

(b) Jelaskan peranan Bank Negara Malaysia.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[4 markah]

2. (a) Maklumat berikut berkaitan Syarikat Helmi Perabot Sdn.Bhd.

Syarikat Helmi Perabot Sdn.Bhd. merupakan pengeluar perabot di Kuala Nerus. Encik Helmi merupakan pengurus besar syarikat. Beliau menyediakan jadual tugas untuk hampir semua pekerjaannya dan beliau akan memastikan pekerja mengikut jadual yang diberikan. Beliau juga akan mengambil tindakan tegas seperti memberi surat amaran kepada pekerja yang mempersoalkan kewibawaan pihak pengurusan. Malah, ada pekerja yang dipecat kerana cuba memberi pandangan kepada syarikat.

Jelaskan gaya pengurusan yang diamalkan oleh Encik Helmi.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[4 markah]

- (b) Kemampuan organisasi boleh mempengaruhi gaji seseorang. Jelaskan faktor lain yang menentukan sistem penggajian.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[6 markah]

3. (a) Jelaskan perbezaan kos tetap dan kos berubah.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[5 markah]

(b) Maklumat berikut berkaitan Perniagaan Aida Songket.

Butiran	RM
Kos tetap	310 000
Kos berubah	100
Harga jualan seunit	150

(i) Hitungkan Titik Pulang Modal.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[2 markah]

(ii) Jelaskan situasi (b) (i).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[3 markah]

4. (a) Gambar 1 dan gambar 2 menunjukkan sumber teknologi.



Sumber X: Reka bentuk

Gambar 1



Sumber Y: Karya seni

Gambar 2

Terangkan prosedur mengurus sumber X dan sumber Y.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[6 markah]

(b) Maklumat berikut berkaitan perniagaan Haziq Kraf Enterprise.

Haziq Kraf Enterprise merupakan sebuah perniagaan yang membekal pelbagai barangan kraf. Pembeli barangan kraf terdiri daripada peniaga-peniaga kraf di seluruh negeri Terengganu. Haziq Kraf Enterprise memberi kemudahan kredit kepada peniaga-peniaga tersebut. Sejak akhir-akhir ini, Haziq Kraf Enterprise menghadapi masalah aliran tunai. Sebahagian peniaga yang berhutang masih tidak menjelaskan hutang mereka. Selaku pemilik perniagaan, Encik Haziq Hilman telah berbincang dengan pengurus kewangannya cara untuk menyelesaikan masalah kutipan hutang tersebut.

Cadangkan satu sumber pembiayaan yang dapat membantu Haziq Kraf Enterprise.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[4 markah]

5. (a) Gambar 3 menunjukkan sebuah perniagaan berasaskan perkhidmatan.



Gambar 3

Terangkan jenis saluran agihan perniagaan di atas.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[6 markah]

(b) Jelaskan peranan bahagian fungsian teknologi maklumat dan komunikasi dalam sesebuah perniagaan

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[4 markah]

6. (a) Berikut merupakan butiran dalam penyata kewangan Syarikat Eksklusif Kraf Sendirian Berhad.

Butiran	Tahun	
	2022	2023
Kos jualan barang	20000	24000
Stok awal	6000	4500
Stok akhir	4500	3500

- (i) Berdasarkan jadual di atas, hitung nisbah pusing ganti stok bagi tahun 2022 dan 2023.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[4 markah]

- (ii) Jelaskan tahap kecekapan Syarikat Eksklusif Sdn Bhd mengendalikan stok pada tahun 2023 di 6 (a) (i)

.....

.....

.....

.....

.....

[3 markah]

(b) Situasi berikut berkaitan dengan kepentingan rancangan perniagaan

En Yusuff berhasrat ingin memohon pinjaman daripada Institusi kewangan. Rakannya En Ali mencadangkan agar En Yusuff menyediakan satu rancangan perniagaan yang lengkap bagi menyakinkan pihak bank agar meluluskan permohonannya.

Pada pendapat anda, mengapakah rancangan perniagaan penting kepada En Yusuff ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[3 markah]

Bahagian B
[30 markah]
Jawab dua soalan sahaja

7. Maklumat berikut berkaitan sebuah perusahaan.

Koperasi Serikandi telah beroperasi lima tahun yang lalu. Koperasi ini telah berkembang selari dengan permintaan pengguna yang semakin meningkat. Koperasi ini mempunyai dua orang pekerja iaitu Cik Suriza yang dibayar mengikut jumlah jam bekerja manakala Cik Yusra pula mendapat amaun tetap sebanyak Rm 2 500 setiap bulan. Pengurusan telah berjanji akan memberi penghargaan sekiranya pekerja banyak memberi sumbangan kepada organisasi manakala hukuman akan dikenakan sekiranya didapati telah melakukan kesalahan.

- (a) Jelaskan ciri-ciri pemilikan perniagaan di atas ? [5 markah]
- (b) Terangkan jenis sistem penggajian bagi Cik Suriza dan Cik Yusra. [4 markah]
- (c) Mengapakah penghargaan dan hukuman penting kepada sesebuah organisasi. Jelaskan alasan anda. [6 markah]

8. Maklumat berikut berkaitan perniagaan Klinik Pergigian Amira.

Klinik Pergigian Amira merupakan sebuah klinik yang baru beroperasi dan terletak di Lot 7599 Jalan Surau Haji Daud, Kuala Terengganu. Pada peringkat awal penubuhan, Dr Amira Ardini telah melengkapkan klinik dengan pelbagai kelengkapan pergigian dan ubat-ubatan. Setelah setahun beroperasi, perniagaan beliau mendapat sambutan yang sangat menggalakkan daripada masyarakat. Beliau berhasrat untuk terus meningkatkan lagi hasil jualan perniagaannya.

- (a) Huraikan jenis sumber perniagaan Klinik Pergigian Amira. [6 markah]
- (b) Terangkan prosedur mengurus sumber di (a). [4 markah]
- (c) Bagaimanakah Doktor Nur Amira Ardini dapat meningkatkan lagi hasil jualan perniagaannya? [5 markah]

9. Petikan berikut berkaitan dengan sebuah perniagaan

En Mahadi dan isterinya Pn Siti, pemilik perniagaan Saffiya Beauty menjual produk kecantikan penjagaan kulit seperti pencuci muka, scrub, pelembab dan pelindung matahari. Dengan moto “Kejayaan Demi Kebahagiaan” En Mahadi telah membuktikan bahawa setiap individu mampu untuk berniaga tanpa modal yang besar, jika dibimbing dengan betul serta usaha yang berterusan.

Beliau berhasrat untuk terus berusaha membantu anak muda dan akan melahirkan lebih ramai usahawan tempatan.

En Mahadi bukan sahaja seorang usahawan yang yakin diri dan optimistik mengembangkan perniagaan malah beliau juga seorang yang berinisiatif dan bertanggungjawab dalam menjaga pekerjaannya serta ejen yang menjual produknya.

- (a) Terangkan kekuatan diri En. Mahadi sebagai seorang usahawan. [6 markah]
- (b) Berdasarkan petikan di atas, cadangkan kaedah promosi yang sesuai dijalankan oleh Saffiya Beauty. [6 markah]
- (c) En Mahadi seorang yang yakin diri dan optimistik serta berinisiatif dan bertanggungjawab. Jelaskan. [3 markah]

Bahagian C
[20 markah]
Soalan ini **wajib** dijawab

10. Mek Su telah membuat tawaran kepada Mek Da untuk menyertainya dalam perniagaan. Mek Da baru sahaja bersara dari perkhidmatan kerajaan. Perniagaan dikenali sebagai 2Meks Café.

Mereka baru sahaja selesai menghadiri kursus keusahawanan bagi pengusaha kopi di Almaty, Kazakhstan. Mesin yang berkualiti tinggi dari luar negara penting untuk memastikan kualiti minuman kopi yang dihasilkan berjaya dikekalkan. Beliau merancang untuk membuka beberapa kafeteria kopi.

Selepas mesin kopi diterima, dua buah kafeteria minuman berasaskan kopi telah dibuka di Kertih dan Chendering yang dianggap mempunyai potensi pasaran yang luas berdasarkan bilangan penduduk mengikut daerah.

Mukim(Daerah)	Bilangan penduduk
Kertih (Kemaman)	212.100 orang
Chendering (Kuala Terengganu)	263,600 orang

Sumber: JabatanPerangkaan Malaysia,Bancian 2020

Beliau turut memperkenalkan beberapa resipi kopi yang baru adunan kopi import dengan bahan tempatan seperti kopi nissang dan lain-lain. Kesemua kopi tersebut dihasilkan daripada biji kopi Supremo dan Spectre.

Mereka telah menemui satu resipi baru kombinasi Kazakhstan & Malaysia. Menu ini telah mendapat sambutan yang begitu hangat sehingga tempahan yang diperolehi melebihi kemampuan kafeteria.

2Meks Cafe memikirkan untuk memperkenalkan bekas minuman baru yang mesra pelanggan, warna menarik, reka bentuk terkini dan boleh dikitar semula.



Bekalan biji kopi berkualiti tinggi diperolehi daripada negara Brazil. Namun begitu, faktor perubahan cuaca telah mengganggu bekalan biji kopi. Bekalan sukar diperolehi dan harga menjadi meningkat. Mek Su cuba mendapatkan bekalan biji kopi import daripada negara lain.

Trend perniagaan semasa mewujudkan persaingan. Wujud ramai peniaga menjual produk yang sama yang boleh mengurangkan jualan bulanan. Mereka bersetuju untuk memperluaskan kaedah pemasaran digital bagi perniagaan mereka.

Berdasarkan kes tersebut, jawab soalan berikut:

- (a) Mengapakah Mek Su mempelawa Mek Da mengusahakan perniagaan 2Meks Kafe? [4 markah]
- (b) Sejauhmanakah faktor lokasi penting dalam memilih lokasi cawangan 2Meks Kafe di Kertih dan Chendering? Jelaskan. [6 markah]
- (c) Terangkan kelebihan jika mereka mendaftarkan resipi baru? [4 markah]
- (d) Anda bersetuju dengan tindakan 2Meks Café memperkenalkan bekas minuman baharu. Jelaskan [2 markah]
- (e) Jelaskan kelebihan pemasaran digital kepada 2Meks Kafe? [4 markah]

KERTAS SOALAN TAMAT