

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 cukai/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	Pengawasan 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

	H2 C2	siap/separuh siap Nilai tambah yang dihasilkan lebih tinggi berbanding sektor utama Ikan/daging diproses menjadi ikan/daging pekasam	1 1 (mak3m)
(c)		Perbezaan kos tetap dan kos berubah	
	F1 H1 H2 C1 F2 H1 H2 C2	Kos tetap Kos yang tidak dipengaruhi oleh kuantiti dalam sesuatu pengeluaran Kos yang ditanggung tanpa perlu mengikut jumlah kuantiti pengeluaran Contoh, sewa premis, kilang, insurans pekerja dan mesin Kos berubah Kos yang dipengaruhi oleh kuantiti dalam sesuatu pengeluaran Kos yang ditanggung bergantung pada kuantiti produk yang dikeluarkan Contoh, bahan mentah , bil elektrik dan bil air.	1 1 1 1 1 1 1 1 (mak4m)
(d)		Sebab permohonan ditolak oleh TEKUN	
	H1 H2 H3	Jumlah yang dimohon melebihi had yang dibenarkan RM80 000/had maksimum ialah RM50 000 Tempoh bayaran balik pinjaman melebihi tempoh dibenarkan Selama enam tahun/had dibenarkan lima tahun	1 1 1 (mak2m)
(e)		Alas an	
	F1 H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8 H9 H10 H11 H12	Wajar / menerima perkongsian Modal lebih besar Dapat dikumpulkan dari sumbangan dua rakan Risiko dapat disebarkan/elak persaingan Dapat disebarkan kepada setiap rakan kongsi Berkongsi kepakaran/amalan pengkhususan Dapat berkongsi kemahiran dalam bidang kewangan/pengurusan Mudah ditubuhkan Tidak banyak peraturan dan dokumen penubuhan Beban cukai yang rendah Rakan kongsi tertakluk kepada kadar cukai perseorangan Maklumat perniagaan dirahsiakan Rekod perakaunan perkongsian tidak perlu dimaklumkan kepada orang ramai	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
		ATAU	

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)