

No. Soalan	Peraturan Pemarkahan		Markah
1 (a)	H1	modal lebih besar	1
	H2	menanggung liabiliti terhad	1
	H3	hal ehwal syarikat dirahsiakan	1
	H4	laporan kewangan tidak perlu diumumkan kepada orang ramai	1
	H5	menikmati ekonomi bidangan	1
	H6	pengeluaran secara besar-besaran	1
	H7	pasaran lebih luas	1
	H8	mempunyai pekerja mahir / berpengalaman	1
	H9	Hayat berterusan	
			Mak 4
1 (b)	F1	Secara percuma	1
	H1	barang dan perkhidmatan disediakan oleh kerajaan / NGO	1
	H1a	contoh sesuai	1
	F2	Jualan pada harga kos	1
	H2	tiada sebarang keuntungan diperolehi	1
	H2a	contoh sesuai	1
	F3	Jualan pada harga bawah kos	1
	H3	harga lebih rendah berbanding dengan kos sebenar	1
	H3a	mendapat subsidi daripada pihak kerajaan	1
	H3b	contoh sesuai	1
	** 3F + 3H yang betul		Mak 6
2 (a)	F1	Perniagaan bersaiz kecil	1
	H1a	Bilangan pekerja 30 orang	1
	H1b	Hasil jualan RM320 ribu setahun	1
			Mak 3
2 (b)	H1	Kos overhead lebih rendah	1
	H2	Cepat menyelesaikan masalah / rungutan pelanggan	1
	H3	Fleksibel / tidak banyak prosedur	1
	H4	Kos gaji / upah rendah	1
	H5	Mudah diuruskan	1

	H6	Cukai yang rendah	1
			Mak 3
2 (c)	F1	Sektor kedua /sekunder	1
	H1a	aktiviti pemprosesan bahan mentah / transformasi	1
	H1b	menghasilkan barang siap atau separuh siap	1
	H1c	Kilang membuat sarung tangan	1
	F2	Sektor ketiga / tertier	1
	H2a	aktiviti membekalkan perkhidmatan tertentu	1
	H2b	daripada pengeluar terus kepada pengguna	1
	H2c	Guru	1
		**Mana-mana 2F + 2H yang betul	Mak 4
3 (a)	F1	Fasa Melambung	1
	H1a	Perniagaan akan menambah pengeuaran produk	1
	H1b	Peningkatan penggunaan produk	1
	H1c	Perniagaan memerlukan pekerja yang ramai	1
	H1d	Perniagaan mampu membayar gaji dan upah yang tinggi	1
	H1e	Perniagaan berkembang ke tahap antarabangsa	1
	H1f	taktiviti eksport dan pelaburan di luar negara	1
	F2	Fasa Kemelesetan	1
	H2a	Penduduk tidak mempunyai wang / pendapatan mencukupi	1
	H2b	Pendapatan perniagaan merosot	1
	H2c	Pendapatan kerajaan merosot	1
	H2d	Kadar pengangguran meningkat	1
	H2f	Wujudnya deflasi	1
			Mak 6
3 (b) (i)	F	Gaya pengurusan Autokratik	1
3 (b) (ii)	H1	Majikan tegas dalam mencapai matlamat perniagaan	1
	H2	Menimbulkan ketidakpuasan hati pekerja	1
	H3	Masalah tukar ganti pekerja bertamabh	1
	H4	Motivasi pekerja menurun / tidak bersemangat	1

	H5	Contoh yang sesuai	1
			Mak 3
4 (a)	H1	Dapat elak ancaman cetak rompak / peniruan	1
	H2	Dapat hak eksklusif di pasaran	1
	H3	Dapat meningkatkan imej dan jenama beg tangan	1
	H4	Dapat bersaing dalam industri beg tangan	1
	H5	Dapat melindungi hasil kreativiti dan inovasi beg tangan	1
	H6	Dapat meningkatkan nilai aset syarikat	1
	H7	Dapat menarik pelabur tempatan / asing	1
	H8	Dapat menjamin sumber pendapatan pemilik beg tangan / paten	1
	H9	Dapat mengambil tindakan undang-undang	1
	H10	Dapat meningkatkan jualan / keuntungan	1
			Mak 6
4 (b)	F1	15 November, Memo	1
	H1a	Merekod bayaran insurans keluarga / RM600	1
	H1b	Mengurangkan modal	1
	F2	25 November, Resit rasmi	1
	H2a	Merekod pembayaran hutang pelanggan / RM3 000	1
	H2b	Mengurangkan hutang jualan	1
			Mak 4
5 (a)	H1	Pengambilan pekerja / merekrut pekerja baharu	1
	H2	Memilih calon sesuai ikut kelayakan / kemahiran	1
	H3	Latihan kemahiran kepada pekerja	1
	H4	Memberi ganjaran / insentif	1
	H5	Menyediakan gaji, bonus, dan faedah untuk motivasi.	1
	H6	Penilaian prestasi / pencapaian pekerja	1
	H7	Mewujudkan suasana kerja kondusif / positif / selesa	1
	H8	Mendorong kerjasama dan keharmonian.	1
			Mak 4

5 (b)	Sumber Dalam		Sumber Luaran		2
	Dana diperoleh dari dalam perniagaan	H1a	Dana diperoleh dari pihak luar	H1b	
	Simpanan pemilik atau keuntungan terkumpul	H2a	bank atau agensi kerajaan	H2b	
	Tidak melibatkan kos faedah	H3a	Dikenakan faedah atau kos pinjaman	H3b	
	Contoh: simpanan peribadi / modal sendiri / rizab	H4a	Contoh: pinjaman Bank Rakyat / pinjaman MARA	H4b	
					Mak 4
5 (c)	H1	Pinjaman bank - Sesuai untuk pembukaan cawangan			1
	H2	Pajakan - Mengurangkan kos pembelian mesin / kenderaan			1
	H3	Sewa beli			1
					Mak 2
6 (a)	F1	Promosi			1
	H1a	Memberitahu dan memujuk pengguna membeli produk atau perkhidmatan			1
	H1b	Merupakan taktik pemasaran untuk menarik pelanggan			1
	H1c	Memberi keuntungan jangka panjang perniagaan			1
	C1	Encik Faizal menggunakan strategi harga promosi RM10 semasa pelancaran			1
	F2	Produk			1
	H2a	Barangan atau perkhidmatan ditawarkan kepada pengguna.			1
	H2b	Kaedah pembungkusan produk dalam bekas plastik berjenama			1
	H2c	Produk lebih mudah dikenali pelanggan			1
	H2d	Membantu pembinaan jenama.			1
	H2e	Meningkatkan kepercayaan pelanggan			1
	C2	Sambal Garing Ikan Bilis Faizal			1
	F3	Tempat (Agihan)			1
	H3a	Strategi untuk menyalurkan produk /perkhidmatan kepada pengguna.			1
	H3b	Memluaskan pasaran dari kawasan tempatan ke tempat lain			1
C3	Saluran atas talian / platform Shopee / Tiktok			1	

			Mak 6
6 (b)	F1	Kemahiran Pembangunan Karakter Diri	1
	H1a	Membentuk kemahiran ini melalui pengalaman dan cabaran perniagaan.	1
	H1b	Usahawan mempunyai keperibadian kukuh / berusaha membina jati diri.	1
	H1c	Sentiasa berusaha meningkatkan kemahiran diri	1
	H1d	Contoh kemahiran komunikasi / kepimpinan / pengurusan masa.	1
	Hde	Dapat menyesuaikan diri dengan perubahan dan cabaran pasaran.	1
	F2	Fokus tenaga dan tumpuan	1
	H2a	Bagi merealisasikan perniagaan.	1
	H2b	Menetapkan visi dan misi perniagaan / fokus kepada kejayaan.	1
	H2c	Tidak mudah terganggu dengan perkara tidak penting.	1
	H2d	Menetapkan keutamaan / membuat keputusan secara bijak.	1
	F3	Keupayaan Membina Jenama	1
	H3a	Membina rangkaian perniagaan usahawan.	1
	H3b	Jenama kukuh meningkatkan keyakinan pengguna.	1
	H3c	Memastikan kualiti barang dan perkhidmatan	1
	H3d	Mampu mencipta identiti produk/perniagaan yang unik	1
	H3e	Membezakan produk dengan pesaing melalui nilai, kualiti dan reka bentuk.	1
	F4	Perhubungan Baik Dengan Pelanggan	1
	H4a	Dapat meningkatkan kejayaan perniagaan	1
	H4b	Menjaga layanan / memberi respon segera pelanggan.	1
	H4c	Membina kepercayaan dan kesetiaan pelanggan.	1
	H4d	Memahami keperluan dan kehendak pelanggan.	1
			Mak 4
		Titik pulang modal (TPM) penting dalam perniagaan kerana;	
7 (a)	H1	Merancang sasaran untung	1
	H2	Menentukan tahap minimum jualan / output	1
	H3	Menilai perubahan kos ke atas jualan dan keuntungan.	1
	H4	Dapat elak kerugian / kekal dalam pasaran	1



	H5	Membuat keputusan penetapan harga jualan	1
	H6	Menilai prestasi perniagaan	1
			Mak 4
		kepentingan penyata kewangan kepada pemegang saham	
7 (b)	H1	Boleh mengetahui kedudukan kewangan perniagaan.	1
(i)	H2	Menentukan hala tuju perniagaan.	1
	H3	Mengetahui keberuntungan perniagaan.	1
	H4	Mengetahui bakal pulangan seperti dividen/ bonus	1
			Mak 2
		kepentingan penyata kewangan kepada pihak pengurusan	
7 (b)	H1	Menilai prestasi perniagaan.	1
(ii)	H2	Membuat pertimbangan pemberian ganjaran seperti bonus /dividen.	1
	H3	Membuat perbandingan prestasi kewangan antara tahun	1
	H4	Untuk perancangan pengagihan sumber / bajet	1
			Mak 2
		kepentingan penyata kewangan kepada pihak vendor	
7 (b)	H1	Vendor	1
(iii)	H2	Untuk menilai keupayaan dan kecekapan perniagaan.	1
	H3	Memberi kemudahan kredit/ pinjaman	1
		Keupayaan perniagaan membayar hutangnya.	Mak 2
		Tanggungjawab yang perlu dipatuhi oleh usahawan selepas mendaftar perniagaan	
7 (c)	H1	Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan/ lesen perniagaan	1
	H2	Mempamerkan papan tanda perniagaan.	1
	H3	Nama dan nombor pendaftaran perniagaan ada di dokumen rasmi	1
	H3a	Seperti resit, invois dan nota serahan.	1
	H4	Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari	1
	H5	Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan dalam masa 30 hari	1
	H6	Menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari	1
			Mak 5
		Pusing ganti aset	
8 (a)	H1	Jualan Bersih / Jumlah Aset	1
(i)	H2	52000 / 72000	1

	H3	0.72 kali	1 Mak 3
	Nisbah semasa		
8 (a)	H1	Aset semasa /Liabiliti Semasa	1
(ii)	H2	$[8000+6000+14000] / 6000$	1
	H3	4.67:1	1 Mak 3
	Prestasi Kedai Kedai Aradhya lebih baik berbanding Kedai Priyanka dari aspek nisbah untung dan nisbah kecairan, kerana:		
8 (b)	H1	Nisbah semasa mengukur kemampuan syarikat membayar pinjaman jangka pendek	1
	H2	Nisbah semasa lebih tinggi 4.67:1 berbanding Kedai Priyanka 2.3:1	1
	H3	Setiap RM1 liabiliti semasa, Kedai Aradhya mempunyai aset semasa sebanyak RM4.67	1
	H4	Pulangan atas modal mengukur pulangan atas setiap ringgit modal yang dilabur.	1
	H5	Nilai peratusan tinggi menunjukkan pelaburan yang baik.	1
	H6	Pulangan atas pelaburan untuk Kedai Aradhya ialah 22.2% lebih tinggi berbanding Kedai Priyanka, 19.6%	1
	H7	$\text{Pulangan atas modal} = 12\,000 / 54\,000 \times 100\% = 22.2\%$	1 Mak 5
	Faktor luaran yang boleh mempengaruhi perniagaan Kedai Aradhya		
8 (c)	F1	Politik	1
	H2	Hubungan diplomatik dengan negara Brunei dan Thailand yang baik menggalakkan perniagaan berkembang ke Brunei dan Thailand	1
	F2	Sosiobudaya	1
	H2	Masyarakat / golongan muda negara Brunei dan Thailand yang banyak menggunakan aksesori motosikal terkini	1
	F3	Ekonomi	1
	H3	Pertumbuhan ekonomi negara Brunei dan Thailand menggalakkan perniagaan rancak	1

			Mak 4
	Peranan bahagian fungsian pemasaran dan fungsian jualan dapat meningkatkan keuntungan perniagaan Superwood Industri Sdn. Bhd.		
9 (a)	H1	Membuat promosi produk papan lapis secara <i>online</i>	1
	H2	Mengedarkan katalog / risalah di luar negara tertentu	1
	H3	Membuat pameran antarabangsa melalui MATRADE	1
	H4	Membuat soal selidik pasaran antarabangsa tentang produk papan	1
	H5	lapisMenjawab pertanyaan pelanggan berkaitan spesifikasi dan kualiti papan lapis	1
	H6	Menyediakan sebut harga produk papan lapis	1
	H7	Mengemas kini rekod pelanggan	1
			Mak 5
	Kemahiran kebolehkeraan yang dimiliki oleh pekerja		
9 (b)	F1	Kelayakan yang bersesuaian	1
	H1	Mengambil pekerja mempunyai pengetahuan tentang pentadbiran / ICT / kreatif dan inovatif / perakaunan	1
	F2	Berpengalaman	1
	H2	Mengambil pekerja berpengalaman dalam operasi pengeluaran kayu lapis / membuat promosi perniagaan / jualan produk kayu lapis	1
	F3	Berpengetahuan tentang produk dan perkhidmatan	1
	H3	Mengambil pekerja berpengetahuan membuat promosi kayu lapis	1
	F4	Keberkesanan mencapai sasaran pasukan / jabatan	1
	H4	Pekerja bahagian pengeluaran bermotivasi untuk meningkatkan pengeluaran papan lapis	1
		**Mana-mana 2F + 2H yang betul	Mak 4
	Prosedur perniagaan Superwood Industri Sdn. Bhd. mengurus sumber fizikal		
9 (c)	H1	Perlindungan insurans dan keselamatan	1
	H2	Superwood Industri Sdn. Bhd. mengambil insurans kebakaran dan kecurian bagi mengelakkan kerugian	1
	H3	Superwood Industri Sdn. Bhd. menyediakan alat pemadam api, alat penggera dan CCTV bagi keselamatan kilang dan pekerja	1

	H4	Semua pekerja di bahagian pengeluaran diberikan latihan kemahiran menggunakan mesin baharu	1
	H5	Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang	1
	H6	Memastikan mesin dapat berfungsi dengan baik	1
	H7	Operasi pengeluaran berjalan lancar	1
	H8	Jurutera menyelenggarakan semua mesin mengikut jadual	1
	H9	Juruteknik memperbaiki mesin / jentera yang bermasalah	1
		Mak 6	
	Sebab Puan Mary mempelawa Puan Maria mengusahakan Kafe Merries:		
10 (a)	H1	Dapat mengumpul modal lebih besar	1
	H2	Dapat berkongsi kepakaran/Kemahiran/kebolehan	1
	H3	Dapat menambah pengetahuan dan pengalaman	1
	H4	Dapat membuka cawangan di Kota Kinabalu dan Penampang	1
	H5	Dapat mengaplikasi ilmu keusahawanan dari kursus di Vietnam/luar negara	1
	H6	Mampu mengagihkan tugas/Meningkatkan kecekapan	1
		Mak 4	
	Faktor lokasi sangat penting dalam memilih lokasi di Kota Kinabalu & Penampang kerana;		
10 (b)	H1	Lokasi yang dipilih strategik	1
	H2	Kawasan tumpuan ramai / berhampiran pelanggan	1
	H3	Terletak di laluan utama pusat bandar yang sibuk	1
	H4	Kawasan penempatan golongan berada / sasaran pasaran	1
	H5	Dapat meningkatkan jualan / keuntungan	1
	H6	Bilangan penduduk yang ramai/500421 orang/162667 orang	1
	H7	Berdekatan dengan pembekal stok / bahan mentah	1
		Mak 6	
	Saya bersetuju Kafe Merries memperkenalkan bekas minuman baharu;		
10 (c)	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 2
		Kepentingan pasaran baharu kepada Kafe Merries;	
10 (d)	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 2
		Kelebihan perniagaan francais Kafe Merries:	
10 (e)	H1	Menjalankan perniagaan yang sistematik	1
	H2	Reka bentuk kafe yang sama dan seragam	1
	H3	Mendapat sokongan pengurusan daripada francaisor/Kafe Merries	1
	H4	Risiko kegagalan perniagaan rendah	1
	H5	Jenama Kafe Merries yang terkenal	1
	H6	Jaringan perniagaan luas	1
	H7	Tidak perlu banyak pengalaman	1
			Mak 4