



**PEJABAT PELAJARAN DAERAH NABAWAN**

---

**PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM**

**SIJIL PELAJARAN MALAYSIA**

---

**PERNIAGAAN**

**SKEMA JAWAPAN**

**KERTAS 1**

**KERTAS 2**

Skema jawapan kertas 1

1. A	21.D
2. C	22.A
3. D	23.D
4. C	24.D
5. A	25.D
6. A	26.D
7. D	27.A
8. C	28.B
9. B	29.D
10. C	30.C
11. B	31.C
12. B	32.D
13. A	33.C
14. D	34.A
15. C	35.B
16. A	36.B
17. A	37.D
18. A	38.C
19. D	39.D
20. A	40.C

Skema jawapan

Jawapan kertas 2

1(a)	<p>Empat kelebihan usaha sama ialah :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membantu meluaskan pasaran</li> <li>• Meningkatkan dana peniagaan</li> <li>• Meningkatkan kepakaran dengan syarikat lain</li> <li>• Risiko perniagaan dikongsi dengan syarikat usahasama</li> <li>• Mudah mendapat sumber dan bahan mentah</li> <li>• Risiko kecil kerana ditanggung secara bersama oleh pihak yang terlibat</li> </ul>	<p>1 1 1 1 1 1 1 Max 4 m</p>
b)	<p>Enam komponen asas perniagaanialah :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memuaskan kehendak dan keperluan pengguna</li> <li>• Pertukaran nilai</li> <li>• Kontrak perniagaan</li> <li>• Barang perniagaan</li> <li>• Penjual pembeli</li> <li>• Keuntungan perniagaan</li> </ul>	<p>1 1 1 1 1 1 1 Max 6 m</p>
2a)	<p>Factor kemampuan perniagaan yang boleh bertahan dalam industry:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kewangan</li> <li>- Sumber manusia</li> <li>- Teknologi</li> <li>- Pemasaran</li> <li>- Jaringan</li> </ul>	<p>1 1 1 1 1 1 Max 3 m</p>
2b)	<p>Ciri-ciri objektif yang baik:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Spesifik</li> <li>- Boleh diukur</li> <li>- Boleh dicapai</li> <li>- Munasabah</li> <li>- Jangka masa</li> </ul>	<p>1 1 1 1 1 1 Max 4 m</p>
2c)	<p>Kesan kegagalan mencapai matlamat dan objektif</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jualan merosot</li> <li>- Tidak mampu membayar kos perniagaan</li> <li>- Gagal dalam persaingan</li> <li>- Imej perniagaan terjejas</li> <li>- Tidak mampu mengembangkan perniagaan</li> </ul>	<p>1 1 1 1 1 1 Max 3 m</p>

3 a)i	Deflasi	1
a)ii	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menarik pelabur asing</li> <li>• Meningkatkan peluang pekerjaan</li> <li>• Menurunkan kadar cukai</li> <li>• Meningkatkan pebelanjaan kerajaan</li> <li>• Menurunkan kadar faedah atas pinjaman</li> <li>• Menggalakkan kadar eksport/ mengurangkan kadar import</li> </ul>	1 1 1 1 1 1 Max 3 m
b)	<p>Gaya pengurusan demokratik</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Majikan mengamalkan toleransi/ menjalinkan hubungan baik dengan pekerja terus berusaha mencapai matlamat</li> </ul> <p>Gaya pengurusan sokongan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tahap perhubungan yang baik telah terjalin antara majikan dan pekerja</li> </ul> <p>Gaya pengurusan sederhana</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tindakan bijak majikan menjaga hubungan dengan pekerja/ bertujuan memberikan motivasi</li> </ul> <p>Gaya pengurusan autokratik</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mencapai matlamat yang ditetapkan</li> </ul>	1 1 1 1 1 1 Max 6 m
4 a)	<p>Harta intelek</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjaga perniagaan daripada ancaman cetak rompak, penyalahgunaan tanpa kebenaran</li> <li>- Menjaga hak hasil kreativiti atau ciptaan daya intelek suoaya tidak disalahgunakan oleh pihak atau orang lain</li> </ul> <p>Lesen perisian</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Usahawan yang melakukan kesalahan jenayah perdagangan boleh diambil tindakan undang-undang</li> <li>- Kerana menggunakan perisian tanpa lessen atau tidak mendapat kebenaran daripada pemilik perisian</li> </ul>	1 1 1 1 1 Max 6 m
4 b)	<p>Pinjaman perniagaan gadaian Ar-Rahnu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Beliau boleh mendapatkan pinjaman dengan serta merta</li> <li>- Puan Maimunah boleh menggunakan barang kemas/ barang berharga sebagai cagaran bagi mendapatkan pinjaman</li> <li>- Beliau tidak membayar faedah/ bayar yuran pemprosesan</li> </ul>	1 1 1 1 4 m



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> </ul>	1
	<p>2) Membantu pengagihan sumber</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rancangan perniagaan berperanan dalam mengagihkan sumber-sumber seperti kewangan, tenaga kerja, mesin dan sebagainya dalam menjalankan operasi perniagaan</li> </ul>	1 1
	<p>3) Menyakinkan pihak pelabur atau bank</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rancangan perniagaan menyakinkan pihak berkepentingan seperti pihak bank, pelabur dan pelanggan tentang aktiviti perniagaan yang dijalankan.</li> <li>- Rancangan perniagaan memberikan maklumat yang jelas untuk pihak berkepentingan membuat penilaian tentang perniagaan</li> </ul>	1 1 1
	<p>4) Menjangka risiko dan masalah yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rancangan perniagaan dijadukan sebagai panduan untuk menjalankan sesuatu aktiviti perniagaan atau projek</li> <li>- Rancangan perniagaan membantu usahawan bersedia dengan lebih awal untuk menghadapi sebarang masalah yang mungkin berlaku</li> </ul>	1 1 1 Max 4 m
6b)	<p>Elemen-elemen dalam rancangan pentadbiran ialah :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Senarai jawatankuasa dan bilangan pekerja</li> <li>2) Carta organisasi</li> <li>3) Tanggungjawab dan tugas pekerja</li> <li>4) Imbuhan gaji pekerja</li> <li>5) Insentif pekerja</li> <li>6) Keperluan pejabat</li> </ol>	1 1 1 1 1 Max 6 m
7a)	<p>Empat langkah pembangunan produk baharu yang pertama ialah</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Penjanaan idea <ul style="list-style-type: none"> <li>- Penjanaan idea merupakan proses mencari seberapa banyak idea dari sumber dalaman dan sumber dalaman</li> </ul> </li> <li>2) Penyaringan idea <ul style="list-style-type: none"> <li>- Penyaringan dea merupakan penilaian terhadap idea yang dibuat</li> <li>- Hanya idea yang praktikal dan boleh dimajukan sahaja dibincangkan dengan mendalam</li> <li>- Penapisan idea dilakukan untuk mendapatkan idea yang terbaik dan</li> </ul> </li> </ol>	1 1 1 1 1

	<p>membantu mengurangkan pembaziran sumber</p> <p>3) Pembangunan produk dan pengujian konsep</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Selepas idea produk baharu diperkenalkan, idea yang dibangunkan dan disaring menerusi interaksi dengan pelanggan</li> <li>- Pembangunan produk bermaksud pembangunan idea yang berpotensi yang dicadangkan oleh syarikat sendiri</li> <li>- Pengujian konsep bermaksud konsep yang dibina telah diuji dengan kumpulan bakal pengguna tanpa melibatkan kos pengilangan produk secara fizikal</li> <li>- Ini dapat mengenal pasti pandangan dan penerimaan pengguna terhadap konsep</li> </ul> <p>4) Pembangunan strategi pemasaran</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sekiranya usahawan mendapati bahawa konsep produk yang dibangunkan itu mendapat sambutan pasaran maka usahawan perlu melakukan pembangunan strategi pemasaran</li> <li>- Pembangunan strategi pemasaran merangkumi elemen sasaran pasaran, posisi produk yang dirancang, syer pasaran dan matlamat keuntungan</li> <li>- Pembangunan strategi iaitu harga, produk, promosi dan pengedaran</li> </ul>	<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>1</p> <p>1</p>
7b)	<p>Tiga tujuan fungsian pengeluaran iaitu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memastikan kelancaran proses pengeluaran</li> <li>- Memastikan proses pengeluaran adalah maksimumkan keuntungan dan meminimumkan kos pengeluaran</li> <li>- Mengelakkan pembaziran sumber</li> </ul>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
7c)	<p>i. Bahagian fungsian X ialah bahagian fungsian pengagihan</p>	1
	<p>ii. Tiga peranan bahagian fungsian pengagihan ialah :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memastikan barang yang ditempah berada dalam keadaan baik</li> <li>- Menyediakan dokumen penghantaran dan jadual pergerakan penghantaran</li> <li>- Menyelesaikan masalah yang berlaku semasa proses pengagihan</li> <li>- Memilih saluran agihan yang sesuai dengan jenis barang, keperluan dan kehendak pengguna</li> <li>- Memastikan barang disimpan dalam gudang yang bersesuaian dan selamat</li> </ul>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Max 3 m</p>
8a)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Isi kandungan</li> <li>2) Ringkasan eksekutif</li> <li>3) Pengenalan (tujuan rancangan perniagaan/ kertas kerja)</li> <li>4) Latar belakang perniagaan</li> <li>5) Latar belakang pemilik / rakan kongsi</li> </ol>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>







	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Merupakan jenis produk yang ditawarkan kepada pengguna</li> <li>- Jabatan pengeluaran perlu mengetahui ciri-ciri kekuatan produk yang ditawarkan</li> <li>- Contoh produk yang ditawarkan ialah penjualan computer</li> </ul> <p>2) Promosi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Promosi merupakan elemen dalam campuran pemasaran yang digunakan untuk memberitahu, menyuruh dan mengingatkan pengguna tentang kewujudan sesuatu produk</li> <li>- Mempromosikan barang melalui pelbagai cara pengiklanan</li> <li>- Jabatan pemasaran merupakan salah satu bahagian yang memfokuskan kepada promosi.</li> </ul>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Max 8 m</p>
10a)	i. milikan tunggal	1
10a)	<p>ii</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Modal yang kecil daripada simpanan pmilik</li> <li>— Pinjaman daripada saudara mara</li> <li>— Pinjaman daripada institusi kewangan / agensi kerajaan</li> <li>— Mudah diuruskan</li> <li>— Saiz perniagaan yang kecil</li> <li>— Beban cukai yang rendah</li> <li>— Cukai pendapatan perseorangan</li> <li>— Bebas membuat keputusan</li> <li>— Keputusan dibuat oleh pemilik sahaja.</li> </ul>	<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>1</p> <p>1</p> <p>Msx 4 m</p>
10b)	i. Paten	1
	<p>ii.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Hak eksklusif untuk suatu reka cipta/ satu produk / satu proses untuk menghasilkan sesuatu yang baharu</li> <li>— Semua reka cipta hendak dipatankan mestilah yang belum dizahirkan oleh mana-mana syarikat</li> <li>— Hak cipta dilindungi undang-undang</li> <li>— Usahwan boleh mendaftar paten melalui Perbadanan Harta Intelek Malaysia (MyIPO)</li> <li>— Pendaftaran paten di Malaysia hanya melayakkan perlindungan di Malaysia sahaja</li> </ul>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Max 3m</p>
10c)	<p>1) Bahagian fungsian pengeluaran</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjalankan aktiviti menjual satay ayam yang istimewa</li> </ul> <p>2) Bahagian fungsian pemasaran</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjalankan aktiviti-aktiviti promosi bagi tujuan melariskan jualan satay ayam</li> </ul>	1
	<p>3) Bahagian fungsian pengagihan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan aktiviti pengagihan satay ayam kepada pelanggan</li> </ul> <p style="text-align: center;">2 F + 1 H</p>	1 1 Max 3m
10d)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kesan menjadi mangsa tiruan</li> <li>- Jualan merosot</li> <li>- Perniaaan hanya mampu mengeluarkan dan menjual setakat yang diterima sahaja</li> <li>- Imej perniagaan akan jatuh akibat daripada kelemahan dalam pengurusan</li> <li>- Perniagaan akan menghadapi kesukaran dalam usaha untuk mengembangkan perniagaan</li> </ul>	1 1 1 1 1 Max 4 m
10e)	<p>Wajar</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mempunyai sumber tenaga pakar yang mencukupi dan berkebolehan untuk melaksanakan tugas</li> <li>- Mempunyai sumber kewangan yang mencukupi bagi menampung tambahan kos</li> <li>- Perniagaan dapat berkongsi dan tanggungjawab dengan francais</li> </ul> <p>Atau</p> <p>Tidak wajar</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memadai dengan sumber yang sedia ada</li> <li>- Tindakan yang perlu diambil ialah memperbaiki kelemahan perniagaan atau mengenalpasti punca kepada kegagalan tersebut</li> <li>- Boleh menjejaskan reputasi francais sekiranya francais tidak mematuhi kualiti satay ayam yang ditetapkan.</li> </ul> <p style="text-align: right;">1F+ 3 H</p>	1 1 1 1 1 1 1 Max 4 m