

JAWAPAN

1. a. Sektor perniagaan yang terlibat:
- i.sektor sekunder/kedua- Melibatkan **pemprosesan bahan mentah** untuk menghasilkan barang siap atau barang separuh siap. (4M)
 - ii. sektor tertier/ketiga - Melibatkan aktiviti **membekalkan perkhidmatan** tertentu daripada pengeluar terus kepada pengguna. (4M)
- b. i. Perniagaan A- OBU (2M)
Perniagaan B-OBBU (2M)
- ii. Perbezaan perniagaan A dengan Perniagaan B (4M)

Perniagaan A	Perniagaan B
Terlibat secara langsung dalam aktiviti pengeluaran dan penjualan barang dan perkhidmatan	organisasi yang memenuhi keperluan awam dalam pelbagai bidang termasuk bidang pendidikan, keagamaan, sosial dan budaya
objektif utama, iaitu untuk mendapat keuntungan.	Matlamat Penubuhan OBBU untuk meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan kemasyarakatan

2 a. Peranan kerajaan pusat dari aspek perlindungan pengguna: (4M)

- keselamatan pengguna
- kesihatan pengguna
- hak pengguna mendapat ganti rugi
- Melindungi hak pengguna mendapat alam sekitar yang bersih

b. i. Bank Negara Malaysia (1M)

ii. Peranan agensi tersebut: (3M)

- **memantau dan mengawal** keadaan **ekonomi negara**
- **meningkatkan kestabilan kewangan**
- **mengawal selia infrastruktur sistem pembayaran negara**

c. inflasi ialah satu fenomena **kenaikan harga** barang dan perkhidmatan secara berterusan.

Kesannya : **Kenaikan kos sara hidup** yang semakin meningkat /

Pendapatan boleh guna menurun

3a. Ciri-ciri objektif yang telah dicapai oleh Syarikat Mewangi Sdn Bhd : (4M)

i. Spesifik – pernyataan yang khusus/jelas

-menjual minyak wangi

ii. Boleh diukur-diukur secara kualitatif dan kuantitatif

-mengeluarkan minyak wangi sebanyak 100,000 botol

iii. boleh dicapai – mampu mencapai sasaran yang ditetapkan

- Berjaya mengeluarkan 150 000 botol minyak wangi

iv. munasabah – tidak mustahil untuk dicapai

- Merupakan syarikat pengeluar minyak wangi

v. Jangka masa- tempoh masa yang dicapai untuk mencapai objektif yang ditetapkan

b. Empat aspek penting yang digambarkan dalam carta organisasi: (4M)

1.pembahagian kerja

2. hubungan antara ketua dengan pekerja

3. jenis tugas

4. hierarki pengurusan

c. 2 peranan pengurus kewangan : (2M)

-membuat perancangan kew

-mengagihkan sumber kew mengikut peruntukan yang ditetapkan

-mengawal kew setiap bahagian

4 a. Definisi pengurusan sumber manusia:

-Satu usaha pembangunan tenaga kerja dalam organisasi

- untuk menarik, membangun dan mengekalkan tenaga pekerja yang berprestasi tinggi (2m)

b. **Empat** kepentingan pengurusan sumber manusia kepada organisasi perniagaan: (4m)

- Sumber manusia sentiasa mencukupi

- Sumber manusia diberi latihan yang cukup dan terkini

- Pengagihan sumber manusia secara berkesan

- Kebajikan pekerja sentiasa dijaga

- Prestasi sumber manusia sentiasa dipantau

- Tahap motivasi pekerja sentiasa tinggi

c. Campuran Pemasaran bagi produk minyak wangi: (4M)

- Harga (price) - Promosi (promotion)

- Agihan (place) - Produk (product)

5. a) 2 sumber fizikal yang terlibat dalam perniagaan: (4M)

i. peralatan teknologi maklumat dan komunikasi-peralatan moden untuk berkomunikasi dengan pihak lain dan memudahkan urusan perniagaan

ii. stok-barang siap yang disimpan dalam gudang sebelum dijual

b) i. Kebolehkeraan ialah **kemahiran/kebolehan** yang dimiliki oleh seseorang individu yang diperlukan **untuk mendapatkan pekerjaan**, mengaplikasikan dalam tugas projek serta menyumbang ke arah pencapaian objektif organisasi perniagaan (2M)

ii. 2 kemahiran kebolehkeraan : (4M)

1. kelayakan yang bersesuaian- memiliki diploma dalam bidang pengurusan /teknologi maklumat
2. berpengalaman- 2 tahun pengalaman
3. berpengetahuan tentang perkhidmatan -mahir dalam komputer dan perisian komputer

6. a. 3 faktor untuk memulakan perniagaan: (6M)

1. modal- RM20,000

2. Kemahiran- tukang masak

3. Lokasi yang sesuai-berhampiran dengan kawasan institusi pengajian tinggi

b. Sumbangan Pn. Maniza kepada masyarakat: (4M)

1. memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat

2. mempelbagaikan pilihan produk

3. menyediakan peluang pekerjaan

4. meningkatkan taraf hidup masyarakat

7.a) Kelebihan bentuk pemilikan perniagaan tersebut: (4M)

- a. **Membantu perniagaan untuk memperluas asas perniagaan**
- b. **Dapat meningkatkan dana kewangan dan tenaga kerja**
- c. **Meningkatkan pengeluaran**
- d. **Mendapat teknologi baharu dan terkini dengan kerjasama dalam pengeluaran**
- e. **Mudah untuk mendapatkan bahan mentah dan sumber-sumber lain**
- f. **Harta individu, aset serta pegangan dalam syarikat asal dikekalkan**
- g. **Risiko dalam perniagaan dapat dikongsi**

b) i. TPM ialah **kaedah/teknik** yang digunakan oleh perniagaan untuk **merancang** dan **mengetahui hasil** yang diperoleh **bersamaan** dengan **jumlah kos** yang ditanggung (2M)

ii. $TPM = \frac{\text{kos tetap}}{\text{Harga-kos berubah seunit}}$ (1M)

Harga-kos berubah seunit

iii. Tujuan penggunaan titik pulang modal: -memastikan perniagaan yang dijalankan mampu kekal dalam pasaran

- Asas ukuran kepada perniagaan baharu/ penghasilan produk baharu
- Meramal kuantiti output yang perlu dijual untuk memperoleh keuntungan yang munasabah (2M)

C. i. X-Jumlah hasil

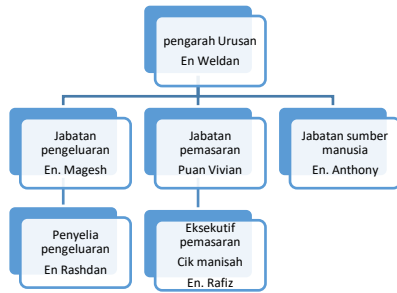
ii. Y- jumlah kos

iii. H1- TPM RM

iv. Q1- TPM unit

v. S1- TPM (5M)

8a.



b. 4 Elemen campuran pemasaran: (8M)

1. Produk- berkualiti, reka bentuk, gaya dan jenama, pembungkusan, saiz produk, jaminan
2. harga- harga yang ditetapkan, kadar diskaun, tempoh bayaran balik, kemudahan kredit
3. promosi- kaedah pengiklanan, pendekatan jualan, aktiviti promosi, program publisiti
4. pengedaran-saluran pengedaran, Kawasan pengedaran, pengangkutan,kadar inventori, lokasi syarikat

9a. i. Akta pendaftaran perniagaan 1956 (1M)

ii. Pihak berkuasa tempatan (1M)

iii. Prosedur perndaftaran perniagaan : (5M)

1. Mendaftar dengan SSM
2. Membuat permohonan carian nama
3. Membuat permohonan mendaftar nama perniagaan
4. Menghantar boring A Bersama dokumen sokongan
5. Mendapat sijil perakuan pendaftaran perniagaan (Borang D)

b. 4 kepentingan rancangan perniagaan :

1. Memberi gambaran sama ada projek yang dirancang berdaya maju@tidak
2. memberi peluang kepada usahawan menilai projek yang dirancang dengan teliti
3. merancang keperluan sumber perniagaan
4. meyakinkan pelabur/bank
5. menjangkakan risiko dan masalah yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan

c. pihak yang memerlukan rancangan perniagaan; (4M)

1. Bank/institusi kewangan
2. Usahawan
3. Pekerja
4. Pembekal
5. Pelabur

10. a. Aktiviti perniagaan berasaskan untung (1M)

b. bentuk perniagaan: francais (5M)

Ciri-ciri: -perniagaan dikendalikan mengikut system yg telah ditetapkan oleh francaisor

- francais berhak menggunakan cap / rahsia dagangan milik francaisor

- francaisor mengenakan kawalan berterusan kepada francais

-francaisor bertanggungjawab untuk memberikan bantuan kepada francaisor

-francaisi membayar fi kpd francaisor

- francaisor dan francais menjalankan aktiviti perniagaan secara berasingan

c) Rancangan pentadbiran mengandungi maklumat: (5M)

- carta organisasi

-spesifikasi tugas

-jadual imbuhan gaji

-senarai tugas pentadbiran

-senarai keperluan pejabat

-insentif pekerja

d) Tanggungjawab pengurus perkhidmatan pelanggan: (3M)

-melayan pertanyaan pelanggan

-menyediakan pakar

- memberikan maklumat mengikut kehendak pelanggan

e) 3 bahagian fungsian :

1. Bahagian fungsian pemasaran-mengemaskini dan mempromosikan barang dan perkhidmatan

-menghasilkan dan mengedarkan bahan publisiti

- mendapatkan dan mengemaskini profil pelanggan

- mempromosikan barang dan perkhidmatan

-menjalankan penyeliaan pasaran

