

PERATURAN PEMARKAHAN (PP) KERTAS 2 PERNIAGAAN

PERCUBAAN SPM 2019

No Soalan	Huraian	Markah
Soalan 1(a)	<p>Dua jenis bentuk pemilikan perniagaan yang dicadangkan oleh Encik Taufik ialah:</p> <p>F1 Perkongsian biasa</p> <p>H1 Jenis perkongsian yang mempunyai rakan kongsi biasa yang menanggung liabiliti tidak terhad</p> <p>F2 Perkongsian Berhad</p> <p>H2 Liabiliti terhad setakat modal yang dilaburkan sahaja</p> <p>F3 Perkongsian Liabiliti Terhad</p> <p>H3a Dikawal selia di bawah Akta Perkongsian Liabiliti Terhad 2012</p> <p>H3b Menggabungkan ciri-ciri sebuah syarikat dan perkongsian konvensional</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>
1(b)	<p>Dua aspek klasifikasi perniagaan ialah :</p> <p>F1 Saiz</p> <p>F2 Sektor</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 2m</p>
1(c) (i)	<p>Saiz perniagaan di atas adalah besar</p> <p>Skala pula adalah Antarabangsa (Global)</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 2m</p>
1(c)(ii)	<p>Empat kelebihan perniagaan bersaiz besar ialah:</p> <p>F1 Modal dan keuntungan yang besar</p> <p>F2 Menikmati ekonomi bidangan</p> <p>F3 Dapat menguasai pasaran</p> <p>F4 Wujudnya pengkhususan dalam pengurusan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>

<p>Soalan 2(a)</p>	<p>Peranan kerajaan pusat dalam aspek perlindungan pengguna ialah:</p> <p>F1 Keselamatan dari aspek makanan, ubat-ubatan amalan yang tidak selamat</p> <p>F2 Perlindungan pengguna dari aspek kesihatan</p> <p>F3 Hak pengguna untuk dapatkan ganti rugi</p> <p>F4 Hak pengguna untuk dapatkan persekitaran yang bersih</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>
<p>2(b)</p>	<p>Kerajaan mengatasi situasi tersebut dengan:</p> <p>H1 Membantu menyutik modal tambahan agar kekal bersaing</p> <p>H2 Membantu memasarkannya dipasaran luar Negara</p> <p>H3Menganjurkan pameran antarabangsa dalam cara mempermosikan hasil keluaran</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>
<p>2 (c)(i)</p>	<p>Definisi objektif perniagaan ialah: Pembentukan matlamat yang lebih khusus dan sasarannya boleh diukur dalam pencapaian tujuan organisasi. Ianya juga mesti disokong oleh ciri-cirinya iaitu "SMART"</p>	<p>1m</p>
<p>2 (c)(ii)</p>	<p>Tiga objektif yang boleh meningkatkan jualan Encik Hakim ialah:</p> <p>H1 Fokus secara khusus dalam bidang jualan</p> <p>H2 Membuat perbandingan hasil jualan dari semasa ke semasa</p> <p>H3 Tempoh masa yang ditetapkan adalah munasabah dan tidak terlalu lama</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>

<p>Soalan 3(a)</p>	<p>Kepentingan interaksi dengan organisasi luar ialah:</p> <p>H1 Mewujudkan jaringan perniagaan H2 Mengukuhkan hubungan baik sedia ada H3 Menjalinkan kerjasama strategic H4 Menambahkan sumber perniagaan</p>	<p>1 1 1 1 Maks 4m</p>
<p>3(b)</p>	<p>Peranan pengurusan sumber manusia yang dimainkan oleh Muslihah Trading</p> <p>H1 Pemberian insentif yang munasabah H2 Meningkatkan pencapaian prestasi perniagaan H3 Meningkatkan motivasi dan kesetiaan pekerja H4 Pekerja rasa dihargai</p>	<p>1 1 1 1 Maks 3m</p>
<p>3 (c)</p>	<p>Kepentingan kemahiran dan pengalaman dalam pengurusan sumber manusia ialah:</p> <p>H1 Supaya kualiti dan prestasi perniagaan terjamin dan dapat mengelakan pembaziran tenaga kerja H2 Untuk mengelakan berlaku sebarang kesilapan semasa menjalankan tugas H3 Untuk meningkatkan produktiviti perniagaan dan biasanya akan dibayar gaji yang tinggi</p>	<p>1 1 1 Maks 3m</p>

<p>Soalan 4(a)</p>	<p>Langkah-langkah pembangunan produk jeruk belimbing selepas pembangunan strategik pemasaran ialah:</p> <p>H1 Melaksanakan analisis perniagaan sama ada ianya dapat penuhi objektif ataupun tidak</p> <p>H2 Menjalankan pembangunan produk iaitu merekabentuk produk dari idea yang baru</p> <p>H3 Melakukan ujian pemasaran untuk kenalpasti penerimaan pengguna terhadap produk yang dipasarkan</p> <p>H4 Komersialisasikan produk tersebut mengikut standard yang telah ditetapkan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>
<p>4 (b)</p>	<p>Bentuk bantuan BSN kepada usahawan nuntuk memulakan perniagaan ialah:</p> <p>F1 Bantuan modal / pembiayaan / kewangan</p> <p>F2 Jaminan kreadit</p> <p>F3 Geran pembangunan dan penyelidikan</p> <p>F4 Khidmat nasihat</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>
<p>4 (c) i</p>	<p>P ialah Untung kasar</p>	<p>1m</p>
<p>4 (c) ii</p>	<p>Tiga jenis nisbah asas yang boleh digunakan dalam menilai perniagaan ialah:</p> <p>F1 Nisbah keberuntungan / untung</p> <p>F2 Nisbah kecairan</p> <p>F3 Nisbah kecekapan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>

<p>Soalan 5(a)</p>	<p>Butiran tersebut ialah:</p> <p>P Jualan</p> <p>Q Belian Bersih</p> <p>R Kos Jualan</p> <p>S Untung Bersih</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>
<p>5 (b)</p>	<p>Sumber Pembiayaan yang palaing sesuai untuk Puan Nazira ialah:</p> <p>Pinjaman Perniagaan / Cagaran</p> <p>H1 Menjadikan rumah pusaknya sebagai cagaran untuk mendapatkan modal</p> <p>H2 Beliau boleh mendapatkan pinjaman dengan serta merta</p> <p>H3 Puan Nazira boleh menggunakan barang berharga lain sebagai cagaran bagi mendapatkan pinjaman</p> <p>H4 Beliau tidak perlu membayar faedah/ bayar yuran pemprosesan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>
<p>5(c)</p>	<p>Prosedur mendaftar perniagaan milikan tunggal ialah:</p> <p>F1 Mengisi borang carian nama</p> <p>F2 Mengisi borang A</p> <p>F3 Menghantar borang kepada pendaftar perniagaan / SSM</p> <p>F4 Membuat bayaran sebanyak RM 30 jika nama sendiri ataupun RM 60 jika nama trading</p> <p>F5 Mendapatkan borang D iaitu sijil perakuan pendaftaran perniagaan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>

<p>Soalan 6(a)</p>	<p>Tanggungjawab Encik Naim setelah memperolehi sijil Pendaftaran Perniagaan ialah:</p> <p>H1 Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan dan lesen perniagaan di tempat yang boleh dilihat dengan jelas</p> <p>H2 Mempamerkan papan tanda perniagaan yang mengikut spesifikasi yang ditetapkan oleh pihak berkuasa tempatan</p> <p>H3 Memastikan nama dan nombor pendaftaran perniagaan tertera pada dokumen rasmi perniagaan seperti resit, invois dan nota serahan</p> <p>H4 Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran perniagaan bila- bila masa sebelum tempoh 30 hari selepas pemerbadanan sesebuah syarikat</p> <p>H5 Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan</p> <p>H6 Menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan.</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>
<p>6 (b)</p>	<p>Persediaan Encik Naim bagi memastikan hasil jualan kedainya meningkat ialah:</p> <p>H1 Mengenalpasti kekuatan yang ada pada produknya</p> <p>H2 Mencari peluang baru dengan mengadakan promosi untuk meningkatkan jualan produknya</p> <p>H3 Membaiki kelemahan dalam kaedah pemasaran produk</p> <p>H4 Menyaingi pesaing yang ada di sekitar dengan melakukan jualan gudang</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>
<p>6 (c)</p>	<p>Aplikasi teknologi maklumat yang boleh membantu Puan Balqis ialah:</p> <p>F1 E - Pemasaran</p> <p>F2 E – Dagang</p> <p>F3 E – Banking</p> <p>F4 E - Government</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>

<p>Soalan7(a)</p>	<p>Definisi kebolehankerja ialah: Kemahiran ataupun kebolehan yang dimiliki oleh pekerja antaranya ialah kemahiran komunikasi, kerja berpasukan, penyelesaian masalah dan pengurusan diri</p>	<p>2m</p>
<p>7 (b)(i)</p>	<p>Gaya pengurusan yang diamalkan oleh Puan Zafirah ialah: Gaya pengurusan Autokratik</p>	<p>1m</p>
<p>7 (b)(ii)</p>	<p>Kelebihan gaya pengurusan di 7(b)(i) ialah:</p> <p>F1 Melahirkan pekerja yang berdisiplin H1 Pekerja akan sentiasa mengikut arahan yang diberikan oleh pihak atasan dan meningkatkan kualiti kerja F2 Menghasilkan keluaran yang berkualiti H2 Pekerja yang terlibat dengan proses pengeluaran produk akan focus pada kualiti F3 Masalah ketidakhadiran pekerja akan berkurangan H3 Pekerja takut dikenakan tindakan seperti pemotongan gaji</p>	<p>1 1 1 1 1 1 Maks 6m</p>
<p>7 (c)</p>	<p>Tiga ciri objektif untuk meningkatkan jualan buku rujukan kedai En Badrul ialah:</p> <p>F1 Spesifik H1 Fokuskan pada fungsian jualan agar tidak berlaku pembaziran F2 Boleh di ukur H2 Sentiasa membuat perbandingan hasil jualan dari semasa ke semasa F3 Munasabah H3 Jumlah keluaran dan harga adalah yang terbaik dan mampu milik F4 Jangka Masa H4 Ianya hendaklah tidak terlalu lama bagi mengelakkan pembaziran dalam promosi</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1 Maks 6m</p>

<p>Soalan 8(a)</p>	<p>Perniagaan tersebut bersaiz sederhana Kelebihannya ialah: F1 mudah ditubuhkan F2 Fleksibel dan berupaya membuat perubahan dengan cepat F3 semangat berpasukan yang tinggi F4 Laporan kewangan dirahsiakan</p>	<p>1 1 1 1 1 Maks 4m</p>
<p>8b(i)</p>	<p>Jenis sumber pembiayaan yang sesuai untuk membeli asset tersebut ialah Sewa Beli</p>	<p>1m</p>
<p>8b(ii)</p>	<p>Dua kelebihan sewa beli ialah: H1a Perniagaan dapat menggunakan barang modal seperti jentera untuk menghasilkan pendapatan walaupun bayaran belum dijelaskan lagi H2a Perniagaan boleh menggunakan modal perniagaan untuk perbelanjaan yang lain Dua kelemahan sewa beli ialah: H1b Terpaksa membayar harga yang lebih tinggi kerana dikenakan faedah H2b Menanggung kerugian sekiranya barang ditarik balik</p>	<p>1 1 1 1 Maks 4m</p>
<p>8(c)</p>	<p>X Harta Intelek H1a menjaga perniagaan daripada ancaman cetak rompak, penyalahgunaan tanpa kebenaran H1b menjaga hak hasil kreativiti atau ciptaan daya intelek supaya tidak disalahgunakan oleh pihak atau orang lain Y Lesen Perisian H2a Usahawan yang melakukan kesalahan jenayah perdagangan boleh diambil tindakan undang-undang H2b Kerana menggunakan perisian tanpa lesen atau tidak mendapat kebenaran daripada pemilik perisian</p>	<p>1 1 1 1 1 1 Maks 6m</p>

<p>Soalan 9(a)</p>	<p>Sumber Pembiayaan Luar iaitu:</p> <p>F - Pemfaktoran</p> <p>H1a Merupakan kemudahan pembelian akaun penghutang atau invoice jualan</p> <p>H1b Disediakan pihak bank dan institusi kewangan atau syarikat pemfaktoran untuk sesebuah perniagaan</p> <p>H2 Syarikat pemfaktoran akan membeli invoice jualan atau akaun belum terima pada harga diskaun</p> <p>H3 Peniaga atau pembekal barang niaga tidak perlu menunggu tarikh matang invoice untuk mengutip bayaran daripada pelanggan/penghutang</p> <p>H4 Dapat mengatasi masalah aliran tunai peniaga</p> <p>H5 Peniaga juga mengelakkan masalah hutang lapuk</p>	<p>1m</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 5m</p>								
<p>9 (b)</p>	<p>Empat faktor peyumbang yang boleh membantu seorang usahawan adalah:</p> <p>F1 Modal</p> <p>F2 Kemahiran</p> <p>F3 Lokasi yang sesuai</p> <p>F4 Pemasaran</p> <p>F5 Bantuan Profesional</p> <p>F6 Latihan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>								
<p>9 (c)</p>	<p>Kecekapan menggunakan asset bagi Syarikat Chaa Kosmetik:</p> <p>Pusing Ganti Aset</p> <table border="1" data-bbox="370 1312 1263 1543"> <thead> <tr> <th>Tahun 2017</th> <th>Tahun 2018</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Jualan Bersih / Jumlah Aset</td> <td>Jualan Bersih / Jumlah Aset</td> </tr> <tr> <td>4.6 juta / 8.3 juta</td> <td>4.3 juta / 9.0 juta</td> </tr> <tr> <td>0.55 kali</td> <td>0.48 kali</td> </tr> </tbody> </table> <p>Kadar pusing ganti asset pada tahun 2017 adalah sebanyak 0.55 kali dan pada tahun 2018 pula sebanyak 0.48 kali. Ini menunjukkan Syarikat Chaa Kosmetik tidak cekap menguruskan asset kerana berlaku pengurangan dalam tempoh perakaunan 2018.</p>	Tahun 2017	Tahun 2018	Jualan Bersih / Jumlah Aset	Jualan Bersih / Jumlah Aset	4.6 juta / 8.3 juta	4.3 juta / 9.0 juta	0.55 kali	0.48 kali	<p>1</p> <p>1</p> <p>1 + 1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 5m</p>
Tahun 2017	Tahun 2018									
Jualan Bersih / Jumlah Aset	Jualan Bersih / Jumlah Aset									
4.6 juta / 8.3 juta	4.3 juta / 9.0 juta									
0.55 kali	0.48 kali									

Soalan10(a)	<p>F1 Yakin dan Optimistik H1 Mempunyai sifat yakin dengan kebolehan diri sendiri menghadapi cabaran</p> <p>F2 Berdikari H2 Tidak bergantung kepada orang lain atau megharapkan pertolongan orang lain sewaktu melakukan sesuatu</p> <p>F3 Pandai mengambil peluang H3 Sentiasa mengambil peluang dan pandai mrebut peniagaan yang wujud daripada perubahan persekitaran perniagaan</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 2F + 2H</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>
10 (b)	<p>F1 Kemahiran H1 Melengkapkan diri dengan pengetahuan dalam bidang perniagaan H2 Mempunyai kemahiran tertentu dalam bidang tersebut C1 Belajar sebelum mula berniaga secara serius semasa semester keempat. C2 Berniaga secara atas talian untuk mengambil tempahan pelanggan</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 1F +1H+1C</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>
10 (c)	<p>F1 Mewujudkan jaringan perniagaan H2 Membantu mengukuhkan sistem operasi dan kelangsungan produk dalam pasaran</p> <p>F2 Mengekalkan hubungan baik sedia ada H2 Hubungan yang baik akan membantu meningkatkan pencapaian matlamat perniagaan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>
10 (d)	<p>Margin Untung Bersih = $\frac{\text{Untung Bersih} \times 100}{\text{Jualan Bersih}}$</p> <p>Tahun 2018 = $\frac{\text{RM150 000} \times 100}{\text{RM 210 000}}$</p> <p>= 71.43%</p> <p>Tahun 2017 = $\frac{\text{RM130 000} \times 100}{\text{RM188 000}}$</p> <p>= 69.15%</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4m</p>

--	--	--

10(e)	H1 Usahawan perlu mengetahui ciri-ciri kekuatan/ bentuk fizikal bagi produk yang ditawarkan	1
	H2 Usahawan perlu mengetahui pakej yang ditawarkan/ kemudahan yang disediakan/ waktu operasi	1
	H3 Memilih tempat yang sesuai untuk memasarkan produk/ perkhidmatan	
	H4 Kemudahan infrastruktur yang lengkap/ kemudahan pengangkutan/ berhampiran pelanggan	1 1
	H5 Memilih saluran agihan yang sesuai jika tiada premis tetap	1
	H6 Harga berpatutan	1
	H7 Pertimbangkan permintaan pengguna/ kos pengeluaran/ persaingan dalam harga	1
	H8 Beri diskaun kepada pembeli	1
	H9 Pilih media pengiklanan yang sesuai	1
	H10 Contoh promosi: pengiklanan/ jualan langsung/ promosi jualan/ publisiti	1
	Maks 5m	