

Skema Percubaan Perniagaan Kertas 2
Tingkatan 5 2020

Soalan 1

(a) H1a - Gambar A – OBU (organisasi bermatlamatkan untung)
H1b - Gambar B – OBBU (organisasi bukan bermatlamatkan untung)

(b)

	Gambar A	Gambar B
Aktiviti	H1a - Melibatkan jual beli barang atau perkhidmatan/membaiki kenderaan	H1b – Menyediakan perkhidmatan kepada ahli dan masyarakat
Tujuan	H2a - Memaksimumkan keuntungan	H2b - Tidak mementingkan keuntungan/menjaga kebajikan ahli dan masyarakat

(c) Kelebihan Gambar A ialah:

- H1 – mudah ditubuhkan
- H1a – tidak banyak syarat/penggunaan dokumen sedikit
- H2 – mudah diuruskan
- H2a – perniagaan bersaiz kecil
- H3 – bebas mengurus perniagaan
- H3a – tidak dipengaruhi oleh orang lain/keputusan dibuat oleh pemilik
- H4 – beban cukai rendah
- H4a – pemilik hanya perlu membayar cukai individu

Soalan 2

(a) F – X ialah- syarikat sendirian berhad

- H1 – bilangan ahli/pemegang saham ialah 2 – 50 orang
- H2 – hal ehwal kewangan dirahsiakan/tidak didedahkan kepada orang awam
- H3 – saham tidak bebas dijual beli kepada orang awam di Bursa Malaysia
- H4 – tertakluk kepada Akta Syarikat 1965/pindaan 2016
- H5 – ditadbir oleh Lembaga Pengarah/pemegang saham majoriti syarikat

(b) H1 - semua pemegang saham menanggung liabiliti terhad

- H2 - tanggungan/ liabiliti setakat modal yang dilaburkan
- H3 - jika perniagaan muflis/ rugi tidak melibatkan harta peribadi
- H4 - harta peribadi mereka tidak akan digunakan utk menyelesaikan hutang syarikat
- H5 - pemegang syer hanya hilang modal yang dilaburkan sahaja

(c) H1 – Y ialah sektor ketiga/sektor tertier

H2 - menyokong /perkembangan sektor primer/ berasas alam semulajadi/
pertanian/taman tema/pusat percutian

H3 - menyokong /perkembangan sektor sekunder/ kedua/ pembinaan hotel/ homestay/
pembuatan dan pengilangan/ penghasilan barang/produk pelancongan

H4 - penyumbang terbesar kepada KDNK negara

H5 - meningkatkan pendapatan isi rumah/kuasa beli pengguna/ keuntungan negara

H6 - menyediakan peluang pekerjaan di sektor pelancongan/ pengangkutan/ perdagangan/
mengurangkan kadar pengangguran

Soalan 3

a(i) gaya pengurusan (1,1)

H1 – gaya pengurusan *lassiez-faire*

H2 – majikan memberi ruang/kebebasan kepada pekerja

H3 – organisasi gagal mencapai matlamat ditetapkan

a(ii) gaya pengurusan (9,9)

H1 – gaya pengurusan demokratik

H2 – majikan tegas dalam mencapai matlamat ditetapkan

H3 – boleh menimbulkan ketidakpuasan hati dalam kalangan pekerja

b(i) H1 – Kawasan y

b(ii) H1a – R ialah kos tetap

H1b – kos yang tidak dipengaruhi oleh unit pengeluaran

H1c – contoh sewa/gaji/lain-lain yang sesuai

(d) F – Pihak Berkuasa Tempatan

H1 – penyediaan kemudahan infrastruktur

H2 – bagi menjamin keselesaan masyarakat tempatan

H3 – mewujudkan pusat-pusat perniagaan/perdagangan

H4 – contoh: pasar-pasar/gerai-gerai

H5 – pengawalan terhadap kesihatan awam/keselamatan

H6 – daripada penyakit berjangkit/kebersihan tempat berniaga

H7 – mengawal premis perniagaan/pengiklanan

H8 – pelaksanaan tanggungjawab sosial meliputi pembangunan kemudahan awam

Soalan 4

(a) Keperluan kemahiran kebolehterapan yang ada pada Mursyid ialah:

H1 – berdasarkan kelayakan

H1a – mengikut keperluan kerja/deskripsi tugas

H1b – mempunyai Diploma Kulineri/pengkhususan dalam bidang masakan

H1c – layak melaksanakan tugas sebagai chief di Hotel ABC

H2 – pengalaman dalam bidang masakan

H2a – dapat melaksanakan tugas diberikan dengan baik

H2b – 5 tahun bekerja di Hotel Vista Kuantan

H2c – berkebolehan dalam membuat gubahan majlis perkahwinan

(b) Aspek penting yang digambarkan oleh struktur organisasi di atas ialah:

H1 – pembahagian kerja

H1a – pengagihan tugas/tanggungjawab yang perlu dilakukan

H2 – hubungan antara ketua dengan pekerja

H2a – ketua mempunyai kuasa mengarah pekerja bawahannya

H3 – jenis tugas

H3a – berkaitan tugas dan tanggungjawab yang diberikan oleh ketua

H4 – hierarki pengurusan

H4a – tiga peringkat iaitu pengurusan atasan/pertengahan/bawahan

(c) Peranan MATRADE ialah:

H1 – membangunkan kawasan perdagangan baharu

H2 – mengenal pasti pasaran baharu di luar negara

H3 – menemukan pengeksporth tempatan dengan pengimport dari luar negara

H4 – mengekalkan perhubungan antara pengimport dengan pengeksporth

H5 – mencetak dan mengedarkan bahan bacaan tentang aktiviti perdagangan tempatan

H6 – mempromosikan produk tempatan/misi perdagangan ke luar negara

H7 – mengambil bahagian dalam pameran perdagangan antarabangsa

Soalan 5

(a) Jenis sumber teknologi

H1 – harta intelek

H2 – hasil kreativiti/ciptaan daya intelek seseorang

H3 – menjaga daripada ancaman cetak rompak/barang tiruan/penggunaan tanpa kebenaran

H4 – contoh karya seni

(b) Prosedur mengurus sumber teknologi

H1 – paten/hak eksklusif

H2 – dilindungi undang-undang

H3 – mendaftar melalui Perbadanan Harta Intelek Malaysia (MyIPO)

H4 – hak cipta terpelihara

H5 – melindungi hasil ciptaan/tidak disalahgunakan bagi kepentingan pihak lain

H6 – perlindungan di bawah Akta hak Cipta 1987

(c) Sumber pembiayaan luaran yang sesuai serta alasan:

F1 – pajakan

H1 – dapat menggunakan mesin jahit dengan menyewanya

H2 – bayaran secara beransur-ansur/amaun kecil dilakukan oleh Encik Ben

H3 – hak milik sepenuhnya oleh syarikat pajakan

H4 – Encik Ben tidak menanggung kos kerosakan mesin

H5 – mesin yang roasak dikembalikan/diganti dengan yang baru

H6 – mesin dikembalikan setelah tempoh pajakan tamat

Soalan 6

Analisis nisbah untung	Analisis nisbah kecairan	Analisis nisbah kecekapan
Pulangan atas modal (1m) = $\frac{\text{untung bersih}}{\text{modal awal}} \times 100$ (1m) = $\frac{\text{RM13 800}}{\text{RM60 000}} \times 100$ (1m) = 23% (1m)	Nis. semasa = $\frac{\text{aset semasa}}{\text{Liabiliti semasa}}$ = $\frac{\text{RM29 500}}{\text{RM13 700}}$ (1m) = 2.15: 1 (1m)	Pusing ganti stok = $\frac{\text{kos jualan}}{\text{Stok purata}}$ = $\frac{\text{RM77 000}}{(\text{RM7660} + \text{RM6340}) \div 2}$ (1m) = $\frac{\text{RM77 000}}{\text{RM7000}}$ (1m) = 11 kali (1m)
<p>Atau</p> % margin untung kasar (1m) = $\frac{\text{untung kasar}}{\text{jualan bersih}} \times 100$ = $\frac{\text{RM33 000}}{\text{RM110 000}} \times 100$ (1m) = 30% (1m)		<p>Atau</p> Pusing ganti aset a; = $\frac{\text{Jualan bersih}}{\text{Jumlah aset}}$ (1m) = $\frac{\text{RM110 000}}{(\text{RM58 000} + \text{RM29 500})}$ (1m) = $\frac{\text{RM110 000}}{\text{RM87 500}}$ (1m) = 1.26 kali (1m)
% margin untung bersih (1m) = $\frac{\text{untung bersih}}{\text{jualan bersih}} \times 100$ = $\frac{\text{RM13 800}}{\text{RM110 000}} \times 100$ (1m) = 12.55% (1m)		
<p>Atau</p> % untung tokokan (1m) = $\frac{\text{untung kasar}}{\text{kos jualan}} \times 100$ = $\frac{\text{RM33 000}}{\text{RM77 000}} \times 100$ (1m) = 42.86% (1m)		

Soalan 7

(a) Strategi campuran pemasaran yang terlibat ialah:

H1 – keluaran/produk

H1a – yang dapat memenuhi keperluan dan kehendak pengguna

H1b – dari aspek kualiti/ciri produk/reka bentuk/penjenamaan/waranti/

H1c – menghasilkan batik pelbagai corak

H2 – harga

H2a – dibayar oleh pengguna untuk memiliki sesuatu produk

H2b – harga yang lebih murah/berpatutan

H2c – potongan sebanyak 70%/jualan penghabisan stok

H3 – promosi

H3a – memberitahu/memujuk/mempengaruhi pengguna membeli produk

H3b – mengekalkan imej produk/bersaing dengan produk lain/meluaskan syer pasaran

H3c – kaedah jualan langsung/promosi jualan/publisiti/pengiklanan/Radio Manis FM/risalah

H4 – agihan

H4a – proses pemindahan produk daripada pengeluar kepada pengguna

H4b – pada tempat/masa yang sesuai

H4c – pelanggan dari dalam negara/antarabangsa boleh datang sendiri ke kilang Encik Arif

(b) Setuju dengan pendapat Encik Nazim kerana:

H1 – entiti berasingan

H1a – rakan kongsi bebas daripada tindakan undang-undang

H2 – fleksibiliti perniagaan

H2a – rakan kongsi boleh letak syarat tambahan menurut perjanjian perkongsian

H3 – liabiliti terhad

H3a – aset peribadi rakan kongsi PLT dilindungi sekiranya perniagaan muflis

H4 – penjimatan kos

H4a – tertakluk kepada sistem audit/pematuhan pada undang-undang berkanun

Soalan 8

(a) Asri membuat keputusan tersebut kerana:

Guna sumber dalaman :

- H1 Sumber ibubapa cepat / ringkas
- H2 mudah diperolehi tanpa perlu mengisi borang/ permohonan
- H3 Jumlah sumber dalaman mencukupi/ RM70 000 /yang diperlukan RM60 000
- H4 tidak melibatkan kos/ tiada faedah atas pinjaman/ kadar faedah
- H5 selamat digunakan/ wang milik ibubapa
- H6 terlindung dari beban hutang bank

Menolak Pinjaman bank :

- H7 Memerlukan penjamin (guarantor)
- H8 Memerlukan cagaran / Cth aset bernilai tinggi/ melebihi jumlah pinjaman
- H9 Tertakluk kepada syarat pinjaman
- H10 Dikenakan faedah yang tinggi/ 7%
- H10a Jumlah faedah RM4900
- H11 Tempoh bayar balik singkat/ pendek/ 1 tahun/ ansuran tinggi
- H11a RM6242 sebulan
- H12 jika gagal bayar balik, aset/cagaran akan dirampas bank/ dijual untuk melunaskan pinjaman
- H13 Perlu menyediakan Rancangan Perniagaan yang lengkap

(b) Agensi kerajaan yang membantu Asri dalam menjalankan perniagaannya ialah:

F1 - MARA

- H1 kemudahan pembiayaan/ modal perniagaan/pinjaman/bantuan kredit bumiputera
- H1a Menyediakan skim pembiayaan/ pinjaman harta benda
- H1b Skim Pembiayaan Perniagaan Lepas IPMA (SEMAi)/ tamat pengajian di IPMA dgn jaya
- H1c Skim pembiayaan/ Pinjaman Kecil /tunai minimum/ modal segera/ cth RM5000 ke bawah
- H1e Skim Pinjaman Kontrak/ Skim pembiayaan Am/
- H1f Skim Pembiayaan Profesional/
- H1g Skim Pembiayaan Kontrak Ekspres (SpiKE)/ pembiayaan kontraktor perkhidmatan/ Maks 1juta
- H1h Skim Pembiayaan Peningkatan Perniagaan (SPiM)/pembelian harta tetap/ubahsuai premis/ modal pusingan/ maksimum RM500 000
- H1i Skim Jaminan Usahawan MARA (SJUM)/ MARA bekerjasama dgn bank komersil sbg penjamin
- H1j Pembiayaan perniagaan patuh syariah contoh pembuatan/ peruncitan/ kontraktor/ teknousahawan.

F2 – TEKUN/ Skim pembiayaan TEKUN Nasional

- H2 - konsep pinjaman asas simpanan
- H2a pinjaman modal tambahan perniagaan.
- H2b- menggalakkan budaya menabung kalangan peniaga kecil,
- H2c- mewujudkan jaringan keusahawanan secara berkelompok/ membina kemahiran keusahawanan.
- H2d- Skim Pembiayaan Kontrak-I/ Skim Pembiayaan Teman Tekun/ Skim Pembiayaan Tekun Niaga

H2e- amaun RM500 sehingga RM50,000.

H2f- tempoh bayar balik sebulan hingga 5 tahun.

F3 PUNB/ Perbadanan Usahawan Nasional Berhad

H3 melahirkan generasi usahawan berdaya saing/ kompetitif/ kompeten

H3a program PROSSPER Teras/ PROSSPER Usahawan Muda/ PROSSPER pemborong/ peruncit

H3c Skim PKS

F4 Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGCM)/Syarikat Jaminan Kredit Malaysia

H4a memberi jaminan kredit

H4b bantu usahawan PKS berdaya maju/ saing sukar dapat pembiayaan bank/ institusi kewangan.

H4c usahawan tiada cagaran/ status kredit kurang baik

H4d memudahkan permohonan pinjaman/pembiayaan usahawan dari pihak bank

F5 SME Bank / Bank Pembangunan dan Infrastruktur (M) bhd

H5a perkhidmatan menyewa jentera

H5b pinjaman beli aset tetap – tanah / bangunan/ dll

H5c Bimbingan pengurusan dan keusahawanan/ skim kilang bimbingan/beri modal /khidmat nasihat

H5d Biaya modal kerja – beli bahan mentah/stok barang niaga

Soalan 9

(a) Faktor yang membawa perubahan kepada persekitaran perniagaan ialah:

Faktor dalaman

F1 – gaya pengurusan

H1 – teknik mengurus sesebuah perniagaan

F2 – sumber manusia

H2 – keperluan tenaga kerja/pengurusan pembahagian kerja/menambah baik tenaga kerja

F3 – pemasaran

H3 – merancang/melaksanakan strategi produk/promosi/penentuan harga/pengedaran

F4 – pengeluaran

H4 – menghasilkan barang untuk memenuhi keperluan/kehendak manusia

F5 – penyelidikan dan pembangunan

H5 – peningkatan pengetahuan dan hasil sediaada kepada produk baharu yang bermanfaat

F6 – teknologi maklumat

H6 – proses pencapaian/penghantaran dan penyimpanan maklumat lebih teratur

F7 – kewangan

H7 – berkaitan sumber pendapatan/peluang-peluang pelaburan perniagaan

Faktor luaran

F8 – politik

H8 – undang-undang yang digubal membawa kesan positif/negatif

F9 – ekonomi

H9 – mempengaruhi kuasa beli dan gaya perbelanjaan pengguna

F10 – sosiobudaya

H10 – sikap pengguna terhadap barang/perkhidmatan berubah mengikut masa

F11 – teknologi

H11 – membolehkan barang/perkhidmatan disampaikan dengan lebih efisien

F12 – ekologi

H12 – isu berkaitan sumber bahan mentah/sumber tenaga/kadar pencemaran

F13 – undang-undang

H13 – melindungi pengguna daripada penyelewengan/mewujudkan persaingan sihat

Nota: terima *mana-mana dua* faktor dalaman dan faktor luaran

(b) Kesan kegagalan pencapaian objektif ialah:

H1 – jualan merosot

H1a – keuntungan perniagaan yang diperolehi berkurangan

H2 – kepercayaan pihak berkepentingan turut terjejas

H2a – tidak mampu mengembangkan perniagaan

H2b – peluang membuka cawangan di tempat lain

H2c – membesarkan saiz perniagaan sedia ada

H3 – gagal dalam persaingan

H3a – menjejaskan penguasaan syer pasaran yang sedia ada

H3b – permintaan/jualan produk menurun

H4 – imej perniagaan terjejas

H4a – perniagaan kehilangan sokongan/kerjasama daripada pihak tertentu

H4b – mengurangkan kepercayaan pihak berkepentingan

H5 – tidak mampu membayar kos perniagaan

H5a – melibatkan kos berubah dan kos tetap

H5b – perniagaan menanggung hutang yang tinggi

Soalan 10 (Kajian Kes)

(a) Jenis sumber pembiayaan

H1 – sumber pembiayaan dalaman

H1a – daripada simpanan Encik Faizal

H1b – bernilai RM50 000

Atau

H1 – sumber pembiayaan luaran

H1a – daripada pinjaman Tabung usahawan Muda

H1b – bernilai RM100 000

(b) Titik Pulang Modal (TPM)

= kos tetap ÷ (harga jualan seunit – kos berubah seunit) (1m)

= (RM43 000 + RM5 000) ÷ (RM12 – RM6) (1m)

= RM48 000 ÷ RM6 (1m)

= 8000 unit/paket (1m)

(c) Aspek pengurusan yang perlu diberi perhatian ialah:

H1 – aspek pengurusan sumber manusia

H1a – pekerja diberi latihan kemahiran

H1b – untuk meningkatkan kecekapan

H2 – aspek pengurusan sumber fizikal

H2a – peralatan diselenggara secara berkala

H2b – memastikan pengeluaran berterusan/tidak tergendala

(d) Ciri-ciri keusahawanan yang ada pada Encik Faizal ialah:

H1 – berani menanggung risiko

H1a – meletak jawatan sebagai pensyarah untuk menceburi bidang perniagaan cendawan/membuka Syarikat Fresh Mushroom

H2 – kreatif

H2a – mencipta sesuatu yang baru/menghasilkan cendawan enoki

H3 – tidak mudah berputus asa/sabar/tabah

H3a – jualan cendawan mengalami kemerosotan/cendawan butang jualan menurun pada tahun 2016

H4 – bertanggungjawab

H4a – mengeluarkan/menjual cendawan untuk memenuhi keperluan dan kehendak pelanggan

Terima: mana-mana ciri usahawan selain diatas serta disokong dengan alasan

(e) F1 - Wajar

H1a – harga RM12 sepaket lebih murah

H1b – berbanding pengeluar cendawan lain di luar negara

H1c – harga jualan seunit dapat menampung jumlah kos seunit yang dikeluarkan

H2a – internet sudah memadai untuk membuat promosi

H2b – tidak perlu ke negara luar untuk memberitahu pelanggan

H2c - tempahan oleh pelanggan dapat dilakukan segera/cepat

F2 - Tidak wajar

H1a – produk/cendawan perlu ditingkatkan kualiti

H1b – bagi bersaing dengan pengeluar luar negara

H1c – dari segi pembungkusan

H1d – cendawan lebih tahan lama/tidak mudah rosak

H2a – tidak hanya bergantung kepada penggunaan internet sahaja

H2b – perlu melantik wakil/ejen di luar negara

H2c – untuk meluaskan lagi pasaran/produk lebih dikenali

H2d – agensi seperti MATRADE membuat pameran/ekspo di luar negara