagaan yang telah di penuhi oleh Arshad. F1 Spesifik H1 Ciri objektif dinyakan secara khusus / tindakan yang boleh diukur secara kuantitatif F2 Boleh diukur H2a Objektif yang ditetapkan boleh diukur secara kuantitatif / kualitatif H2b Perbandingan antara pencapaian sebelum dan selepas aktiviti dijalankan F3 Boleh dicapai H3 Penentuan berdasarkan sasaran yang boleh dicapai jika pekerja menggembeng tenaga sepenuhnya berdasarkan sumber yang ada F4 Munasabah H4 Penetapan objektif menjurus kepada peluang yang tidak mustahil untuk mencapainya F5 Jangka masa H5 Satu tempoh masa yang perlu ada dalam sesuatu penentuan objektif perniagaan Mana-mana 4F+4H	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <b>[Mak 8 m]</b>

7(b)	<p>Kesan sekiranya AH Katering gagal mencapai matlamat dan objektif penubuhannya</p> <p>H1 Jualan merosot 1</p> <p>H1a Hasil jualan tidak dapat mencapai matlamat / objektif perniagaan 1</p> <p>H2 Tidak mampu membayar kos perniagaan 1</p> <p>H2a Kegagalan mendapatkan keuntungan menyebabkan kos operasi tidak mampu dibayar oleh perniagaan. 1</p> <p>H2b Kos yang perlu ditanggung oleh perniagaan terdiri dari kos tetap dan kos berubah 1</p> <p>H3 Gagal dalam persaingan 1</p> <p>H3a Tidak mendapat kedudukan kewangan yang kukuh untuk membina strategi dalam menghadapi persaingan 1</p> <p>H4 Imej perniagaan terjejas 1</p> <p>H4a Perniagaan sukar mendapat kerjasama dari pihak berkepentingan 1</p> <p>H4b Pihak pembiayaan akan mengenakan syarat yang ketat untuk mendapatkan kemudahan pembiayaan 1</p> <p>H5 Tidak mampu mengembangkan perniagaan 1</p> <p>H5a Sukar untuk mengembangkan perniagaan 1</p> <p>H5b Sukar meluaskan pasaran / bertahan dalam industri 1</p>	<p>[ Mak 7m ]</p>
8(a)	<p>Bentuk pemilikan perniagaan yang sesuai dan prosedur pendaftaran perniagaan Encik Suhan.</p> <p>F1 Syarikat Sdn Bhd 1</p> <p>H1 Ahli terdiri dari 1 hingga 50 orang 1</p> <p>H2 Mendapat modal hasil jualan saham kepada ahli 1</p> <p>H3 Liabiliti terhad 1</p> <p>H4 Melakukan carian nama syarikat 1</p> <p>H5 Mengemukakan borang cadangan kepada SSM 1</p> <p>H6 Mendapatkan kelulusan dari SSM / elak guna nama sama yang telah didaftarkan 1</p> <p>H7 Mengemukakan borang pendaftaran Syarikat ( Syeksen 14 ) / di bawah Akta Syarikat 1</p> <p>H8 SSM membuat semakan / dokumen yang lengkap 1</p>	<p>[ Mak 3m ]</p>

	H9 Notis pemerdanaan syarikat dikeluarkan oleh SSM H10 Melakukan perlantikan setiausaha syarikat dalam tempoh 30 hari selepas pemerdanaan	1 1 <b>[ Mak 4m ]</b>
8(b)	Faktor penentu sistem penggajian yang sesuai ialah :  F1 Kemampuan organisasi H1 Organisasi yang mempunyai kedudukan kewangan yang kukuh akan memberikan lebih banyak ganjaran kepada pekerja  F2 Bentuk dan jenis tugas H2 Pekerja yang menjalankan tanggungjawab besar akan diberikan ganjaran yang lebih tinggi  F3 Undang-undang dan peraturan kerajaan H3 Pihak kerajaan berkuasa menentukan kadar ganjaran minimum yang perlu diberikan oleh organisasi  F4 Ganjaran yang dibayar oleh pesaing H4 Skim ganjaran yang menarik / skim gaji yang setara / lebih tinggi dari pesaing  F5 Permintaan dan penawaran buruh H5 Menentukan kadar upah buruh di pasaran  F6 Faktor lokasi H6 Dipengaruhi oleh kos sara hidup / faktor geografi / risiko lokasi / kemudahan infrastruktur	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <b>[ Mak 8m ]</b>



9(a)	<p>Faktor penyumbang untuk memulakan perniagaan :</p> <p>F1 Kemahiran H1 Menguasai kemahiran pengendalian kewangan / pemasaran produk / penggunaan media sosial / teknologi</p> <p>F2 Latihan H2 Mendapatkan latihan yang bersesuaian untuk membantu usahawan mengaplikasikan ilmu dalam pengurusan perniagaan</p> <p>F3 Pemasaran H3 Strategi / proses / kaedah yang berkesan untuk memasarkan produk</p> <p>F4 Bantuan professional H4 Merupakan sokongan berbentuk kewangan / bukan kewangan dari agensi berkaitan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[ Mak 6m ]</p>
9(b)	<p>Tanggungjawab yang perlu dipatuhi setelah telah selesai mendaftar perniagaannya :</p> <p>H1 Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan dan lesen perniagaan ditempat yang boleh dilihat</p> <p>H2 Mempamerkan papan tanda perniagaan</p> <p>H3 Mengikut spesifikasi yang ditetapkan oleh pihak berkuasa tempatan</p> <p>H4 Nama / nombor pendaftaran perniagaan tertera pada dokumen rasmi perniagaan</p> <p>H5 Contoh : resit / invoice / nota serahan</p> <p>H6 Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran perniagaan bila-bila masa</p> <p>H6a sebelum 30 hari selepas pemerbadanan syarikat</p> <p>H7 Mendaftar perubahan maklumat</p> <p>H7a dalam 30 hari dari tarikh perubahan</p> <p>H8 Menamatkan pendaftaran perniagaan</p> <p>H8a dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[ Mak 9m]</p>

10 ( a )	<p>Ciri keperibadian Encik Jazlan ialah:</p> <p>F1 Berani menanggung risiko 1</p> <p>H1a Keyakinan menghadapi ketidakpastian membuat keputusan / menghadapi kerugian 1</p> <p>H1b Mengambil tindakan bijak untuk memenuhi kepuasan diri 1</p> <p>C1 Meninggalkan kerjaya di institusi kewangan 1</p> <p>F2 Pandai mengambil peluang 1</p> <p>H2a Merebut peluang yang ada di persekitaran perniagaan 1</p> <p>H2b Meluaskan pasaran perabot ke luar negara ke negara di ASEAN/ Singapura dan Brunei 1</p> <p>C2 1</p> <p>F3 Kreatif dan inovatif 1</p> <p>H3a Mencipta sesuatu yang baharu 1</p> <p>H3b Boleh bersaing dalam pasaran sedia ada 1</p> <p>C3 Menghasilkan perabot yang mempunyai keunikan tersendiri/tahan lama 1</p> <p style="text-align: center;">Mana-mana 1F + 1H + 1C</p>	<p>[ Mak 3 m ]</p>
10 ( b )	<p>Pengurus bahagian dapat mengawal input Q /bahan mentah dengan cara:</p> <p>H1 Membuat pemeriksaan berperingkat secara berterusan 1</p> <p>H2 Kawalan awalan / memastikan kayu jati dalam keadaan baik / berkualiti / mencukupi 1</p> <p>H3 Kayu jati menepati spesifikasi 1</p> <p>H4 Memilih pembekal kayu jati yang tepat 1</p> <p>H5 Kawalan semasa/memastikan bekalan berterusan / stok perabot mencukupi 1</p> <p>H6 Proses pembuatan perabot menepati standard yang ditetapkan 1</p> <p>H7 Kawalan selepas/membuat pemeriksaan perabot jati secara rambang 1</p> <p>H8 Memastikan perabot jati menepati standard/berkualiti 1</p>	<p>[ Mak 4 m ]</p>

10 ( c )	F	Setuju	1
		Produk :	
	H1	Menawarkan perabot jati yang berkualiti tinggi	1
	H1a	Menepati cita rasa pelanggan dalam / luar negeri	1
	H1b	Cara pembungkusan yang tahan lama	1
	H1c	Reka bentuk perabot jati yang menarik	1
	H1d	Jaminan perabot yang tahan lama / tidak rosak	1
	H1e	Menyediakan perkhidmatan penghantaran / perkhidmatan selepas jualan	1
		Promosi:	
	H2a	Mempengaruhi / menarik perhatian pelanggan	1
	H2b	Menawarkan potongan harga / diskaun	1
	H2c	Melantik duta produk	1
	H2d	Pengeluaran perabot berskala besar / meningkatkan keuntungan perniagaan	1
	H2e	Menggunakan promosi jualan / jualan langsung / pengiklanan / publisiti	1
		<b>[ Mak 6 m ]</b>	
F	Tidak setuju	1	
		Elemen campuran pemasaran yang perlu diambilkira juga ialah:	
	H3a	Harga yang mampu bersaing dengan pengeluar lain / berpatutan	1
	H3b	Harga yang mampu dibeli oleh pelanggan	1
	H3c	Perlu mengambil kira semua kos yang terlibat	1
	H3d	Saluran pengedaran / agihan yang sesuai	1
	H3e	Kawasan pengedaran/liputan pasaran yang menjimatkan kos penghantaran	1
		<b>[ Mak 6m ]</b>	
10 ( d )	Encik Jazlan hendak mempatenkan reka bentuk perabotnya:		
	H1	Melindungi perabotnya daripada ditiru pengeluar lain	1
	H2	Menjadi hak eksklusif syarikatnya sahaja	1
	H3	Reka bentuk produknya dilindungi undang-undang	1
	H4	Penyalahgunaan / peniruan produk oleh pihak lain boleh diambil tindakan undang-undang	1
	H5	Mendaftar dengan Perbadanan Harta Intelek Malaysia (MyIPO)	1
	H6	Tertakluk kepada Akta Paten 1983 dan Peraturan-Peraturan Paten 1986	1
		<b>[ Mak 3 m ]</b>	

10 ( e )	Agensi kerajaan yang boleh membantu Encik Jazlan	
	F Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	1 [ Mak 1m ]
	H1 Menemukan pengeksport Malaysia dengan pengimport dari luar negara	1
	H2 Mencetak dan mengedarkan risalah di luar negara	1
	H3 Mengambil bahagian dalam pameran perdagangan antarabangsa	1 1
	H4 Mengadakan misi perdagangan ke luar negara	
	H5 Mengadakan seminar perdagangan antarabangsa di luar negara	1
	H6 Mengenal pasti pasaran baharu di luar negara	1 [ Mak 3m ]

### PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT

