

4(b)	<p>Peranan pengurusan sumber manusia syarikat Proton di dalam menjadikan syarikat tersebut sebuah perniagaan yang mampan :</p> <p>H1 : Pemberian insentif yang munasabah/majlis penghargaan H2 : Latihan/pembangunan sumber manusia H3 : Memupuk persekitaran yang selesa H4 : Perjumpaan kakitangan secara berkumpulan untuk membincangkan permasalahan/menyelesaikan masalah H5 : Pekerja digalakkan meluahkan idea kreatif/inovatif</p>	<p>1 1 1 1 1 Maks 4</p>
4(c)	<p>Dua prosedur mengurus sumber fizikal dalam operasi sesebuah perniagaan :</p> <p>F1 : Perlindungan insurans dan keselamatan H1 : Mengambil insurans kebakaran, kecurian dan lain-lain untuk melindungi perniagaan H2 : Memasang alat penggera/pemadam kebakaran/kamera litar tertutup F2 : Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang H1 : Mengekalkan atau memulihkan sumber agar dapat berfungsi dengan baik H2 : Menjamin pengeluaran dan keuntungan perniagaan H3 : Menyediakan jadual pemeriksaan / melakukan kerja pembaikan bagi peralatan yang bermasalah</p> <p style="text-align: right;">2F + 2H</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 Max = 4</p>

5. (a)	Perkaitan antara pengurusan sumber fizikal dan sumber teknologi	
--------	---	--

	<p>bagi Osem Creative Sdn. Bhd. :</p> <p>H1 : sumber fizikal kamera / peralatan filem / teknologi maklumat dan komunikasi</p> <p>H2 : sumber teknologi harta intelek /hasil kreativiti dan ciptaan</p> <p>H3 : jurukamera / pereka grafik / pekerja mahir</p> <p>H4 : menggunakan peralatan teknologi maklumat / komputer / peralatan komputer</p> <p>H5 : menghasilkan poster / iklan yang berkualiti</p> <p>H6 : agensi pengiklanan mendaftarkan iklan dengan MyIPO</p> <p>H7 : mengelakkan guna tanpa kebenaran</p> <p>H8 : mengelakkan kejadian cetak rompak</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 6</p>
5(b)	<p>Sumber pembiayaan tersebut :</p> <p>F1 : Sumber luaran / perbankan</p>	<p>1</p> <p>Maks 1</p>
5(c)	<p>Sumber pembiayaan yang sesuai untuk Puan Mumtaz bagi memulakan perniagaan :</p> <p>F1 : Sumber pembiayaan dalaman</p> <p>Alasan :</p> <p>H1 : Cepat dan ringkas</p> <p>H2 : Tidak melibatkan kos/ faedah atas pinjaman</p> <p>H3 : Tidak perlu menunggu prosedur pembiayaan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3</p>

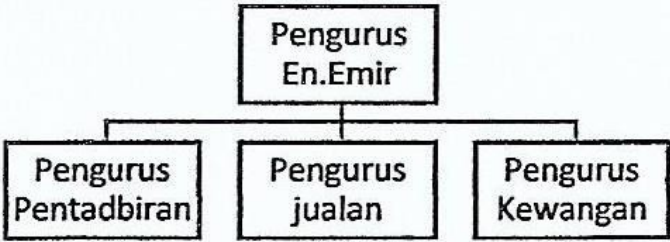
Soalan 6 (a)	<p>Ciri-ciri keperibadian usahawan yang perlu dimiliki oleh Puan Alya untuk menghadapi cabaran dalam dunia perniagaan ialah:</p> <p>F1 Berani mengambil risiko</p> <p>H1 Puan Alya perlu mengambil tindakan yang belum pasti hasilnya.</p> <p>F2 Kreatif & Inovatif</p> <p>H2 Puan Alya perlu kreatif dan inovatif dalam menghasilkan sesuatu produk.</p> <p>F3 Berfikiran positif</p> <p>H3 Berfikiran positif menjadi pemangkin kepada Puan Alya untuk mengembangkan perniagaannya.</p> <p style="text-align: right;">2F+2H</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>
--------------	---	--

6(b)	<p>Kelebihan berniaga sebagai satu peluang kerjaya dari aspek matlamat peribadi dan objektif perniagaan ialah:</p> <p>Matlamat peribadi</p> <p>H1 mencari rezeki untuk menyara diri dan keluarga 1</p> <p>H2 membentuk peribadi yang positif seperti yakin diri, tabah dan optimistik 1</p> <p>H3 kejayaan perniagaan boleh mendatangkan kepuasan kepada usahawan kerana berkorban masa, tenaga dan wang kepada perniagaan itu. 1</p> <p>Objektif perniagaan</p> <p>H4 menyediakan peluang pekerjaan dalam pelbagai bidang seperti perdagangan, pembinaan, dan khidmat jualan langsung. 1</p> <p>H5 kadar pengangguran dapat dikurangkan</p> <p>H6 memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat dengan menawarkan barang dan perkhidmatan. 1</p> <p>H7 membangunkan ekonomi negara. 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 6</p>	
Soalan 7 (a)	<p>Klasifikasi perniagaan bagi perniagaan NC ialah:</p> <p>F1 Sektor kedua/sekunder 1</p> <p>H1a penghasilan barang melalui proses transformasi input kepada output/ bahan mentah kepada barang siap/ separuh siap. 1</p> <p>H1b output yang lebih bernilai/ kain kepada langsir 1</p> <p>F2 Sektor ketiga/tertier 1</p> <p>H2a melibatkan aktiviti membekalkan perkhidmatan tertentu daripada pengeluar terus kepada pengguna/membekalkan perkhidmatan/ menjahit langsir. 1</p> <p>H2b perkhidmatan perdagangan/ menjalankan aktiviti peruncitan/menjual perabot/hiasan dalaman/beg tangan 1</p> <p style="text-align: right;">2F + 2 H</p> <p style="text-align: right;">Maks 4</p>	
7 (b)	<p>Faktor utama yang mempengaruhi trend perniagaan menurun ialah:</p> <p>F1 Faktor dalaman 1</p> <p>H1a Gaya pengurusan yang tidak sesuai dengan pekerja 1</p> <p>H1b Seperti gaya pengurusan autokratik 1</p> <p>F2 Faktor luaran 1</p> <p>H2a Keadaan ekonomi 1</p> <p>H2b yang lembab 1</p>	
7 (c)	Analisis SWOT yang boleh digunakan untuk menyediakan semula	

	<p>objektif perniagaannya ialah:</p> <p>Faktor dalaman</p> <p>F1 Kekuatan (strength)/ kekuatan dalam sesebuah organisasi 1</p> <p>H1a sumber manusia yang berkemahiran/berkualiti/berpengalaman 1</p> <p>H1b kewangan mencukupi/sumber mudah diperolehi/kedudukan kewangan kukuh 1</p> <p>H1c pekerja yang bermotivasi tinggi 1</p> <p>H1d pengurusan cekap 1</p> <p>F2 Kelemahan (weakness)/kelemahan dalam organisasi</p> <p>H2a pekerja yang tidak bermotivasi/tidak berkemahiran 1</p> <p>H2b kedudukan kewangan lemah/pengurusan tidak cekap 1</p> <p>H2c teknologi usang/pusing ganti pekerja tinggi/kekurangan pekerja 1</p> <p>Faktor luaran</p> <p>F3 Peluang (opportunities)/peluang yang wujud dari faktor luar organisasi 1</p> <p>H3a perkembangan ekonomi semasa/pertumbuhan ekonomi/ melambung 1</p> <p>H3b dasar kerajaan/pertambahan permintaan/pertambahan bilangan penduduk 1</p> <p>H3c sosiobudaya/amalan penduduk yang mempengaruhi pembelian 1</p> <p>H3d persekitaran teknologi semasa yang dapat meningkatkan kecekapan 1</p> <p>F4 Ancaman (threats)/ancaman yang wujud disebabkan perkembangan faktor luar persekitaran organisasi 1</p> <p>H4a pesaing di pasaran/kejatuhan ekonomi dunia/kemerosotan/kemelesetan 1</p> <p>H4b perubahan cita rasa pelanggan 1</p> <p>H4c undang-undang/dasar dalam negara yang melibatkan kenaikan kos yang mempengaruhi jumlah keuntungan. 1</p>	
		Maks 6m
Soalan 8		
(a) (i)	<p>Kos berubah seunit</p> $= \frac{\text{Jumlah kos pada tahun 2019} - \text{jumlah kos pada tahun 2018}}{\text{Volum tahun 2019} - \text{volum tahun 2018}}$ $= \frac{\text{RM20500} - \text{RM185000}}{90750 - 83000}$ $= \text{RM 2}$	<p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 2</p>
(ii)		

	Kos tetap = Jumlah kos –Kos berubah = RM200500-RM185000 =RM19000	1 1 Maks 2
8 (b)	Faktor menyumbang kepada memulakan perniagaan (i) Modal H1 permulaan untuk berniaga H2 wang tunai/alatan/stok H3 sumber dalaman/luaran (ii) Kemahiran H4 Pengetahuan dalam bidang H5 Pengurusan kewangan/pemasaran/pengurusan media/teknologi maklumat H6 mengukuh kedudukan kewangan/meluaskan rangkaian/memperluas perniagaan (iii) Lokasi H7 Menentukan kos yang akan dikeluarkan H8 Berpotensi meraih keuntungan H9 Mencapai sasaran jualan yang tinggi H10 tempat ramai orang/berhimpiran pembekal/pelanggan/kemudahan infrastruktur/mudah dikunjungi	 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 6
8 (c)	Ciri keperibadian Puan Nora F1 Kreatif dan inovatif H1 Membuat perubahan pada produk H2 Daya kreativiti yang tinggi F2 Pandai mengambil peluang F3 Menganalisis persekitaran F4 Berinisiatif dan bertanggungjawab F5 Meneroka bidang yang belum diterokai ramai usahawan F6 Fleksibel H6 Menukar cara promosi mengikut keperluan persekitaran/ Perubahan mengikut suasana perniagaan	 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 4
Soalan 9 (a)	Butiran dalam penyata kewangan A = RM 115,600 B = RM 100,000 C = RM 110,000 D = RM 15,000	 1 1 1 1 1 1

	<p>E = RM 700 F = RM 111,200 G = RM 30,300 H = RM 115,600</p>	<p>1 1 1 Maks 6</p>
9 (b)	<p>Kegunaan Penyata kewangan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui untung atau rugi sesebuah perniagaan • Mengetahui prestasi perniagaan • Mengetahui jumlah hasil dan belanja <p>Mengetahui jumlah jualan dan jumlah belian</p>	<p>1 1 1 1 Maks 4</p>
9(c)	<p>Kepentingan menyediakan rancangan perniagaan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) H1 Sebagai hala tuju perniagaan <ul style="list-style-type: none"> - Rancangan perniagaan memberikan gambaran menyeluruh berkenaan operasi perniagaan secara komprehensif yang menjadi garis panduan dalam melaksanakan sesuatu usaha teroka. Rancangan perniagaan akan dapat meningkatkan keyakinan dan keupayaan usahawan untuk menjalankan operasi perniagaan 2) Membantu pengagihan sumber <ul style="list-style-type: none"> - Rancangan perniagaan berperanan dalam mengagihkan sumber-sumber seperti kewangan, tenaga kerja, mesin dan sebagainya dalam menjalankan operasi perniagaan 3) Menyakinkan pihak pelabur atau bank <ul style="list-style-type: none"> - Rancangan perniagaan menyakinkan pihak berkepentingan seperti pihak bank, pelabur dan pelanggan tentang aktiviti perniagaan yang dijalankan. - Rancangan perniagaan memberikan maklumat yang jelas untuk pihak berkepentingan membuat penilaian tentang perniagaan 4) Menjangka risiko dan masalah yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan 	<p>1 1 1 1 Maks 5</p>
Soalan 10 (a)	Francais	1 m
10 (b)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Memiliki dan menjalankan perniagaan yang sistematik ▪ Membuka perniagaan Kedai Kasut Summit menggunakan system yang dikeluarkan oleh syarikat induk ▪ Reka bentuk seragam ▪ Susun atur didalam kedai ditentukan oleh syarikat induk ▪ Mendapat sokongan pengurusan daripada francais 	

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Promosi dibuat oleh francaisor ▪ Francaisor memberi latihan kepada francais ▪ Risiko kegagalan rendah ▪ Perniagaan telah dikenali Mempunyai pelanggan tetap ▪ Jenama terkenal Kedai Kasut Summit telah dikenali ▪ Jaringan perniagaan lebih luas ▪ Pasaran yang lebih luas ▪ Tidak perlu banyak pengalaman dalam perniagaan <p>En.Fadhli tidak ada pengalaman dalam perniagaan</p>	Maks 6 m
10(c)	<div style="text-align: center;">  <pre> graph TD A["Pengurus En.Emir"] --- B["Pengurus Pentadbiran"] A --- C["Pengurus jualan"] A --- D["Pengurus Kewangan"] </pre> </div> <p>*Jawatan mesti sesuai dengan petikan</p>	Maks 3m
10(d)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ E-pemasaran ▪ Memasarkan kasut secara atas talian ▪ Pelanggan dapat mengetahui maklumat berkaitan dengan kasut ▪ E-dagang ▪ Pelanggan boleh membuat tempahan pembelian dan pembayaran secara dalam talian(online) ▪ Meningkatkan hasil jualan kerana jualan boleh dibuat secara berterusan ▪ E-banking ▪ Pelanggan boleh membayar menggunakan sistem ebanking ▪ Mempercepatkan proses pembayaran dan menjimatkan masa ▪ Penggunaan laman sosial ▪ Promosi dan jualan boleh dibuat di laman sosial seperti Facebook /IG / Twitter Youtube Meluaskan rangkaian rakan niaga perniagaan mencari pelanggan baharu mengekakan pelanggan sedia ada ▪ Penggunaan emel ▪ Pelanggan boleh membuat pesanan dan mendapatkan maklumat kasut melalui emel pemiagaan Cepat dan menjimatkan. 	Maks 6 m

10(e)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Perlindungan insurans dan keselamatan ▪ En. Fadhli perlu membeli insurans kebakaran bagi melindungi kedai / insurans kecurian bagi mengelakkan kerugian akibat risiko kecurian stok ▪ Menyediakan alat pemadam api didalam premis perniagaan ▪ Memasang cctv bagi menjaga keselamatan kedai ▪ Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang ▪ Membuat penyelenggaraan secara berkala bagi perslatan TMK dan mesin daftar tunai ▪ Menyediakan jadual pemeriksaan untuk memastikan kerosakan peralatan dapat dicegah ▪ Kerja-kerja pembaikan perlu dilaksanakan bagi membaiki peralatan yang bermasalah 	Maks 4m