

**PERATURAN PEMARKAHAN
PERNIAGAAN KERTAS 2 3766/2
PERCUBAAN SPM 2019**

No Soalan	Perkara	Markah									
1(a)	<p>Kelebihan sumber manusia dalaman H1 Memotivasikan pekerja H2 Pekerja lebih memahami budaya organisasi H3 Program induksi tidak perlu diadakan H4 Maklumat pekerja sedia ada/ sudah diketahui majikan</p> <p>Kekurangan sumber manusia dalaman H1 Tidak membawa idea baharu H2 Kekosongan jawatan berlaku jika pekerja naik pangkat/ berhenti kerja H3 Pengetahuan stereotaip</p>	<p>1 1 1 1 Maks 3m</p> <p>1 1 1 3m</p>									
1(b)	<table border="1" data-bbox="320 864 1182 1245"> <thead> <tr> <th data-bbox="320 864 496 931">Aspek</th> <th data-bbox="496 864 839 931">Organisasi A</th> <th data-bbox="839 864 1182 931">Organisasi B</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="320 931 496 1043">(i) Tujuan</td> <td data-bbox="496 931 839 1043">Memaksimumkan keuntungan</td> <td data-bbox="839 931 1182 1043">Memberi kepuasan/ menjaga kebajikan ahli</td> </tr> <tr> <td data-bbox="320 1043 496 1245">(ii) Sumber Kewangan</td> <td data-bbox="496 1043 839 1245">Daripada modal sendiri/ pinjaman/ keuntungan perniagaan.</td> <td data-bbox="839 1043 1182 1245">Daripada yuran keahlian/ sumbangan/ derma / masyarakat/ syarikat swasta.</td> </tr> </tbody> </table>	Aspek	Organisasi A	Organisasi B	(i) Tujuan	Memaksimumkan keuntungan	Memberi kepuasan/ menjaga kebajikan ahli	(ii) Sumber Kewangan	Daripada modal sendiri/ pinjaman/ keuntungan perniagaan.	Daripada yuran keahlian/ sumbangan/ derma / masyarakat/ syarikat swasta.	<p>1 + 1</p> <p>1 + 1</p> <p>4m</p>
Aspek	Organisasi A	Organisasi B									
(i) Tujuan	Memaksimumkan keuntungan	Memberi kepuasan/ menjaga kebajikan ahli									
(ii) Sumber Kewangan	Daripada modal sendiri/ pinjaman/ keuntungan perniagaan.	Daripada yuran keahlian/ sumbangan/ derma / masyarakat/ syarikat swasta.									
2(a)(i)	<p>H1 Aktiviti dan operasi perniagaan semakin berkembang H2 Keuntungan meningkat H3 Mempunyai faktor dalaman yang kuat H4 Mempunyai sumber manusia yang ada kepakaran/ pengalaman H5 Mempunyai faktor luaran yang kuat H6 Kestabilan ekonomi/ politik negara</p>	<p>1 1 1 1 1 1 Maks 2m</p>									
2(a)(ii)	<p>H1 Menunjukkan aktiviti dan operasi perniagaan semakin menurun H2 Mempunyai faktor dalaman yang lemah H3 Mempunyai gaya pengurusan yang tidak bersesuaian dengan keadaan pekerja/ sumber manusia kurang produktif/ berdisiplin/ berkemahiran tinggi H4 Mempunyai faktor luaran yang lemah H5 Ekonomi yang lembab/ perlahan/ politik/ perundangan yang tidak stabil</p>	<p>1 1 1 1 1 Maks 2m</p>									

2(a)(iii)	H1 Menunjukkan aktiviti dan operasi perniagaan yang konsisten H2 Tiada perubahan yang ketara dalam faktor luaran/ dalaman perniagaan H3 Perkembangan perniagaan adalah malar H4 Peniaga perlu memainkan peranan untuk meningkatkan aktiviti perniagaan H5 Menambahbaik produk dan perkhidmatan sedia ada/ keluarkan produk baru/ mencari pasaran baru	1 1 1 1 1 Maks 2m
2(b)	F1 Guna tenaga H1 Guna tenaga penuh/ kadar pengangguran pada paras 4%/ kurang F2 Pendapatan H2 Pendapatan boleh guna meningkat F3 Pertumbuhan ekonomi H3 Semakin berkembang Mana-mana 2F + 2H	1 1 1 1 1 1 Maks 4m
3(a)	F1 Saiz/ Liputan pasaran luas H1 Dapat meningkatkan jualan/ keuntungan F2 Menikmati ekonomi bidangan H2 Pengeluaran secara besar-besaran menyebabkan kos seunit keluaran menurun/ harga berpatutan F3 Wujud sasaran pasaran baharu H3 Dapat menghasilkan keluaran untuk kumpulan pengguna yang berbeza-beza/ peningkatan hasil F4 Mampu beli stok dalam kuantiti besar H4 Diskaun tinggi/ jual harga murah Mana-mana 3F + 3H	1 1 1 1 1 1 1 Maks 6m
3(b)	H1 Pemberian insentif yang munasabah/ majlis penghargaan H2 Latihan/ pembangunan sumber manusia H3 Memupuk persekitaran yang selesa H4 Perjumpaan kaitangan secara berkumpulan untuk membincangkan permasalahan/ menyelesaikan masalah H5 Pekerja digalakkan meluahkan idea kreatif/ inovatif	1 1 1 1 1 Maks 4m

5(b)	H1 Membuat pesanan membeli bahan mentah H2 Peniaga menghubungi pembekal bagi menetapkan jumlah tempahan dan bayaran H3 Mewujudkan jaringan perniagaan H4 Mengukuhkan hubungan baik sedia ada H5 Menjalan kerjasama yang strategik	1 1 1 1 1 Maks 5m
6(a)	F1 Kemahiran pembangunan karektor diri H1a Keupayaan usahawan menghadapi cabaran perniagaan H1b Kemahiran membuat keputusan F2 Fokus tenaga dan tumpuan H2 Menumpukan seluruh usaha untuk mencapai matlamat perniagaan F3 Perhubungan baik dengan pasangan H3Menjaga hubungan baik/komunikasi yang baik antara pekerja F4 Keupayaan membina jenama H4 Berkemampuan membina perniagaan dan menjadikannya jenama yang berjaya/jenama yang kukuh F5 Menyelesaikan masalah yang kecil terlebih dahulu H5 Supaya menjamin kejayaan dan keuntungan perniagaan Mana-mana 3F + 3H	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 6m
6(b)	F Sektor kedua H1 Sumber semulajadi diproses menjadi barang separuh siap atau barang siap H2 Aktiviti seperti perkilangan/ pembuatan/ kejuruteraan H3 Pengeluaran alat tulis ialah aktiviti perkilangan	1 1 1 1 4m
7(a)(i)	X (Untung Kasar) = RM 16 000 H1 Merupakan jumlah untung yang diperoleh selepas mengambil kira belanja dan hasil yang berkaitan dengan aktiviti utama perniagaan. H2 Untung kasar = Jualan bersih – kos jualan Y (Untung Bersih) = RM 21 600 H1 Merupakan jumlah pendapatan (hasil) melebihi jumlah perbelanjaan (kos) dalam sesuatu tempoh perakaunan. H2 Untung bersih = untung kasar + hasil – belanja	1 1 1 1 1 1 1 Maks 4m

7(a)(ii)	<p>H1 Pengurusan yang cekap dan kedudukan syarikat lebih baik pada tahun 2017 berbanding tahun 2016.</p> <p>H2 Margin untung kasar 2016 = $RM\ 16\ 000 / RM\ 82\ 000 \times 100 = 19.5\%$</p> <p>H3 Margin untung kasar 2017 sebanyak 43%, lebih tinggi berbanding tahun 2016.</p> <p>H4 Semakin tinggi margin untung kasar, semakin baik kedudukan syarikat.</p> <p>H5 Margin untung bersih 2016 = $RM\ 21\ 600 / RM\ 82\ 000 \times 100 = 26.3\%$</p> <p>H6 Margin untung bersih 2017 sebanyak 30%, lebih tinggi berbanding tahun 2016.</p> <p>H7 Semakin tinggi margin keuntungan bersih, menunjukkan kecekapan pengurusan operasi.</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 6m</p>
7(b)	<p>H1 Pengeluar – peruncit – pengguna .</p> <p>H2 Saluran yang hanya melibatkan seorang “ orang tengah” sahaja.</p> <p>H3 Pengeluar akan memasarkan barang akhir yang dikeluarkan kepada peruncit terlebih dahulu.</p> <p>H4 Peruncit pula akan menjual barang kepada pengguna.</p> <p>H5 Saluran agihan ini wujud apabila peruncit membeli daripada pengeluar secara pukal.</p> <p>H6 Contoh barang pakaian dan barangan elektrik.</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 5m</p>
8(a)	<p>F1 Bersaiz sederhana</p> <p>H1a Jumlah jualan tahunannya RM20 juta/ antara RM15 juta hingga RM50 juta</p> <p>H1b Bilangan pekerja tetap seramai 80 orang/ antara 70 hingga 200 orang</p> <p>F2 Sektor kedua</p> <p>H2a Pembuatan/ pengilangan</p> <p>H2b Penghasilan sos melalui proses transformasi input kepada output/ transformasi cili kepada sos cili</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 6m</p>
8(b)	<p>H1 Menemukan pengeksport Malaysia/Syarikat Puteri Sdn. Bhd. dengan pengimport dari luar negara</p> <p>H2 Mengadakan misi perdagangan ke luar negara untuk pengeluar tempatan/ Syarikat Puteri Sdn. Bhd.</p> <p>H3 Mengambil bahagian dalam pameran perdagangan antarabangsa/ mempromosikan barangan keluaran Syarikat Puteri Sdn. Bhd.</p> <p>H4 Mengeratkan hubungan Syarikat Puteri Sdn. Bhd. dengan pengeksport</p> <p>H5 Merancang dan mengendalikan seminar perdagangan antarabangsa untuk pengeksport Malaysia/ Syarikat Puteri Sdn. Bhd.</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>

8(c)	<p>H1 Ekonomi/ keadaan kitaran ekonomi yang sentiasa berubah/melibatkan fasa pertumbuhan/ kemelesetan/ melambung</p> <p>H2 Sosiobudaya/ amalan/ cara hidup yang diamalkan oleh sesuatu kaum</p> <p>H3 Teknologi/ teknologi terkini menjadikan perniagaan lebih cekap</p> <p>H4 Undang-undang/ mematuhi undang-undang negara lain yang berbeza</p> <p>H5 Sumber manusia/ memiliki pekerja berpengalaman/ berkebolehan/ berkemahiran tinggi</p> <p>H6 Kewangan/ sumber kewangan meningkat</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 5m</p>
9(a)(i)	<p>H1 tempat tumpuan ramai</p> <p>H2 berhampiran dengan pelanggan/ pembekal</p> <p>H3 banyak kemudahan infrastruktur</p> <p>H4 mudah dikunjungi pelanggan</p> <p>H5 ramai rakan niaga</p> <p>H6 kemudahan perbankan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>6m</p>
9(a)(ii)	<p>H1 Isi boring Carian Nama</p> <p>H2 Isi Borang A</p> <p>H3 Hantar kepada SSM</p> <p>H4 Buat bayaran/ RM30 jika nama sendiri/ RM60 jika nama tred</p> <p>H5 Dapatkan Borang D/ Sijil Perakuan Pendaftaran Perniagaan</p> <p>H6 Dapatkan lesen dari PBT</p> <p>Kesan: H1 Dikenakantindakan di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956/ dua tahun penjara/ denda RM50 000/ atau kedua-dua sekali</p> <p>Nota: Jika calon tidak menjawab kesan, markah maksimum hanya 3m</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>
9(b)	<p>F pengurusan sumber fizikal</p> <p>H1 melibatkan kilang</p> <p>H2 melibatkan premis perniagaan</p> <p>H3 melibatkan mesin/ peralatan memasak</p> <p>H4 melibatkan banyak bahan mentah/ kok/ gula/ susu</p> <p>Implikasi: H1 lancarkan urusan perniagaan</p> <p>Nota: Jika calon tidak menjawab implikasi, markah maksimum hanya 4m</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 5m</p>

10(a)	H1 Memantau pembangunan harta intelektual di Malaysia H2 Menggalakkan lebih ramai orang menjadi pemilik harta intelek H3 Memberi nasihat semakan semula/ kemaskini perundangan harta intelek H4 Mewujudkan system pentadbiran yang cekap dan berkesan H5 Menggalakkan program kesedaran awam mengenai kepentingan harta intelek H6 Menyediakan maklumat harta intelek yang lengkap/ mesra pengguna H7 Memperkukuhkan perundangan harta intelek H8 Menyediakan khidmat nasihat harta intelek	1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 4m
10(b)	H1 Mempamerkan sijil. H2 Mempamerkan papan tanda perniagaan H3 Nama dan nombor pendaftaran perniagaan tertera pada dokumen rasmi perniagaan H4 Memperbaharui sijil perniagaan. H5 Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan.	1 1 1 1 1 Maks 4m
10(c)(i)	H1 Dapat mengembangkan perniagaan secara global H2 Menikmati ekonomi bidangan H3 Peningkatan pengeluaran H4 Mekanisme berkesan menembusi pasaran baru H5 Berkongsi risiko/ tanggungjawab dengan francais H6 Struktur pengurusan tidak begitu besar	1 1 1 1 1 1 Maks 5m
10(c)(ii)	F1 Bahagian Fungsian Pemasaran H1a Memastikan barang/ perkhidmatan sampai kepada pengguna H1b Mencipta permintaan/ bentuk strategi pemasaran/ promosi H1c Meningkatkan keuntungan/ jualan perniagaan F2 Bahagian Fungsian Pengurusan Sumber Manusia H2a Merancang sumber manusia perniagaan H2b Menyediakan latihan dan pembangunan pekerja H2c Memastikan kebajikan dan perkhidmatan pekerja terurus H2d Memastikan perhubungan industri berada dalam situasi yang baik F3 Bahagian Fungsian Kewangan H3a Membuat perancangan kewangan perniagaan H3b Mengagihkan sumber kewangan berdasarkan peruntukan H3c Mengawal kewangan setiap bahagian perniagaan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1F +2H Maks 3m

10(c)(iii)	F1 Jualan merosot	1
	H1 Keuntungan terjejas	1
	F2 Tidak mampu membayar kos perniagaan	1
	H2 Menghadapi masalah mengurus kos tetap dan kos berubah	1
	F3 Gagal dalam persaingan	1
	H3 Kedudukan kewangan yang tidak kukuh menjejaskan persaingan	1
	F4 Imej perniagaan terjejas	1
	H4 Sukar mendapat kerjasama dari pihak kepentingan	1
	F5 Tidak mampu mengembangkan perniagaan	1
	H5 Mengalami kesukaran mengembangkan perniagaan	1
	Mana-mana 2F + 2H	Maks 4m

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT