

SKEMA PERCUBAAN PERNIAGAAN 2024

No soalan	Butiran		Markah
	Bahagian A		
1(a)(i)	F1	Saiz sederhana	1 (mak 1m)
(ii)		Cabaran yang dihadapi oleh perniagaan di 1 (b) (i)	
	F1	Meningkatkan hasil	1
	H1	Menghadapi cabaran yang besar berbandingkan dengan perniagaan bersaiz kecil dan besar	1
	F2	Pengambilan pekerja	1
	H2	Menghadapi persaingan dengan perniagaan saiz besar untuk mendapatkan pekerja pakar/berpengalaman	1
	F3	Undang –undang /peraturan kerajaan	1
	H3	Banyak peraturan yang perlu dipatuhi / pendaftaran perniagaan	1 (mak 4m)
(b)	F1	Barang dan perkhidmatan	1
	F2	Memuaskan kehendak dan keperluan pengguna	1
	F3	Pertukaran nilai	1
	F4	Keuntungan perniagaan	1
	F5	Penjual dan pembeli	1
	F6	Kontrak perniagaan	1 (mak 5m)
2(a)	F1	Situasi A-Deflasi	1
(i)	F2	Situasi B-Inflasi	1 (mak 2m)
(ii)		Peranan kerajaan mengatasi situasi A	
	F1	Menurunkan kadar cukau/dasar 1sing1	1
	H1	Mengurangkan kadar cukai yang dibayar oleh pengguna dan mendapat tingkatan pendapatan boleh guna penduduk Kesannya pengguna boleh berbelanja seperti biasa dan meningkatkan aktiviti perniagaan.	1
	F2	Memberikan khidmat nasihat dan perundangan	1
	H2	Mendidik perniaga menggunakan sumber pengeluaran secara optimumdalam perniagaan dalam aktiviti perniagaan untuk meningkatkan jumlah aktiviti eksport ke Negara serantau.	1
	F3	Melaksanakan dasar kewangan	1
	H3a	Bank pusat menurunkan kadar faedah ,pengguna akan mengurangkan simpanan di bank dan meningkatkan perbelanjaan.	1
	H3b	Menurunkan cukai eksport, menggalakkan aktiviti perniagaan pada peringkat antarabangsa	1

	H3c	Meningkatkan permintaan, meningkatkan harga barang serta merencanakan lagi aktiviti dan hasil jualan perniagaan	1
	H3d	Hasil pendapatan kerajaan meningkat, melalui kutipan cukai korporat dan individu	1 (mak 4m)
(b)		Kitaran ekonomi Fasa I dan Fasa II	
	F1	Fasa I – kemelesetan	1
	H1	Penduduk tidak mempunyai wang /pendapatan untuk berbelanja. Pendapatan kerajaan merosot menyebabkan kadar pengangguran meningkat dan wujudnya deflasi.	1
	F2	Fasa II – melambung	1
	H2	Perniagaan menambahkan pengeluaran produk. Jadi perniagaan memerlukan pekerja yang ramai dan perniagaan berkembang ke tahap antarabangsa.	1
			(mak 4m)
3(a)			
(i)		Potongan cukai	
	H1	Diberikan kepada pengeksport barangan tempatan	1
	H2	Bergantung kepada jenis perbelanjaan yang terlibat	1
			(mak 2m)
(ii)		Taraf perintis	
	H1	Dikecualikan cukai selama lima tahun kepada syarikat	1
	H2	Diberikan kepada syarikat menyertai promosi oleh kerajaan	1
			(mak 2m)
(iii)		Elaun Cukai Pelaburan	
	H1	Pelepasan cukai ekoran daripada pelaburan modal	1
	H2	Hanya perniagaan berstatuskan koridor Raya Multimedia sahaja	1
	H3	Hanya perniagaan berasaskan bahan mentah tempatan	1
			(mak 2m)
(b)		Peranan pihak berkuasa tempatan	
	H1	Mengurus dan mentadbir sesebuah kawasan yang terlibat berasaskan kepentingan tempatan seperti Majlis Daerah, Majlis Bandaraya, Majlis Perbandaran.	1
	H2	Memastikan kawasan pentadbiran PBT selamat dan merancang pembangunan yang sesuai untuk masyarakat setempat.	1
	H3	Menyediakan kemudahan infrastruktur tempatan untuk masyarakat setempat.	1
	H4	Mewujudkan pusat-pusat perniagaan seperti gerai dan pasar	1
	H5	Melaksanakan tanggungjawab 2sing2 meliputi pembangunan kemudahan awam	1
	H6	Pengawalan terhadap kesihatan dan keselamatan awam	1
	H7	Merangka dasar-dasar pembangunan setempat	1
	H8	Menggubal undang-undang kecil berkaitan perniagaan dan pembangunan setempat seperti pengawalan iklan dan pengawalan premis perniagaan	1
	H9	Memastikan setiap pembinaan bangunan dalam keadaan selamat dan	1

		sempurna.	(mak 4m)
4(a)		Peranan bahagian fungsian	
	F1	Menghasilkan output/ barang /roti	1
	H1	Mematuhi aspek/standard kualiti yang ditetapkan	1
	F2	Memenuhi keperluan/kehendak pengguna dalam pasaran	1
	H2	Memenuhi citarasa/permintaan pelanggan/pilihan makanan	1
	F3	Menukarkan input kepada output	1
	H3	Merancang/menjalankan proses transformasi input yang terdiri daripada bahan mentah	1
	H3a	Tepung untuk menghasilkan roti	1
			(mak 4m)
(b)		Kaedah untuk mengaplikasi peralatan tersebut/TMK dalam perniagaan	
	F1	e-pemasaran	1
	H1	untuk memasarkan produk keluaran secara atas talian/contoh	1
	F2	e-dagang	1
	H2	membuat tempahan/pembelian/pembayaran secara dalam talian/contoh	1
		e-government	
	F3	perniaga menggunakan dalam talian untuk urusan perniagaan	1
	H3	melibatkan pihak kerajaan/kementerian/jabatan/contoh	1
		e-banking	
	F4	urusan perniagaan yang melibatkan perbankan secara dalam talian/	1
	H4	contoh	1
		penggunaan laman sosial	
	F5	mengiklankan produk/meluaskan rangkaian/mencari pelanggan baru/	1
	H5	mengekalakan pelanggan sedia ada / contoh	1
			(mak 6m)
5 (a)		Kemahiran kebolehtkerjaan	
	H1	Kelayakan yang bersesuaian merujuk pada pengambilan pekerja berdasarkan kelayakan mengikut keperluan perniagaan melalui ujian menilai personaliti / kebolehan / sijil SPM/ contoh yg sesuai	1
	H2	Berpengalaman merupakan satu kelebihan kepada perniagaan kerana menjimatkan masa dan kos latihan/ 2 tahun pengalaman memandu kenderaan bersendi	1
	H3	Berpengalaman dalam industri tertentu memudahkan pekerja dalam melaksanakan tugas dengan lebih baik.	1
	H4	Berpengetahuan tentang perkhidmatan dalam memasarkan kepada pelanggan dengan berkesan	1

	H5	Keberkesanan mencapai sasaran individu dan pasukan atau jabatan atau boleh capai dengan pengalaman dan potensi pekerja	1 (mak 4m)
(b)		Faktor penentu sistem penggajian	
	H1 H2 H3 H4 H5 H6	Kemampuan organisasi Bentuk dan jenis tugas Undang-undang dan peraturan kerajaan Ganjaran yang dibayar pesaing Permintaan dan penawaran buruh Faktor lokasi	1 1 1 1 1 1 (mak 4m)
6 (a)		Hitungkan jumlah pembayaran	
(i)		Jumlah pembayaran = jumlah penerimaan –kurangan = 10,300-40 = 10260	1 1 1 (mak 2m)
(ii)		Maksud kurangan dalam penyata aliran	
	H1 H2 C1	Pembayaran melebihi penerimaan Syarikat / perniagaan perlu mencari alternatif menampung kurang berkenaan. Contoh: pinjaman /tingkatkan jualan / kurangkan belanja	1 1 1 (mak 2m)
(b)		Perbezaan jenis stok bagi gambar 1 dan gambar 2	
	H1 H1a H1b H1c H1d H2 H2a H2b H2c H2d	Gambar 1 Stok bergerak pantas Stok yang dapat dijual dengan cepat Melibatkan barang keperluan harian Stok berisiko rendah Dapat mengelakkan masalah stok luput /busuk atau 4sing Gambar 2 Stok bergerak perlahan Stok yang dapat dijual dengan perlahan Melibatkan barang mewah Stok berisiko tinggi Stok berupaya menjadi rosak dan ketinggalan zaman	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 (mak 6m)
		Bahagian B	
7 (a)		Klasifikasi perniagaan Puan Molly mengikut saiz	
(i)	H1 H2 H3 H4	Saiz perniagaan kecil Bilangan pekerja antara 5 orang hingga 75 orang / 40 orang Jumlah jualan tahunan sebanyak Rm300,000 hingga kurang daripada Rm15 juta / Rm 400,000 sahaja Terlibat dalam pengilangan /pembuatan keropok.	1 1 1 1 (mak 3m)

(ii)		Skala perniagaan Puan Molly	
	H1	Skala Demostik/kebangsaan	1
	H2	Penjualan produk pada peringkat pasaran dalam negara/Malaysia	1
	C1	Contoh , pasaran keropok Puan Molly Sabah dan Sarawak	1
			(mak 3m)
(b)		Keputusan Puan Molly menggunakan kaedah promosi tersebut iaitu melantik agen-agen untuk memasarkan keropoknya	
	F1	Setuju	1
	H1	Memudahkan proses pengagihan produk	1
	H2	Memudahkan proses mengambil dan mengagihkan produk seperti yang ditetapkan	1
	H3	Memastikan barang disimpan dan dilabel sebelum dihantar pada yang tepat	1
	H4	Memeriksa semua tempahan dan bertindak jika berlaku perbezaan	1
	H5	Melengkapkan penghantaran dokumen pemasaran produk	1
	H6	Menyediakan jadual penghantaran produk	1
	H7	Memenuhi kekurangan bekalan produk disesuatu lokasi	1
	H8	Mempromosikan produk kepada pelanggan	1
	H9	Meluaskan pasaran	1
	H10	Menjimatkan belanja/pemasaran/promosi	1
		Atau	
	F2	Tidak setuju	1
	H1	Risiko penipuan ejen	1
	H2	Persaingan ejen untuk produk yang sama	1
	H3	Ejen meletakkan harga yang terlalu tinggi/mahal	1
	H4	Produk ambil masa untuk sampai kepada pengguna akhir	1
	H5	Boleh guna kaedah promosi lain/pengiklanan/contoh sesuai	1
	H6	Memasarkan secara atas talian	1
	H7	Memasarkan melalui penggunaan laman sosial / contoh	1
	H8	Pelanggan tidak mendapat maklumbalas yang tepat	1
	H9	Pelanggan dapat membuat tempahan secara terus daripada Puan Molly (terima 1F + 6H)	1
			(mak 6m)
(c)		Keupayaan Puan Molly membina jenama keropok	
	H1	Membina rangkaian perniagaan / ke sabah/Sarawak	1
	H2	Mengukuhkan jenama keropok	1
	H3	Menyakinkan pengguna	1
	H4	Memastikan kualiti keropok baik	1
	H5	Pelbagai bentuk pembungkusan/ tahan lama/tidak rosak/ tidak berlaku pembaziran	1
	H6	Mengekalkan nama baik jenama keropok	1
	H7	Banyak perisa seperti tomyam/original /kari	1
			(mak 3m)
8 (a)		Menetapkan misi perniagaan	
	H1	Dapat menerangkan aktiviti-aktiviti syarikat yang sedang dijalankan	1
	H2	Memudahkan pihak pengurusan yang terlibat untuk mengagihkan setiap sumber yang berkaitan dengan unit dalam syarikat.	1



	H3	Memastikan setiap sumber dapat digunakan secara cekap dan berkesan	1
	H4	Menjadi garis panduan menilai keperluan setiap unit/bahagian dalam syarikat	1
	H5	Menjadi garis panduan supaya hala tuju syarikat difahami oleh semua pihak	1
	H6	Menjadi asas dalam pernyataan objektif syarikat	1
			(mak 6m)
(b)		Tujuan perniagaan bertindak sedemikian	
	H1	Mendapatkan perlindungan insurans /keselamatan	1
	H2	Ibu clean mengambil insurans kecurian/insurans kebakaran / contoh lain	1
	H3	Membuat penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang	1
	H4	Memastikan kelancaran produktiviti perniagaan	1
			(mak 4m)
(c)		Jenis pembiayaan yang dipilih	
	F1	Secara tunai	1
	H1	Syarikat tidak perlu berhutang	1
	H2	Harga lebih murah / tidak dikenakan faedah	1
	H3	Hak milik segera setelah bayaran dibuat	1
	H4	Mendapatkan jaminan daripada penjual	1
	H5	Tiada tanggungan tiap-tiap bulan/ tiada ansurans bulanan	1
		Atau	
	F2	Secara sewa beli	1
	H1	Syarikat hanya membayar wang pendahuluan/ deposit	1
	H2	Baki bayaran dijelaskan secara ansuran	1
	H3	Syarikat boleh menggunakan mesin untuk menjanakan keuntungan	1
	H4	Mesin basuh /mesin pengering menjadi hak milik syarikat setelah semua ansuran diselesaikan	1
	H5	Ada lebihan tunai/ boleh digunakan untuk perkembangan syarikat	1
			(mak5m)
9 (a)		Kawasan berlorek	
	F1	Rugi/ jumlah kos melebihi jumlah hasil	1
(b)		Jelaskan R	
(i)	F1	Titik pulang modal	1
	H1	Jumlah hasil sama dengan jumlah kos	1
	H2	Kuantiti pengeluaran adalah Q1 / harga adalah H1	1
	H3	Pada titik R tiada untung / tiada rugi / pulang modal	1
	H4	Perniagaan rugi jika kuantiti kurang dari Q1 unit / untung jika kuantiti lebih dari Q1	1
			(mak3m)

(ii)		Strategi yang perlu dilaksanakan oleh Alisa Enterprise	
		Strategi Produk	
	H1	Pembungkusan yang lebih menarik/cantik/kemas	1
	H2	Menjenamakan produk supaya lebih dikenali	1
	H3	Reka bentuk produk yang menarik/ tahan lama/ lasak	1
	H4	Mempelbagaikan saiz/kualiti/kuantiti/pakej/gred/kandungan	1
	H5	Mendapatkan sijil halal/pengiktirafan/ GMP	1
		Strategi promosi	
	H6	Mempelbagaikan cara / kaedah promosi	1
	H7	Pengiklanan/jualan langsung /promosi jualan / publisiti	1
	H8	Media cetak/elektronik/contoh media sosial /contoh sesuai H7	1
	H9	Memberitahu/menyedarkan/memujuk/ mempengaruhi / kekal setia	1
	H10	Permintaan / pengeluaran meningkatkan/ keuntungan meningkat	1
			(mak8m)
(c)		Hitung titik pulang modal dalam RM Kos tetap $TPM = \frac{\text{Kos tetap}}{\text{Harga} - \text{Kos berubah seunit}}$ $TPM = \frac{RM\ 50\ 000}{RM10 - RM6}$ $TPM = \frac{RM50\ 000}{RM4}$ $TPM = 12\ 500\ \text{unit}$ $= 12\ 500\ \text{unit} \times RM10 = RM125\ 000$	1 1 1 (mak3m)
		Bahagian C	
10.(a)		Ciri usahawan yang dimiliki oleh En.Yahya	
	H1	Berani menanggung risiko Meletak jawatan sebagai eksekutif kawalan kredit untuk menceburi bidang perniagaan pekasam ikan puyu / lampan	1
	H2	Kreatif Mencipta sesuatu yang baru/menghasilkan pekasam daging	1
	H3	Bijak merebut peluang Jualan pekasam daging akan menembusi pasaran antarabangsa / Brunei dan Singapura	1
	H4	Bertanggungjawab Mengeluarkan / menjual pekasam ikan / daging untuk memenuhi keperluan dan kehendak pelanggan	1
			(mak4m)
(b)		Sektor perniagaan yang terlibat dalam Perniagaan Pekasam Daging Ori ialah	
	F1	Sektor utama/primer	1
	H1	Aktiviti pengestrakan sumber semula jadi	1
	H2	Mengeluarkan bahan mentah/hasil alam semula jadi dari bumi/laut	1
	H3	Memberi nilai tambah kepada yang diperolehi	1
	C1	Penternakan/daging lembu/perikanan/ikan	1
	F2	Sektor kedua/sekunder	1
	H1	Melibatkan pemprosesan bahan mentah bagi menghasilkan barang	1

[illegible]

F2	Tidak Wajar / Menolak perkongsian	1
H1	Perniagaan mudah diurus	1
H2	Saiz perniagaan kecil	1
H3	Bilangan pekerja tidak ramai / tiada pekerja	1
H4	Bebas menguruskan perniagaan	1
H5	Tidak dipengaruhi oleh pihak ketiga	1
H6	Urusan perniagaan boleh dilakukan dimana-mana	1
H7	Dapat buat keputusan segera	1
H8	Keuntungan milik sendiri	1
H9	Tidak terikat dengan perjanjian perkongsian	1
H10	Tindakan rakan kongsi menjejaskan imej	1
H11	Sukar buat keputusan / perlu persetujuan rakan kongsi	1
		(mak 7m)