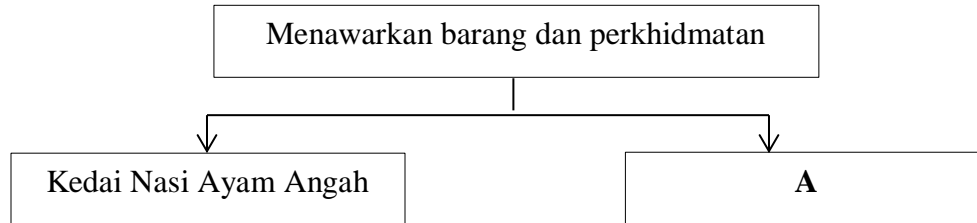


**Bahagian A**

[50 markah]

*Jawab mana-mana lima soalan daripada bahagian ini.*

- 1 (a) Rajah 1 berkaitan dengan tujuan perniagaan.

**Rajah 1**

Terangkan organisasi A.

[3 markah]

- (b) Gambar 1 menunjukkan logo bentuk perniagaan lain. Encik Remy bercadang untuk membuka cawangan bagi perniagaan tersebut.

**Gambar 1**

Jelaskan kelebihan perniagaan tersebut kepada Encik Remy.

[3 markah]

- (c) Maklumat berikut berkaitan sebuah perniagaan.

Nama Perniagaan	: Perusahaan Maju Jaya Sendirian Berhad
Alamat	: No 44, Jalan KPB 7, Kawasan Perindustrian Senai, Johor
Jualan Tahun 2020	: RM20 juta
Bilangan Pekerja Tetap	: 80 orang
Aktiviti Perniagaan	: Pembuatan baja kelapa sawit bagi kegunaan di ladang kelapa sawit sekitar negeri Johor

Terangkan saiz dan skala perniagaan tersebut.

[4 markah]

[Lihat halaman sebelah

- 2 (a) Gambar 2 menunjukkan maklumat sebuah agensi kerajaan iaitu Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE).



**Gambar 2**

Mengapakah agensi tersebut diwujudkan?

[6 markah]

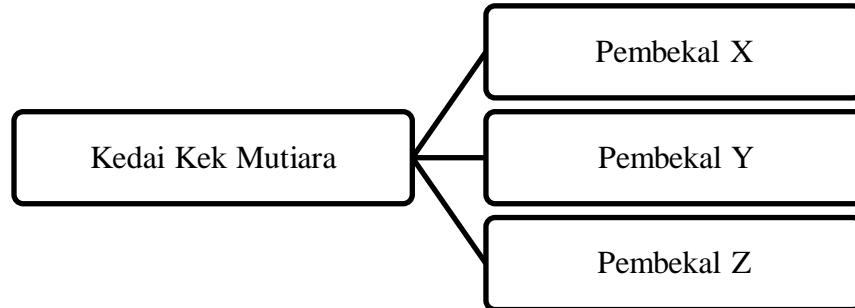
- (b) Maklumat di bawah menunjukkan objektif Kedai Perabot Hebat.

- Mensasarkan jualan harian perabot sebanyak RM10 000
- Meningkatkan jualan perabot sebanyak 20% menjelang musim perayaan berbanding jualan harian

Terangkan ciri-ciri objektif Kedai Perabot Hebat.

[4 markah]

3. (a) Apakah maksud visi? [2 markah]
- (b) Rajah 2 menunjukkan interaksi dengan organisasi luar.



**Rajah 2**

Jelaskan interaksi yang berlaku di antara Kedai Kek Mutiara dengan pembekal-pembekalnya. [4 markah]

- (c) Terangkan bagaimana penggunaan teknologi maklumat dapat membantu dalam pembangunan pasaran baharu dalam sesebuah organisasi perniagaan. [4 markah]

- 4 (a) Dialog berikut adalah perbualan di antara Encik Malik, pengarah filem animasi dengan penulis skrip Puan Lina.

Encik Malik : Filem yang ditayangkan mengalami kerugian kerana masalah cetak rompak.  
Puan Lina : Syarikat perlu lakukan sesuatu bagi mengatasi masalah ini supaya tidak berulang.

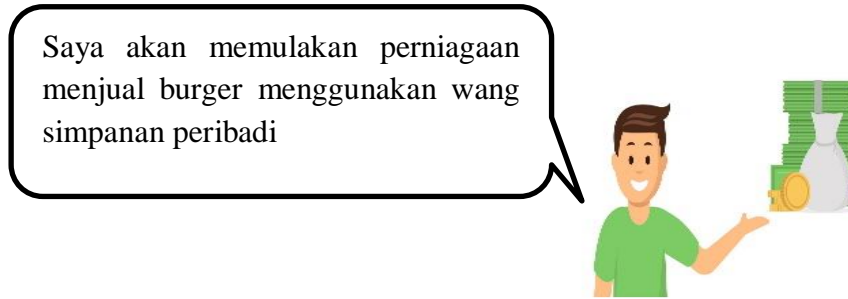
Jelaskan prosedur untuk melindungi karya Encik Malik dan Puan Lina daripada ancaman tersebut. [6 markah]

- (b) Maklumat di bawah berkaitan dengan sebuah syarikat.

Pada awal penubuhan Syarikat Penghantaran Laju Sdn Bhd, struktur organisasi perniagaan terdiri daripada seorang pengurus besar dan seorang pengurus bagi setiap jabatan iaitu pentadbiran dan kewangan. Apabila perniagaan semakin berkembang, terdapat pertambahan jawatan iaitu pengurus pemasaran dan pengurus sumber manusia.

Cadangkan struktur organisasi yang sesuai digunakan oleh Syarikat Penghantaran Laju Sdn Bhd. [4 markah]

- 5 (a) Gambar 3 berkaitan dengan tindakan seorang usahawan.



**Gambar 3**

Mengapakah beliau memilih sumber pembiayaan tersebut [3 markah]

- (b) Maklumat di bawah ini berkaitan dengan Syarikat Pembinaan Maju Sdn. Bhd.

Pihak pengurusan Syarikat Pembinaan Maju Sdn Bhd merujuk penyata kewangan sebelum membuat sebarang keputusan.

Jelaskan kegunaan penyata kewangan kepada pihak tersebut. [3 markah]

- (c) Antara kelebihan berniaga sebagai satu peluang kerjaya ialah mencapai objektif perniagaan.

Jelaskan kelebihan dari aspek objektif perniagaan [4 markah]

6. (a) Pernyataan berikut berkaitan persediaan seorang usahawan memulakan perniagaan.

Puan Aminah bercadang untuk menjalankan perniagaan kedai runcit di Kota Tinggi, Johor. Beliau mendaftarkan perniagaannya di Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM). Beliau mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan dan lesen perniagaan di tempat yang boleh dilihat oleh pelanggan.

- (i) Berikan akta penubuhan perniagaan yang perlu dipatuhi oleh Puan Aminah. [2 markah]
- (ii) Jelaskan tanggungjawab lain yang perlu dipatuhi Puan Aminah setelah memperoleh Sijil Pendaftaran Perniagaan. [4 markah]
- (b) Maklumat berikut berkaitan dengan urus niaga perniagaan Encik Syahmi.

Situasi 1	Beliau memulakan perniagaan menjual roti untuk pesakit diabetes. Ini kerana kebanyakan roti yang ada di pasaran kurang sesuai untuk mereka.
Situasi 2	Bagi memastikan perniagaan terus berkembang, Encik Syahmi sangat menjaga hubungan baik dengan pihak pengurusan syarikat dan pekerja. Beliau memastikan kebajikan pekerja dijaga.

- Jelaskan ciri-ciri keperibadian usahawan yang ada pada Encik Syahmi. [4 markah]

**Bahagian B**

[30 markah]

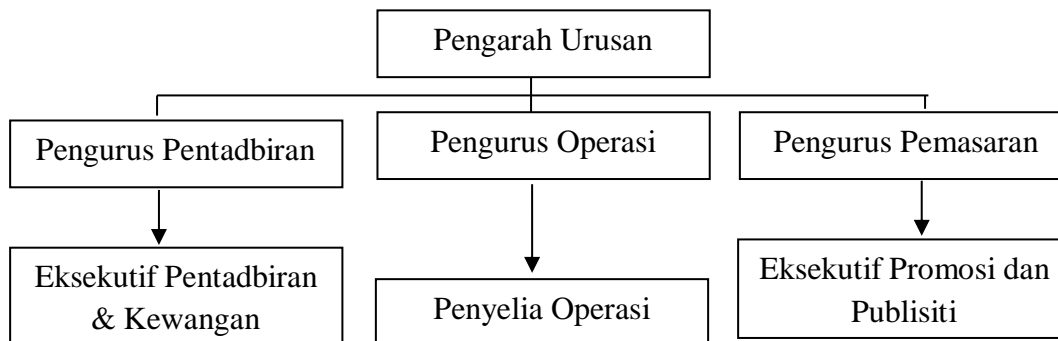
Jawab mana-mana **dua** soalan daripada bahagian ini.

7. (a) Maklumat berikut menunjukkan hasrat Pn Syasha yang ingin memulakan perniagaan.

Pn Syasha bercadang untuk membuka sebuah perniagaan kek dan pastri di kawasan perumahan yang baharu. Beliau telah berjaya mengumpulkan modal dan telah menjalani beberapa kursus keusahawanan. Beliau juga telah membuat kajian arah aliran perkembangan perniagaan yang sedia ada dalam pelbagai faktor selaras dengan pelbagai perubahan dalam persekitaran perniagaan.

- (i) Terangkan faktor penyumbang yang dapat membantu Pn Syasha memulakan perniagaan tersebut. [4 markah]
- (ii) Untuk memastikan perniagaan Pn Syasha dapat berkembang maju, beliau perlu sentiasa bersedia menghadapi pelbagai faktor luaran yang akan memberi kesan terhadap perniagaannya.  
Apakah faktor luaran tersebut? [6 markah]

- (b) Rajah 3 menunjukkan struktur organisasi bagi sebuah perniagaan.

**Rajah 3**

Cadangkan sistem penggajian yang sesuai bagi struktur organisasi tersebut.

[5 markah]

[Lihat halaman sebelah

**8** Maklumat berikut berkaitan dengan Syarikat Hizmj Sdn. Bhd.

Syarikat Hizmj Sdn. Bhd. menyediakan perkhidmatan pembersihan rumah di sekitar kawasan Kulai, Johor. Misi syarikat ialah menyediakan perkhidmatan pembersihan yang cekap dan mesra pelanggan. Berikut adalah senarai mesin dan peralatan yang digunakan dalam operasi pembersihan.

- Mesin cuci lantai
- Mesin pencuci dinding
- Penyapu, mop, berus
- Vakum

Permintaan yang tinggi daripada penduduk sekitar menyebabkan syarikat terpaksa menambah bilangan mesin dan peralatan yang digunakan. Oleh itu, syarikat mempertimbangkan untuk membeli mesin tersebut secara sewa beli atau memajak daripada syarikat pajakan.

- (a) Mengapakah Syarikat Hizmj Sdn. Bhd. menetapkan misi bagi perniagaannya?

[6 markah]

- (b) Syarikat Hizmj Sdn. Bhd. perlu mengurus mesin dan peralatan dengan sistematik.

Jelaskan tujuan syarikat ini bertindak sedemikian.

[4 markah]

- (c) Apakah jenis pembiayaan yang sesuai dipilih oleh syarikat tersebut?

Beri alasan anda berdasarkan kelebihan jenis pembiayaan yang dipilih.

[5 markah]



- 9 (a) Maklumat berikut diperolehi daripada rekod kewangan NBJ Enterprise bagi tahun 2021.

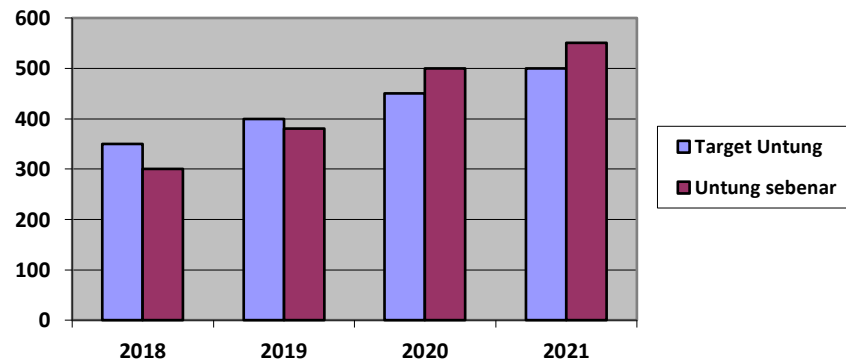
BUTIRAN	RM
Untung Kasar	85 000
Untung Bersih	55 000
Jualan bersih	135 000
Belian Bersih	120 000
Kos Jualan	50 000
Modal Awal	150 000
Modal Akhir	200 000

Jelaskan prestasi kedudukan kewangan NBJ Enterprise berdasarkan peratus untung bersih dan peratus pulangan atas modal. [5 markah]

- (b) Maklumat berikut berkaitan perniagaan En Farish.

En Farish telah menjalankan perniagaan menjual martabak sejuk beku selama 15 tahun di Kota Tinggi, Johor. Matlamat perniagaannya ialah menjadi pengeluar makanan sejuk beku yang terkenal di Malaysia. Perniagaannya mendapat sambutan yang menggalakkan daripada penduduk tempatan. Ini memberi semangat kepada En Farish untuk mengembangkan lagi perniagaannya. Beliau telah melaksanakan pelbagai strategi pemasaran dan berjaya menguasai pasaran seluruh Johor.

Graf di bawah menunjukkan jumlah keuntungan yang diperolehi dalam tempoh 4 tahun.



- (i) Apakah trend perniagaan En Farish bagi tempoh 4 tahun tersebut?

Berikan alasan anda.

[4 markah]

- (ii) Terangkan faktor-faktor yang boleh menyebabkan misi dan objektif perniagaan

En Farish perlu dinilai semula.

[6 markah]

**Bahagian C**

[20 markah]

*Soalan ini wajib dijawab*

10. Kedai Kain Ixora merupakan sebuah perniagaan milikan tunggal yang menjalankan operasi di Kulai, Johor. Kegiatan utama yang dijalankan ialah menjual kain pasang seperti sutera, *cotton*, *dobby* dan *valentino*. Namun demikian perniagaan beliau menghadapi masalah dari segi modal dan masalah memperkenalkan dan memberitahu masyarakat setempat tentang perniagaannya. Cik Ixora telah mengambil keputusan untuk mempelawa dua orang rakannya yang mempunyai kemahiran dalam pengurusan bagi menjalankan perniagaan bersama-sama yang dikenali sebagai Kedai Kain Ixora dan Rakan-rakan.



Kedai Kain Ixora mempunyai 20 orang pekerja tetap yang terdiri daripada penduduk setempat. Cik Ixora mendapatkan bekalan kain pasang daripada pengusaha tempatan dan akan menjelaskan bayaran dalam masa kurang 30 hari sahaja. Keputusan untuk pembelian kain pasang hanya akan dilakukan selepas melalui beberapa proses utama dan mendapat kelulusan daripada pengurusan tertinggi. Beliau juga amat menjaga kebajikan semua kakitangannya dengan menyediakan skim penggajian yang menarik dan pemberian insentif yang munasabah. Bagi melancarkan urusan perniagaan, Cik Ixora sangat mementingkan kepuasan pengguna. Oleh itu, beliau telah melantik Cik Raisya Rasid sebagai salah seorang pengurus yang bertanggungjawab untuk menjawab pertanyaan pelanggan berkaitan jenis dan kualiti kain serta menyediakan sebut harga atau jangkaan harga barang yang dikehendaki oleh pengguna.

[Lihat halaman sebelah

Kedai Kain Ixora dan Rakan-rakan telah menetapkan objektif untuk mengeluarkan kain pasang jenama sendiri serta mensasarkan jumlah keuntungan sekurang-kurangnya RM 500 000 sebulan. Mereka juga bercadang untuk menjadikan kain pasang Kedai Kain Ixora menjadi kesukaan penduduk Johor. Bagi merealisasikan matlamat dan objektif perniagaan, Cik Ixora bercadang untuk mendapatkan pinjaman daripada sebuah bank terkemuka. Kedai Kain Ixora dan Rakan-rakan telah melampirkan Penyata Aliran Tunai sebagai bukti bahawa aliran perniagaannya masih dalam keadaan yang memberangsangkan.

<b>Penyata Aliran Tunai</b>			
<b>Kedai Kain Ixora dan Rakan-rakan bagi bulan berakhir 31 Julai 2020</b>			
	<b>Mei</b>	<b>Jun</b>	<b>Julai</b>
	<b>RM</b>	<b>RM</b>	<b>RM</b>
Baki b/b	60 000	X	Y
<b>PENERIMAAN</b>			
Jualan Tunai	150 000	200 000	250 000
Pinjaman	10 000	-	-
<b>Jumlah Penerimaan</b>	<b>160 000</b>	<b>200 000</b>	<b>250 000</b>
<b>PEMBAYARAN</b>			
Kos Jualan	70 000	90 000	100 000
Gaji	40 000	40 000	40 000
Perbelanjaan Sewa	1500	1500	1500
Faedah	1500	1500	1500
Pembelian Aset	10 000	-	-
<b>Jumlah Pembayaran</b>	<b>123 000</b>	<b>133 000</b>	<b>143 000</b>
Lebihan /(kurangan)	<b>37 000</b>	<b>67 000</b>	<b>107 000</b>
Baki h/b	<b>X</b>	<b>Y</b>	<b>Z</b>

[Lihat halaman sebelah  
SULIT

Permohonan pinjaman Kedai Kain Ixora dan Rakan-rakan telah diluluskan oleh pihak bank dan Cik Ixora telah mengeluarkan kain pasang jenama sendiri iaitu “*Kain Viscose Ixora*” yang mana kualitinya lebih baik berbanding kain pasang yang dijual pada awal operasi perniagaannya pada tahun 2015.

Oleh itu, Eksekutif Pemasaran Kedai Kain Ixora dan Rakan-rakan bercadang untuk menjalankan promosi melalui siaran langsung melalui Facebook. Beliau mencadangkan agar strategi pemasaran melibatkan harga dan promosi sahaja diberi fokus untuk menembusi pasaran tempatan, Singapura serta Brunei. Harga promosi yang dicadangkan adalah RM100 bagi kombo 2 pasang kain dan tidak termasuk kos penghantaran yang perlu ditanggung oleh pembeli.

Berdasarkan kes tersebut, jawab soalan berikut:

- (a) Kenal pasti bentuk milikan perniagaan yang baru ditubuhkan oleh Cik Ixora dan rakan-rakan. Jelaskan. [3 markah]
  
- (b) Terangkan bahagian fungsian yang terdapat dalam Kedai Kain Ixora dan Rakan-rakan. [4 markah]
  
- (c) Hitungkan nilai baki akhir Kedai Kain Ixora dan Rakan-rakan [5 markah]
  
- (d) Kegagalan mencapai objektif akan memberikan kesan kepada keseluruhan perniagaan Kedai Kain Ixora dan Rakan-rakan.  
Apakah kesan tersebut? [4 markah]
  
- (e) Sebagai pengusaha kedai kain, apakah yang boleh anda lakukan untuk mempromosikan produk tempatan kepada pelancong luar? [4 markah]

**KERTAS PEPERIKSAAN TAMAT**