

**PERATURAN PEMARKAHAN
KERTAS 1 (3766/1)**

NO.	JAWAPAN	NO.	JAWAPAN	NO.	JAWAPAN	NO.	JAWAPAN
1.	D	11.	A	21.	A	31.	B
2.	D	12.	D	22.	C	32.	A
3.	C	13.	B	23.	C	33.	A
4.	B	14.	B	24.	B	34.	B
5.	C	15.	B	25.	D	35.	C
6.	B	16.	A	26.	A	36.	D
7.	A	17.	A	27.	A	37.	A
8.	C	18.	A	28.	A	38.	B
9.	C	19.	D	29.	C	39.	A
10.	B	20.	B	30.	A	40.	A



**PERATURAN PEMARKAHAN
PERNIAGAAN
KERTAS 2 (3766/2)**

1	(a)	(i)	F	Usaha sama	1 [Mak 1m]
		(ii)		Kelebihan usaha sama	
			H1	Membantu perniagaan untuk memperluas asas perniagaan	1
			H2	Dapat berkongsi dana kewangan / modal yang lebih besar	1
			H3	Meningkatkan pengeluaran kerana pasaran yang lebih besar.	1
			H4	Dapat menggunakan teknologi terkini untuk tingkatan pengeluaran	1
			H5	Mudah untuk mendapat bahan mentah / sumber-sumber yang lain	1
			H6	Risiko dalam perniagaan dapat dikongsi.	1
			H7	Tabung Haji usahasama dengan Amanah Raya	1
					[Mak 5m]
	(b)			Peranan Bank Negara Malaysia	
			H1	Memantau / mengawal keadaan ekonomi negara	1
			H2	Meningkatkan kestabilan kewangan bagi pertumbuhan ekonomi negara	1
			H3	Mengawal selia infrastruktur sistem pembayaran negara	1
			H4	Memastikan kecekapan / keselamatan sistem kewangan negara.	1
			H5	Mengeluar / mengawal mata wang negara	1
			H6	Menjadi jurubank / penasihat kewangan kepada kerajaan / bank perdagangan.	1
					[Mak 4m]

2	(a)			Gaya pengurusan yang diamalkan oleh Encik Helmi	
			H1	Gaya pengurusan autokratik	1
			H2	Ambil tindakan tegas	1
			H3	Surat amaran diberikan jika ada pekerja yang mempersoalkan kewibawaannya	1
			H4	Encik Helmi menyediakan jadual tugas dan semua pekerja perlu ikut arahan	1
			H5	Pekerja akan dipecat sekiranya cuba memberi pandangan	1
					[Mak 4m]
	(b)			Faktor lain penentu sistem penggajian.	
			F1	Bentuk / jenis tugas	1
			H1	Pekerja yang menjalankan tanggungjawab yang besar diberi ganjaran yang lebih tinggi	1
			F2	Undang-undang / peraturan kerajaan	1
			H2	Pihak Kerajaan berkuasa menentukan kadar ganjaran minimum yang perlu diberikan oleh sesebuah organisasi	1
			F3	Ganjaran yang dibayar oleh pesaing	1
			H3	Ganjaran yang setara / lebih tinggi akan diberi berbanding pesaing untuk memotivasi / mengekalkan pekerja	1
			F4	Permintaan / penawaran buruh	1
			H4	Permintaan / penawaran buruh akan menentukan kadar upah di pasaran.	1
			F5	Faktor lokasi	1
			H5	Kedudukan geografi mempengaruhi jumlah gaji yang akan diterima	1
				3 F + 3 H	[Mak 6m]

3	(a)			Jelaskan perbezaan kos tetap dan kos berubah.					
			H1	<table><tr><th>Kos Tetap</th><th>Kos Berubah</th></tr><tr><td>Perbelanjaan atas input tetap</td><td>Perbelanjaan atas input berubah</td></tr></table>	Kos Tetap	Kos Berubah	Perbelanjaan atas input tetap	Perbelanjaan atas input berubah	1+1
Kos Tetap	Kos Berubah								
Perbelanjaan atas input tetap	Perbelanjaan atas input berubah								
			H2	<table><tr><td>Tetap wujud walaupun output sifar</td><td>Semakin banyak output walaupun tinggi kos berubah</td></tr></table>	Tetap wujud walaupun output sifar	Semakin banyak output walaupun tinggi kos berubah	1+1		
Tetap wujud walaupun output sifar	Semakin banyak output walaupun tinggi kos berubah								
			H3	<table><tr><td>Kos yang ditanggung adalah sama / tidak perlu ikut jumlah pengeluaran</td><td>Kos yang ditanggung bergantung pada kuantiti produk yang dikeluarkan</td></tr></table>	Kos yang ditanggung adalah sama / tidak perlu ikut jumlah pengeluaran	Kos yang ditanggung bergantung pada kuantiti produk yang dikeluarkan	1+1		
Kos yang ditanggung adalah sama / tidak perlu ikut jumlah pengeluaran	Kos yang ditanggung bergantung pada kuantiti produk yang dikeluarkan								
			H4	<table><tr><td>Kos yang tidak dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran</td><td>Kos yang dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran</td></tr></table>	Kos yang tidak dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran	Kos yang dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran	1+1		
Kos yang tidak dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran	Kos yang dipengaruhi oleh kuantiti pengeluaran								
			H5	<table><tr><td>Contoh : Sewa/insurans/gaji/lain-lain yang bersesuaian</td><td>Contoh: Bahan mentah/Upah/kos operasi/lain-lain yang bersesuaian</td></tr></table>	Contoh : Sewa/insurans/gaji/lain-lain yang bersesuaian	Contoh: Bahan mentah/Upah/kos operasi/lain-lain yang bersesuaian	1+1		
Contoh : Sewa/insurans/gaji/lain-lain yang bersesuaian	Contoh: Bahan mentah/Upah/kos operasi/lain-lain yang bersesuaian								
					[Mak 5m]				
	(b)	(i)		Kirakan Titik Pulang Modal.					
			H1	$= \frac{\text{Kos Tetap}}{\text{Harga jualan seunit} - \text{Kos Berubah Seunit}}$	1				
			H2	$= \frac{\text{RM310,000}}{\text{RM150} - \text{RM100}}$	1				
			H3	$= \frac{\text{RM310,000}}{\text{RM50}}$	1				
			H4	= 6,200 UNIT	1				
					[Mak 2m]				
		(ii)		Jelaskan situasi (b) (i)					
			H1	Perniagaan telah mencapai TPM pada 6200 unit	1				
			H2	Tiada keuntungan / kerugian	1				
			H3	Jumlah hasil bersamaan jumlah kos yang ditanggung	1				
			H4	Perniagaan akan dapat untung jika kuantiti pengeluaran melebihi TPM / 6200 unit	1				
			H5	Perniagaan akan rugi jika kuantiti kurang dari TPM / 6200 unit	1				
					[Mak 3m]				

4	(a)		Prosedur mengurus sumber X dan Y Sumber X F1 Paten 1 H1a Hak eksklusif untuk suatu reka cipta 1 H1b bagi satu produk / satu proses untuk menghasilkan sesuatu yang baharu 1 H1c Reka cipta mestilah yang masih belum dizahirkan oleh mana-mana syarikat 1 H1d Suatu reka cipta akan dilindungi oleh undang-undang 1 H1e Hanya layak perlindungan di Malaysia sahaja 1 H1f Daftar paten dengan Perbadanan Harta Intelek Malaysia (MyIPO) 1 H1g Contoh : Reka bentuk masjid 1 F2 Hak Cipta Terpelihara 1 H2a Hak Eksklusif kepada pencipta karya 1 H2b Dapat mengawal penggunaan karya untuk tempoh tertentu 1 H2c Perlindungan berdasarkan Akta Hak Cipta 1987 1 H2d Perlindungan boleh diberi kepada idea yang telah direkod / dijadikan bahan dizahirkan 1 H2e Tujuan untuk melindungi hasil karya supaya tidak disalahguna oleh pihak lain 1 H2f Permohonan boleh dikemukakan dengan MyIPO 1 H2g Contoh : Karya seni lukisan 1 2F 4H [Mak 6m]	
	(b)		Jenis sumber pembiayaan yang sesuai: H1 Pemfaktoran 1 H2 Kemudahan pembelian akaun penghutang / akaun belum terima / invois 1 H3 Disediakan oleh bank / institusi kewangan / syarikat pemfaktoran 1 H4 Syarikat pemfaktoran membeli invois / akaun penghutang / akaun belum terima pada harga diskaun 1 H5 Encik Haziq dapat memindahkan tugas pengutipan hutang daripada pelanggannya kepada bank/ institusi kewangan / syarikat pemfaktoran 1 H6 Dapat memulihkan aliran tunai Haziq Kraf Enterprise 1 [Mak 4m]	

5.	(a)			Jenis saluran agihan yang berkaitan	
			F	Pengeluar —————> Pengguna	1
			H1	Dikenali sebagai saluran pemasaran langsung	1
			H2	Perkhidmatan terus kepada pengguna akhir	1
			H3	Tidak melibatkan orang tengah	1
			H4	Contohnya : perkhidmatan memotong rambut/ mewarnakan rambut / rebonding / contoh sesuai	1
			H5	Pelanggan mendapat fesyen rambut yang diinginkan	1
			H6	Pemilik salon memiliki kemahiran memotong rambut	1
					[Mak 6m]
	(b)			Peranan bahagian fungsi teknologi maklumat dan komunikasi	
			H1	Bertanggungjawab terhadap keselamatan sistem	1
			H2	Memastikan hanya pengguna yang dibenarkan sahaja mengakses sistem	1
			H3	Memastikan ada sistem simpanan penuh untuk menyimpan semula data kritikal	1
			H4	Membantu pekerja menyelesaikan masalah berkaitan perisian baharu	1
			H5	Mengesyorkan perisian terkini mengikut perkembangan teknologi/keperluan perniagaan	1
			H6	Membantu pengguna yang berhadapan dengan masalah komputer	1
					[Mak 4m]

6.	(a)	i)		Nisbah pusing ganti stok	
				<u>Kos Jualan Barang</u> Stok Purata Tahun 2022 <u>RM 20,000</u> RM 5,250 = 3.8 Kali Tahun 2023 <u>RM 24,000</u> RM 4000 = 6 kali	1 1+1 1+1 [Mak 4m]
		ii)		Tahap kecekapan Syarikat Eksklusif Sdn Bhd mengendalikan stok pada tahun 2023	
			H1 H2 H3 H4 H5	Pada tahun 2023 nisbah pusing ganti stok lebih baik/ meningkat Sebanyak 6 kali pada tahun 2023 berbanding 3.8 kali pada tahun 2022. Meningkatkan sebanyak 2.2 kali pada tahun 2023 Menunjukkan syarikat kerap menggantikan stok pada tahun 2023/keupayaan syarikat menjual produk dengan lebih kerap Syarikat lebih cekap menguruskan stok pada tahun 2023	1 1 1 1 1 [Mak 3m]
	(b)			Rancangan Perniagaan penting kerana	
			H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8 H9 H10	Memberi peluang kepada usahawan menilai projek yang dirancang dengan teliti/ Garis panduan dalam hala tuju perniagaan Merancang keperluan sumber perniagaan Sumber manusia/ sumber fizikal/ sumber pembiayaan Menjangkakan risiko dan masalah yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan Kekurangan modal/ pemilihan lokasi yang tidak strategik Memberi gambaran sama ada projek yang dirancang berdaya maju atau tidak Gambaran bahawa projek yang dijalankan berpotensi Menyakinkan pihak pelabur/ bank Kemampuan untuk menjelaskan hutang	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 3m]



7	(a)			Ciri-ciri pemilikan perniagaan	
			H1	Melaksanakan kegiatan ekonomi untuk memenuhi keperluan dan kehendak anggota	1
			H2	Aktiviti tidak berunsur politik	1
			H3	Aktiviti koperasi berdasarkan akta, peraturan / undang-undang kecil koperasi	1
			H4	Modal disumbangkan oleh anggota	1
			H5	Setiap anggota ada hak untuk membuat keputusan	1
			H6	Liabiliti anggota terhad kepada sumbangan modan / yuran sahaja	1
					[Mak 5m]
	(b)			Jenis sistem penggajian bagi Cik Suriza dan Cik Yusra.	
			F1	Cik Suriza Upah	1
			H1a	Bayaran yang dibayar kepada pekerja berdasarkan tempoh masa bekerja / ikut hari bekerja/ ikut bilangan keluaran	1
			H1b	Contoh : Cik Suriza dibayar mengikut jam bekerja	1
			F2	Cik Yusra Gaji	1
			H2a	Bayaran tetap bulanan yang diberikan oleh majikan kepada pekerja yang menyumbangkan tenaga	1
			H2b	Contoh Cik Yusra telah dibayar amaun tetap sebanyak Rm 2 500 sebulan.	1
					[Mak 4m]
	(c)			Penghargaan dan hukuman penting kepada sesebuah organisasi. Jelaskan alasan anda.	
			H1	Penghargaan diberi untuk menghargai jasa / pengorbanan pekerja	1
			H2	Pekerja yang cemerlang / berprestasi tinggi akan diberi penghargaan	1
			H3	Contoh: Penghargaan / hadiah / bonus / sijil perkhidmatan cemerlang / contoh yang sesuai	1
			H4	Hukuman ialah peringatan / pengajaran supaya pekerja lebih berdisiplin /dapat meningkatkan prestasi	1
			H5	Pekerja yang tidak mematuhi prosedur / peraturan / polisi organisasi akan dikenakan hukuman	1
			H6	Contoh hukuman amaran lisan / bertulis/ potongan gaji/ tiada kenaikan pangkat/ tiada insentif / akan diberhentikan kerja	1
					[Mak 6m]

8	(a)		Jenis sumber Klinik Pergigian Amira	
		F	Sumber Fizikal	1
		H1	Bangunan / Premis Perniagaan	1
		H1a	Tempat untuk menjalankan operasi perniagaan	1
		H1b	Selamat / Menjamin kelancaran perniagaan	1
		C1	Premis Klinik Pergigian Amira	1
		H2	Kilang dan mesin	1
		H2a	Tempat / Memproses bahan mentah	1
		H2b	Mesin merupakan jentera pemprosesan bahan mentah	1
		H2c	Perlu penyelenggaraan untuk operasi yang efektif	1
		C2	Pelbagai kelengkapan pergigian / kerusi pergigian	1
		H3	Stok	1
		H3a	Barang siap / barang sedia ada	1
		H3b	Untuk dijual / disimpan dalam stor	1
		H3c	Perlu diperiksa secara berkala	1
		H3d	Pastikan stok sentiasa ada apabila dikehendaki	1
		C3	Bekalan ubat-ubatan	1
			1F 3H 3C	[Mak 6m]
	(b)		Prosedur mengurus sumber Klinik Gigi AMira	
		F1	Perlindungan insurans dan keselamatan	1
		H1a	Insurans kebakaran bagi melindungi premis / klinik / peralatan / ubat-ubatan daripada risiko kebakaran	1
		H1b	Insurans kecurian bagi melindungi klinik / peralatan daripada kehilangan / kerosakan akibat kecurian	1
		H1c	Klinik perlu dilengkapi dengan ciri keselamatan	1
		H1d	Contoh : alat pemadam api / kamera litar tertutup / alat penggera	1
		H1e	Pekerja / Doktor perlu mahir mengendalikan alat / mesin	1
		H1f	Peralatan pergigian mesti memenuhi piawaian keselamatan yang ditetapkan	1
		F2	Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang	1
		H2a	Peralatan pergigian / alat pemadam api / kamera litar tertutup / alat penggera perlu sentiasa diselenggara / baik pulih	1
		H2b	Supaya dapat berfungsi dengan baik	1
		H2c	Dapat menjamin kelancaran operasi / keuntungan perniagaan	1
			2F 2H	[Mak 4m]

	(c)		Bagaimana dapat meningkatkan hasil jualan	
		H1	Membuka cawangan klinik	1
		H2	Hasil / Keuntungan yang meningkat dapat dijadikan modal pelaburan	1
		H3	Juga dapat menaikkan imej perniagaan / klinik	1
		H4	Membesarkan perniagaan / klinik sedia ada	1
		H5	Perlu menambah bilangan pekerja sedia ada	1
		H6	Mampu memberikan perkhidmatan kepada lebih ramai pelanggan	1
		H7	Dapat keyakinan daripada pelanggan	1
		H8	Hasil / keuntungan akan lebih meningkat	1
				[Mak 5m]

9.	(a)			Kekuatan diri seorang usahawan	
			F1 H1	Kemahiran pembangunan karakter diri Melalui pengalaman/ cabaran perniagaan/kebolehan membuat keputusan/ kemahiran berkomunikasi/ bekerja dalam kumpulan/ membuat perancangan perniagaan.	1 1
			F2 H2	Fokus tenaga dan tumpuan Menetapkan visi dan misi perniagaan/ fokus terhadap perkara yang menjayakan perniagaannya	1 1
			F3 H3	Perhubungan baik dengan pasangan Hubungan baik dengan semua pihak/ mampu berkomunikasi dengan jelas	1 1
			F4 H4	Keupayaan membina jenama Jenama yang kukuh meyakinkan ramai pengguna/ memastikan barang berkualiti bagi mengekalkan jenama	1 1
			F5 H5	Menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu Peka dan cepat menyelesaikan masalah kecil/ mengelakan situasi yang merugikan	1 1
					[Mak 6m]
	(b)			Kaedah promosi yang sesuai dijalankan oleh Saffiya Beauty	
			F1 H1 C1	Pengiklanan Memberitahu, memujuk pengguna membeli produk Contohnya menggunakan media bercetak/media elektronik/ facebook/Tiktok/ Instagram/ youtube/ laman web/ banner/ papan tanda/ risalah	1 1 1
			F2 H2 C2	Promosi jualan Pelbagai jenis insentif disediakan untuk menarik minat pembeli Contohnya cabutan bertuah/ pemberian diskaun/kupon/sampel percuma	1 1 1
			F3 H3 C3	Jualan langsung Interaksi secara bersemuka dengan pelanggan Contoh jualan rumah ke rumah / contoh yang sesuai	1 1 1
					[Mak 6]

	(c)			Ciri keusahawanan En Mahadi	
			H1	Yakin Diri dan Optimistik En Mahadi mempunyai sifat yakin dengan kebolehan diri dalam menghadapi cabaran	1
			H2	Sentiasa berpandangan terbuka terhadap kegagalan	1
			H3	Sentiasa mencari jalan penyelesaian untuk mencapai kejayaan.	1
				Berinisiatif dan bertanggungjawab	
			H4	En Mahadisentiasa melakukan sesuatu secara proaktif	1
			H5	Giat berusaha membangunkan diri	1
			H6	Sentiasa berusaha mencari idea baharu demi kejayaan bersama	1
					[Mak 3m]

10.	(a)			Mengapakah Mek Su mempelawa Mek Da mengusahakan perniagaan 2Meks Kafe?	
			H1	Menambah jumlah modal terkumpul	1
			H2	Membuka kiosk di Kertih dan Chendering	1
			H3	Mempelbagaikan idea/berkongsi kepakaran/kebolehan	1
			H4	Mereke telah menghadiri kursus keusahawanan di luar negeri	1
			H5	Mampu mengagihkan tugas/meningkatkan kecekapan	1
			H6	Lebih bersemangat/Saling mengenali antara mereka	1
			H7	Mek Da mempunyai sumber kewangan/ganjaran/graduati	1
					[Mak 4m]
	(b)			Sejauhmanakah faktor lokasi penting dalam memilih lokasi cawangan 2Meks Kafe di Kertih dan Chendering? Jelaskan.	
			H1	Bilangan penduduk yang ramai/212,100 orang/263,600 orang	1
			H2	Meningkatkan jualan	1
			H3	Meningkatkan keuntungan	1
			H4	Lokasi yang dipilih strategik	1
			H5	Kawasan tumpuan ramai/berhampiran pelanggan	1
			H6	Kawasan penempatan golongan berada/mampu bayar	1
			H7	Terletak di laluan utama yang sibuk	1
					[Mak 4m]
	(c)			Terangkan kelebihan jika mereka mendaftarkan resipi baru?	
			H1	Mendapat hak eksklusif	1
			H2	Perlindungan perundangan	1
			H3	Bukti sah di sisi undang-undang	1
			H4	Berhak mengambil tindakan undang-undang	1
			H5	Tempoh sah lama/10 tahun dari tarikh pendaftaran	1
			H6	Mencegah peniruan resipi	1
			H7	Boleh mendakwa jika disalahguna	1
			H8	Dokumen kesahan hak milik dalam urusan eksport produk	1
					[Mak 4m]
	(d)			Anda bersetuju dengan tindakan 2Meks Café memperkenalkan bekas minuman baru. Jelaskan	
			H1	Membina imej/identiti baru	1
			H2	Lebih berdaya saing	1
			H3	Meningkatkan jualan/keuntungan	1
			H4	Menarik perhatian pelanggan	1
			H5	Bekas minuman mesra pelanggan/warna menarik/reka bentuk terkini/boleh dikitar semula.	1
					[Mak 2m]

	(e)			Kelebihan pemasaran digital	
			H1	Kos lebih efektif/jimat belanja	1
			H2	Luas liputan pasaran	1
			H3	Pelanggan lebih mudah menghubungi peniaga	1
			H4	Meningkatkan jualan	1
			H5	Mudah untuk mengenal pelanggan	1
			H6	Tiada had sempadan	1
			H7	Penyampaian yang pantas	1
			H8	Hasil yang boleh diukur	1
			H9	Kepelbagaian sasaran pengguna	1
			H10	Maklumat cepat diterima	1
			H11	Meningkatkan kesetiaan jenama	1
					[Mak 6m]