

PERATURAN PEMARKAHAN MIP MODUL 5
PERNIAGAAN
KERTAS 2 (3766/2)

1	(a)			Tujuan perniagaan menawarkan barang atau perkhidmatan	
			F1	Bermotifkan untung	1
			H1	Menawarkan barang/perkhidmatan yang diperlukan / diminta oleh pengguna	1
			F2	Bukan bermotifkan untung	1
			H2	Membantu golongan kurang berkemampuan / kegiatan kemasyarakatan	1
					[Mak 2]
	(b)	(i)		Jelaskan ciri-ciri bentuk perniagaan dalam gambar 1	
			H1	Dikendalikan mengikut sistem yang telah ditetapkan oleh francaisor	1
			H2	Menjalankan perniagaan mengikut tempoh yang ditetapkan dalam perjanjian	1
			H3	Francaisi berhak menggunakan cap / rahsia dagangan milik francaisor	1
			H4	Francaisor bertanggungjawab untuk memberi bantuan kepada francaisi	1
			H5	Francaisi membuat bayaran dalam bentuk fi/ balasan lain yang dipersetujui oleh francaisor	1
			H6	Francaisor dan francaisi boleh menjalankan aktiviti perniagaan secara berasingan	1
					[Mak 4]
		(ii)		Terangkan pihak yang terlibat dalam perjanjian urusniaga bentuk milikan perniagaan dalam soalan 1 (b) (i)	
			F1	Francaisi	1
			H1	Pihak yang mendapat hak untuk menggunakan imej / jenama /	1
			H1b	sistem operasi dan format perniagaan daripada syarikat induk / francaisor	1
			H1c	Kaedah pembayaran berdasarkan peratus keuntungan	1
			F2	Francaisor/ Pemegang/pemilik hak	1
			H2a	Syarikat induk yang memiliki hak asal atas jenama produk	1
			H2b	Menyediakan produk dan sistem perniagaan	1
			H2c	Pemilik asal / syarikat induk	1
					[Mak 4]

2	(a)			Jelaskan faktor luaran yang mempengaruhi situasi di atas?	
			F1	Sosiobudaya	1
			H1	Cara hidup pelanggan mempengaruhi permintaan serunding	1
			H2	Budaya masyarakat membentuk permintaan menjelang musim perayaan	1
			H3	Sikap pengguna pada pakaian baju melayu berubah mengikut masa / musim / tempat	1
					[Mak 4]
	(b)			Kelebihan sumber manusia dalaman	
			F1	Memotivasikan pekerja	1
			H1	Pekerja bermotivasi wujud kerana diberi komisen yang tinggi	1
			F2	Pekerja lebih memahami budaya organisasi	1
			H2	Program induksi tidak perlu dijalankan	1
			F3	Maklumat pekerja sedia ada	
			H3	Maklumat dan prestasi pekerja sudah diketahui oleh majikan	1
					[Mak 6]

3	(a)				Tujuan fungsian pengagihan	
				H1	Memastikan setiap barang yang dikeluarkan dapat diterima oleh pengguna	1
				H2	mengikut tempat dan masa yang betul.	1
				H3	Memastikan pemilihan setiap saluran agihan bersesuaian dengan jenis barang yang hendak dipasarkan.	1
				H4	Memastikan pengangkutan yang digunakan bersesuaian dengan barang yang hendak dibawa	1
				H5	tidak berlaku pembaziran masa dan kos	1
						[Mak 3]
	(b)		(i)		Jenis produk yang sesuai diedarkan melalui saluran agihan tersebut	
				F1	Barang yang tidak tahan lama	1
				H1	hasil pertanian/ contoh yang sesuai	1
				F2	Barang yang bernilai tinggi	1
				H2	kapal terbang/ contoh yang sesuai	1
				F3	Barang tempahan khas	1
				H3	pakaian/ contoh yang sesuai	1
				F4	Perkhidmatan professional	1
				H4	Peguaam/ contoh yang sesuai	1
						[Mak 4]
			(ii)		Kelebihan saluran agihan pengeluar → pengguna kepada pengguna.	
				H1	Pengguna menikmati perkhidmatan yang terbaik	1
				H2	Tidak melibatkan orang tengah/harga berpatutan	
				H3	Mengikut citarasa pengguna/memuaskan kehendak	1
				H4	Selamat/mengelak kecurian/kehilangan	1
				H5	Mendapat khidmat nasihat secara terus	
						[Mak 3]

4.	(a)		Terangkan peranan bahagian fungsian pengurusan sumber manusia	
		(i)	Membangunkan pasukan untuk mencapai sasaran H1 Mewujudkan semangat berpasukan 1 H2 Pekerja akan berusaha untuk mencapai Indeks Pencapaian 1 H3 Utama (KPI) pasukan untuk meningkatkan prestasi 1 H4 Berkongsi kepakaran / pengalaman / pengetahuan / 1 H5 kemahiran untuk mencapai sasaran 1 Menggalakkan kreativiti dan inovasi H6 Menggalakkan pembangunan bakat pekerja menerusi pelbagai aktiviti 1 H7 Menyediakan sumber pembiayaan pendidikan untuk menggalakkan pekerja menambahkan pengetahuan / kemahiran kepakaran 1 H8 Pekerja yang kreatif dan inovatif akan menambah baik hasil produk dan perkhidmatan 1 H9 Ganjaran dan penghargaan akan diberikan untuk menggalakkan produktiviti / prestasi syarikat. 1 [Mak 6]	
	(b)		Sumber dalaman yang terlibat	
		(i)	H1 Pekerja yang bermotivasi 1 H2 Gaya pengurusan yang cekap 1 H3 Sumber kewangan yang kukuh 1 H4 Pemasaran yang berkesan 1 H5 Penggunaan teknologi yang terkini 1 H6 Membuat penyelidikan dan pembangunan H7 Pengeluaran yang produktif [Mak 4]	

5	(a)			Terangkan jenis-jenis sumber fizikal tersebut.	
		(i)	F1	Bangunan dan Kemudahan	1
			H1	Tempat menjalankan operasi perniagaan	1
			H2	kelengkapan infrastruktur yang boleh membantu pengurusan perniagaan	
			F2	Produk Siap	1
			H1	barang akhir setelah siap diproses dan sedia untuk dijual di pasaran	1
			H2	Barangan ini terdiri daripada barang keperluan dan barangan kehendak.	1
			H3	Produk siap perlu diurus dengan sistematik bagi memastikan kualiti produk dalam keadaan baik	1
				1F + 1H	[Mak 4]
		(ii)		Jelaskan pengurusan hak cipta terpelihara oleh sesebuah perniagaan.	
			H1	Hak eksklusif kepada pencipta karya	1
			H2	Untuk mengawal penggunaan karya mereka untuk tempoh masa tertentu	1
			H3	Tujuan memohon hak cipta terpelihara adalah untuk melindungi hasil ciptaan	1
			H4	Ekspresi idea yang telah direkod atau telah dijadikan bahan dizahirkan	1
			H5	Supaya tidak disalah guna untuk kepentingan pihak lain	1
			H6	Semua permohonan boleh dikemukakan kepada MyIPO.	1
					[Mak 4]
	(b)			Risiko yang bakal pemilik perniagaan hadapi jika sumber fizikal tidak diuruskan dengan betul	
			H1	Operasi perniagaan terjejas	1
			H2	Ancaman daripada barangan tiruan	1
			H3	Pembaziran Sumber Bahan mentah	1
			H4	Kos pengeluaran semakin meningkat	1
			H5	Imej perniagaan terjejas	
			H6	Mengalami kerugian/untung merosot	[Mak 3]

6	(a)			Huraikan peranan agensi di atas :	
			H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8	MARA Memainkan peranan membangunkan usahawan bumiputera Membantu usahawan PKS memulakan perniagaan Menyediakan kemudahan ruang niaga/ gerai/tapak kilang/arked Menawarkan kursus /Latihan kepada usahawan Meliputi sektor perniagaan pembuatan/peruncitan/kontraktor/teknousahawan Contoh skim : Skim Spike/ SPiM/ SJUM	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 3]
	(b)		H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8	TEKUN Mengamalkan konsep “pinjaman asas simpanan” Pinjaman digunakan sebagai modal tambahan Menggalakkan budaya menabung dalam kalangan peniaga kecil Mewujudkan jaringan usahawan secara berkelompok Membina kemahiran keusahawanan Pinjaman TEKUN RM500 – RM50,000 Tempoh bayaraan balik 1 bulan – 5 tahun Contoh Skim: Skim Pembiayaan Program Temanita/ Skim Pembiayaan Kontrak -I/ Skim Pembiayaan Tekun Niaga/Program Pembangunan Usahawan Bekas Tentera/Program Pembangunan Usahawan Profesional Muda Bumiputera	1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 4]
	(c)		H1 H2 H3 H4	CGC (Credit Guarantee Corporation Malaysia Bhd.) Membantu usahawan PKS yang tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan pembiayaan daripada institusi kewangan Pemberi jaminan kredit Contoh Skim : Skim Jaminan Anjal/ Skim Jaminan Laluan Terus/Skim Pembiayaan Francais	1 1 1 1 [Mak 3]

BAHAGIAN B

7	(a)		Terangkan peranan kerajaan dalam mengatasi masalah ekonomi negara.	
		F1	Dasar fiskal	1
		H1a	Perbelanjaan pihak kerajaan dan pelaksanaan cukai tertentu	1
		H1b	Perniagaan berusaha meningkatkan pengeluaran barang/ perkhidmatan	1
		H1c	Meningkatkan pendapatan penduduk	1
		F2	Dasar kewangan	1
		H2a	Dilakukan oleh Bank Negara Malaysia untuk mengurangkan kadar faedah	1
		H2b	Menggalakkan penduduk berbelanja	1
		H2c	Aktiviti pelaburan perniagaan meningkat	1
			[Mak 6]	
	(b)		Terangkan jenis-jenis pelepasan cukai yang diberikan kepada perniagaan.	
		F1	Taraf perintis	1
		H1	Diberikan kepada syarikat yang menyertai promosi kerajaan	1
		F2	Elaun cukai pelaburan	1
		H2	Diberikan kepada perniagaan berstatus MSC dan berasaskan bahan mentah	1
		F3	Potongan cukai	1
		H3	Diberikan kepada pengeksport yang mengawal barangan tempatan	1
		F4	Pengecualian cukai	1
		H4	Diberikan kepada syarikat berstatus MSC/industri teknologi tinggi	1
		F5	Elaun Pelaburan Semula	1
		H5	Diberikan kepada syarikat pengeluaran makanan/pembinaan jalan/pembukaan tanah.	1
			[Mak 6]	
	(c)		Jelaskan faktor kemampuan perniagaan bertahan dalam industri	
		H1	Kedudukan kewangan yang mencukupi	1
		H2	Sumber manusia yang berpengalaman / berkemahiran	1
		H3	Penggunaan teknologi yang terkini	1
		H4	Perniagaan yang berdaya saing	1
		H5	Jaringan perniagaan yang luas	1
			[Mak 3]	

8	(a)			Jenis sumber fizikal yang diperlukan oleh En Sam dalam organisasi perniagaannya	
			F1	Bangunan dan kemudahan	1
			H1	Tempat operasi perniagaan/ruang operasi	1
			H2	Tempat/rak untuk meletakkan produk	1
			F2	Kilang dan Mesin	1
			H1	Tempat pemprosesan sabun pencuci tangan	1
			H2	Mesin pemprosesan sabun Pencuci tangan	1
			F3	Peralatan teknologi maklumat dan komunikasi	1
			H1	Peralatan yang digunakan dalam operasi perniagaan/telefon/computer/mesin cetak	1
			H2	Memudahkan untuk memasarkan produk	1
			F4	Produk siap	1
			H1	Produk Sabun pencuci tangan sedia untuk dijual	1
			H2	Digunakan oleh pengguna akhir	1
				3F+ 3H	[Mak 6]
	(b)			Cadangkan kepada En Sam prosedur mengurus sumber fizikal milik perniagaannya agar perniagaannya berjalan lancar.	
			F1	Perlindungan insurans / keselamatan	1
			H1a	Insurans kebakaran bangunan, mesin dan stok	1
			H1b	Insurans kecurian daripada kehilangan dan kerosakan	1
			F2	Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang	1
			H2a	mesin pemprosesan sabun pencuci tangan perlu diselenggara secara berkala bagi memastikan operasi berjalan lancar	1
			H2b	Pengurusan baik pulih peralatan perlu sentiasa dirancang	1
			H2c	Memastikan jika berlaku kerosakan dapat diselesaikan dengan segera.	1
					[Mak 5]
	(c)			Kesan kepada pengabaian En Sam dalam mengurus sumber fizikal milik perniagaannya?	
			H1	Risiko kerugian dalam perniagaan	1
			H2	Operasi perniagaan tidak berjalan lancar	1
			H3	Jika berlaku risiko tidak dapat pampasan	1
			H4	Keselamatan pekerja tidak terjamin	1
			H5	Hilang keyakinan untuk memajukan perniagaan	1
			H6	Kesetiaan pekerja tidak terjamin	1
			H7	Penghantaran stok tertangguh	1
			H8	Keselamatan orang awam tidak terjamin	1
					[Mak 4]

9	(a)	(i)	Apakah akta penubuhan perniagaan yang terlibat?	
		H1	Akta Pendaftaran Perniagaan 1956	1
		(ii)	Jelaskan langkah-langkah yang perlu diambil oleh Shahir dalam memulakan perniagaannya?	
		H1	Mendaftar perniagaannya dibawah Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM)	1
		H2	Beroperasi di Malaysia Barat/Semenanjung Malaysia/Wilayah Persekutuan/Melaka/tidak terpakai di Sabah / Sarawak.	1
		H3	Pendaftaran dalam tempoh 30 hari dari Tarikh permulaan perniagaan.	1
		H4	Mengisi borang PN42/ Borang A/ Borang carian nama.	1
		H5	Menyediakan wang pembayaran RM30 atas nama sendiri / Menyediakan wang pembayaran RM60 atas nama sendiri	1
		H6	Mendapat permit / lesen daripada pihak berkuasa tempatan	1
		H7	Mempamerkan borang D di premis perniagaan mendapatkan suntikan Typhoid	1
				[Mak 4]
	(b)		Huraikan faktor penyumbang yang dapat membantu Maria memulakan perniagaan tersebut.	
		F1	Modal	1
		H1	Sumber yang jelas/ sumber pembiayaan dalaman / sumber pembiayaan luaran.	1
		C1	Contoh: Pinjaman MARA/contoh sesuai	1
		F2	Kemahiran	1
		H2	Pengetahuan tentang penyajian nasi lemak / penggunaan teknologi maklumat	1
		C2	Contoh: Maria mengikuti kelas kulinari / mengambil kursus /sijil / contoh sesuai	1
		F3	Pemasaran	1
		H3	Mengamalkan konsep 4P/ menjalankan promosi berkesan/ mencipta nasi lemak lazat/ berkualiti/ pembungkusan menarik.	1
		C3	Contoh: Melaksanakan aktiviti iklan di media / kaedah penghantaran cepat	1
		F4	Stok	1
		H4	Bahan asas yang mencukupi/ mudah diperoleh/sedia ada	1
		C4	Contoh: Bekalan beras/ramuan masakan	1
		F5	Bantuan professional	1
		H5	Pihak yang mahir dalam pengendalian web	1
		C5	Contoh: Menggunakan kepakaran MARA/TEKUN / menghubungi agensi pemasaran awam.	1

			F6 Latihan H6 Memperlengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan C6 Contoh: Latihan bidang pengurusan / motivasi/ kewangan	1 1 1 [Mak 6]
	(c)		Jelaskan implikasi sekiranya Shahir gagal mematuhi peraturan tersebut tersebut.	
			H1 Boleh dikenakan saman / didakwa H2 Mendapatkan jaminan perniagaan sah di sisi undang-undang H3 Meningkatkan kepercayaan terhadap perniagaan/lmej perniagaan terjaga H4 Jualan merosot/keuntungan berkurang H5 Pelanggan ragu-ragu untuk membeli/ kurang yakin H6 Menyukarkan penguatkuasaan undang-undang Tidak maklumat tentang perniagaan/data/menyukarkan pungutan cukai/memberi bantuan H7 Nama perniagaan mudah disalahgunakan oleh pihak lain/ ditipu oleh pihak lain H8 Sukar mendapat bantuan modal/pembiayaan daripada pihak bank/institusi kewangan/agensi kerajaan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak6]

BAHAGIAN C

10	(a)			Terangkan ciri keperibadian yang perlu ada untuk menjadi seorang usahawan yang berjaya.	
			F1 H1	Yakin / Optimistik mempunyai sifat yakin dengan kebolehan diri sendiri menghadapi cabaran / contoh yang sesuai	1 1
			F2 H2	Berdikari tidak bergantung kepada orang lain atau mengharapkan pertolongan orang lain sewaktu melakukan sesuatu / contoh yang sesuai	1 1
			F3 H3	Pandai mengambil peluang sentiasa mengambil peluang dan pandai merebut peniagaan yang wujud daripada perubahan persekitaran perniagaan / contoh yang sesuai	1 1
				Mana-mana 2F + 2H	[Mak 4]
	(b)	(i)		Jelaskan kekuatan produk yang dihasilkan oleh Puan Roslina.	
			H1 H2 H3 H4 H5	Dihasilkan oleh pengusaha muslim/bumiputera Islam Produk yang berkualiti / tidak mudah rosak Dihasilkan dengan menggunakan mesin yang sesuai/kebersihan terjamin Tiada penggunaan bahan pengawet Pasaran setempat yang terjamin	1 1 1 1 1
					[Mak 3]
	(b)	(ii)		Terangkan dua jenis campuran pemasaran selain daripada yang dinyatakan di (b)(i) di atas.	
			F1 H1 F2 H2 F3 H3	Harga Berpatutan/sepadan dengan kualiti Promosi Diiklankan menggunakan media cetak / diketahui umum /liputan tempatan Tempat / Pengagihan / Pengedaran Banting / Dengkil / Bandar Baru Bangi / Putrajaya	1 1 1 1 1 1
					[Mak 4]
	(c)			Apakah prosedur mengurus sumber fizikal perniagaan yang perlu dijalankan oleh Puan Roslina?	
			F1 H1	Perlindungan insurans / keselamatan Melindungi sumber fizikal dari kerugian/jenis insurans yang sesuai	1 1

			F2 H2	Penyelenggaraan Mesin/peralatan diselenggara secara berkala	1 1
			F3 H3	Baik pulih terancang Kerosakan diselesaikan segera	1 1
					[Mak 4]
	(d)			Kirakan jumlah untung kasar sehari yang diperolehi oleh Puan Roslina.	
			H1 H2 H3	Jualan RM 720 / 800kg x RM 0.90 Tolak: Belian RM 240 Untung kasar RM 480	1 1 1
					[Mak 2]
	(e)			Jelaskan persediaan untuk menjalankan aktiviti pemasaran dan jualan bagi produk dan perkhidmatan perniagaan di atas.	
			H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8 H9 H10	Usahawan perlu mengetahui ciri-ciri kekuatan/ bentuk fizikal bagi produk yang ditawarkan Usahawan perlu mengetahui pakej yang ditawarkan/ kemudahan yang disediakan/ waktu operasi Memilih tempat yang sesuai untuk memasarkan produk/ perkhidmatan Kemudahan infrastruktur yang lengkap/ kemudahan pengangkutan/ berhampiran pelanggan Memilih saluran agihan yang sesuai jika tiada premis tetap Harga berpatutan Pertimbangkan permintaan pengguna/ kos pengeluaran/ persaingan dalam harga Beri diskaun kepada pembeli Memilih media pengiklanan yang sesuai Contoh promosi: pengiklanan/ jualan langsung/ promosi jualan/ publisiti	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
					[Mak 3]

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT