



MODUL PINTAS TINGKATAN 5

Peperiksaan Percubaan Tahun 2019

Skema Jawapan Perniagaan

Kertas 2 3766/2

PERATURAN PEMARKAHAN KERTAS 2
PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2019

Jawapan	Peraturan Pemarkahan	Peruntukan Markah										
1 (a)	Tujuan perniagaan Organisasi Bukan Bermotifkan Untung (OBBU)											
	H1 Memenuhi keperluan awam dalam pelbagai bidang/bidang pendidikan/keagamaan/sosial/budaya	1										
	H2 Membantu golongan kurang berkemampuan/miskin tegar/gelandangan/orang kelainan upaya/warga tua yang terabai/melindungi haiwan yang terbiar	1										
	H3 Membantu golongan yang kurang berkemampuan mendapatkan perkhidmatan perlindungan/pendidikan,/rawatan/kaunseling secara percuma	1										
	H4 Meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan kemasyarakatan	1										
		Maks 3										
1 (b)	Perbezaan bentuk pemilikan tersebut ialah:											
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Milikan Tunggal</th> <th>Perkongsi</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H1a Dimiliki dan dikawal sepenuhnya oleh seorang individu sahaja</td> <td>H2a Bilangan rakan kongsi dalam lingkungan dua hingga 20 orang</td> </tr> <tr> <td>H1b Keputusan dibuat oleh pemilik</td> <td>H2b Memerlukan pendapat rakan kongsi lain dalam membuat keputusan</td> </tr> <tr> <td>H1c Tidak dipengaruhi oleh pihak ketiga</td> <td>H2c Berkongsi kepakaran dengan rakan kongsi</td> </tr> <tr> <td>H1d Keuntungan adalah milik sendiri sepenuhnya</td> <td>H2d Keuntungan perlu dibahagikan antara rakan kongsi</td> </tr> </tbody> </table>	Milikan Tunggal	Perkongsi	H1a Dimiliki dan dikawal sepenuhnya oleh seorang individu sahaja	H2a Bilangan rakan kongsi dalam lingkungan dua hingga 20 orang	H1b Keputusan dibuat oleh pemilik	H2b Memerlukan pendapat rakan kongsi lain dalam membuat keputusan	H1c Tidak dipengaruhi oleh pihak ketiga	H2c Berkongsi kepakaran dengan rakan kongsi	H1d Keuntungan adalah milik sendiri sepenuhnya	H2d Keuntungan perlu dibahagikan antara rakan kongsi	1/1
Milikan Tunggal	Perkongsi											
H1a Dimiliki dan dikawal sepenuhnya oleh seorang individu sahaja	H2a Bilangan rakan kongsi dalam lingkungan dua hingga 20 orang											
H1b Keputusan dibuat oleh pemilik	H2b Memerlukan pendapat rakan kongsi lain dalam membuat keputusan											
H1c Tidak dipengaruhi oleh pihak ketiga	H2c Berkongsi kepakaran dengan rakan kongsi											
H1d Keuntungan adalah milik sendiri sepenuhnya	H2d Keuntungan perlu dibahagikan antara rakan kongsi											
		1/1										
		1/1										
		1/1										
		1/1										
	Mana –mana 2H1 + 2H2	Maks 4										
1 (c)	Klasifikasikan perniagaan tersebut											
	F1 Sektor kedua/sekunder	1										
	H1a Penghasilan barang melalui proses transformasi input kepada output/ bahan mentah kepada barang siap/separa siap	1										
	H1b Output yang lebih bernilai/ kain kepada langsir/ contoh	1										
	F2 Sektor ketiga/tertier											
	H2a Melibatkan aktiviti membekalkan perkhidmatan tertentu daripada pengeluar terus kepada pengguna/ membekalkan perkhidmatan/menjahit langsir	1										
	H2b perkhidmatan perdagangan/menjalankan aktiviti peruncitan/menjual perabot/hiasan dalaman/beg tangan	1										
	Mana –mana 1F + 3H	Maks 4										
2 (a)	Taraf perintis ialah											
	H1 Sejenis pelepasan cukai	1										
	H2 Diberi kepada syarikat yang menyertai bidang yang dipromosikan kerajaan	1										
	H3 Dikecualikan pembayaran cukai selama 5 tahun	1										
	** Nota : Terima mana-mana contoh yang sesuai untuk huraian	Maks 2										

2 (b)	Perkara perlu dilakukan jika pasaran menjadi tepu	
	H1 Tingkatkan daya saing	1
	H2 Membuat penambahbaikan	1
	H3 Kepada barang dan perkhidmatan sedia ada	1
	H4 Seperti mengeluarkan produk baharu	1
	H5 Mencari pasaran baharu	1
	** Nota : Terima mana-mana contoh yang sesuai untuk huraian	Maks 4
2 (c)	Faktor O ialah	
	H1 Kelebihan yang diperoleh kesan daripada perubahan yang berlaku dalam persekitaran luaran perniagaan.	1
	H2 Kewujudan teknologi baharu	1
	H3 Menggunakan mesin baharu dan canggih	1
	H4 Trend pasaran terkini	1
	H5 Tidak basuh sendiri / basuh kereta di kedai	1
	H6 Perubahan cita rasa pelanggan.	1
	H7 Ekonomi yang baik, penduduk tidak kisah berbelanja cuci kereta	1
		Maks 4
3 (a)	Dua ciri objektif perniagaan yang baik.	
	H1 Spesifik	1
	H2 Pernyataan objektif mestilah secara khusus / kuantitatif	1
	H3 Boleh Diukur	1
	H4 Dapat dibandingkan dengan pencapaian sebelum dan selepas aktiviti dilaksanakan / sama ada secara kuantitatif / kualitatif	1
	H5 Boleh Dicapai	1
	H6 Sasaran hendaklah boleh dicapai dengan menggunakan semua sumber yang ada	1
	H7 Munasabah	1
	H8 Penetapan objektif menjurus kepada peluang yang tidak mustahil untuk mencapainya	1
	H9 Jangka Masa	1
	H10 Satu tempoh masa yang perlu ada dalam sesuatu penentuan objektif perniagaan	1
	Mana-mana 4H	Maks 4
	** Nota : Terima mana-mana contoh yang sesuai untuk huraian	
3 (b)	Faktor dalaman yang mempengaruhi perubahan visi, misi dan objektif sesebuah perniagaan	
	F1 Sumber manusia.	1
	H1 Memiliki pekerja yang berkebolehan / berkemahiran tinggi	1
	C1 Contoh : Sebuah syarikat pengeluaran kasut mengubah objektif syarikat untuk	1

	mencapai sasaran dari menjual 1000 pasang kasut sebulan kepada 1200 pasang kasut sebulan apabila mengambil seorang pengurus pemasaran yang baharu	
	F2 Kewangan	1
	H2 Kewangan yang kukuh membolehkan perniagaan meningkatkan pelaburan / pengeluaran	1
	C2 Contoh : Keuntungan yang meningkat sejak 5 tahun lalu membolehkan sebuah syarikat pengeluar aiskrim meningkatkan kapasiti pengeluaran aiskrim daripada 10000 batang sebulan kepada 15000 batang aiskrim dengan pembelian peralatan baharu	1
	1F+1H+1C	Maks 3
	** Nota : Terima mana-mana huraian / contoh yang relevan	
3 (c)	Kaedah penjanaan idea dalam pembangunan produk baharu yang boleh digunakan	1
	H1 Mendapatkan idea dari sumber luaran	1
	H2 Dari pengedar / pesaing / pengguna / pembekal	1
	H3 Mendapat idea dari sumber dalaman	1
	H4 Dari pengurusan syarikat / pekerja / bahagian pemasaran / bahagian R & D	1
	H5 Mendapatkan idea dari sumber luaran	1
	** Nota : Terima mana-mana contoh yang sesuai untuk huraian	Maks 3
4 (a) (i)	Gaji	
	H1 Gaji yang diterima	1
	H2 Tanpa melibatkan sebarang pembayaran tambahan	1
	H3 Elaun/bonus/komisen	1
	H4 Dibayar mengikut perjanjian pekerjaan	1
	H5 Antara majikan dengan pekerja	1
		Maks 2
4 (a) (ii)	Upah	
	H1 Bayaran yang dibayar kepada pekerja	1
	H2 mengikut tempoh	1
	H3 Tempoh jam bekerja/mengikut hari bekerja	1
		Maks 2
4 (b)	Sesebuah perniagaan mengambil perlindungan insurans untuk sumber fizikalnya	
	H1 Melindungi perniagaan daripada risiko	1
	H2 Kebakaran/kecurian/penghantaran barang	1
	tertanggung/kehilangan/kerosakan barangan	1
	H3 Melindungi bangunan/mesin/stok/kilang	1

	H4 Mendapat pampasan/ganti rugi	1
	H5 Mengembalikan perniagaan kepada keadaan asal	1
	** Nota : Terima mana-mana contoh yang sesuai untuk huraian	Maks 3
4 (c)	Syarikat Bestari Sdn Bhd membuat keputusan tersebut kerana	
	H1 Kemahiran dan pengalaman pekerja	1
	H2 Kualiti/prestasi perniagaan terjamin/meningkat	1
	H3 Mengelakkan berlaku kesilapan semasa menjalankan tugas	1
	H4 Menjaga imej syarikat	1
	** Nota : Terima mana-mana contoh yang sesuai untuk huraian	Maks 3
5 (a) (i)	Langkah-langkah untuk mendapatkan pembiayaan daripada pihak bank	
	H1 Menyediakan dokumen yang diperlukan/salinan ic/gambar berukuran pasport/salinan pendaftaran perniagaan/salinan lesen/salinan sewa/salinan bil utiliti/salinan sijil/diploma/ijazah	1
	H2 Rujuk khidmat nasihat jika perlu	1
	H3 Menyediakan dokumen lengkap untuk diproses	1
	H4 Memperoleh surat kelulusan permohonan	1
	H5 Menandatangani kontrak	1
		Maks 4
5 (a) (ii)	Pihak lain yang berminat untuk mengetahui maklumat prestasi kewangan perniagaan Encik Siva ialah	
	H1 Pemegang saham/pemilik/	1
	H1a Memgetahui kedudukan kewangan/keuntungan/pulangan atas modal/halatuju perniagaan	1
	H2 Pihak pengurusan	1
	H2a Menilai /perbandingan prestasi perniagaan/ pemberian ganjaran/garis panduan perancangan pengagihan sumber berkesan	1
	H3 Pembiaya/institusi kewangan	1
	H3a Mengetahui kemampuan membayar hutang/kredit	1
	H4 Pembekal/vendor	1
	H4a Menilai kecekapan pengurusan hutang	1
	Mana - mana	Maks 3

	Mana - mana	Maks 3
5 (b)	H1 Untung kasar/kos jualan X 100	1
	H2 35 800/ 36 200	1
	H3 98.89%	1
		Maks 3
6 (a)	Prosedur pendaftaran perniagaan ialah	
	H1 Mendapatkan kelulusan nama perniagaan	1
	H1a Menggunakan nama seperti kad pengenalan tidak perlu mendapat kelulusan	1
	H2 Mengisi borang Pendaftaran Perniagaan (Borang A)	1
	H2a Maklumat perniagaan/ maklumat pemilik	1
	H3 Menghantar borang/ dokumen berkaitan kepada SSM	1
	H4 Membuat pembayaran fi/ RM 30 /RM 60	1
		Maks 5
6 (b)	Invois yang dihantar oleh sesebuah perniagaan perlu difailkan secara sistematik kerana	
	H1 sumber rekod maklumat/ dokumen sumber	1
	H2 Merekod pembelian/ Jurnal Belian	1
	H3 Secara hutang/kredit	1
	H4 Mengetahui jumlah hutang yang perlu dibayar	1
	H5 Memudahkan penyediaan Penyata kewangan/ Sumber rujukan	1
		Maks 5
7 (a) (i)	Klasifikasi Perniagaan Pakaian Khalid	
	H1 Saiz perniagaan kecil	1
	H2 Bilangan pekerja Perniagaan Pakaian Khalid seramai 30 orang	1
	H3 Bilangan pekerja antara 5 orang hingga 75 orang	1
	H4 Jumlah jualan tahunan Perniagaan Pakaian Khalid sebanyak RM10 juta	1
	H5 Jumlah jualan tahunan sebanyak RM300,000 hingga kurang daripada RM15 juta	1
		Maks 3
7 (a) (ii)	Skala Perniagaan Pakaian Khalid	
	H1 Skala Domestik	1
	H2 Penjualan produk pada peringkat pasaran dalam negara	1
	H3 Skala Tempatan	1
	H4 Pasaran di kawasan tertentu sahaja	1

	H5 Pasaran pakaian di bandar Kuala Selangor	1
		Maks 3
7 (b)	Kesesuaian Encik Khalid memasarkan pakaian secara atas talian	
	F1 Ya/Sesuai	1
	H1 Menggunakan kemudahan teknologi maklumat dan komunikasi dalam pemasaran produk	1
	H2 Menggunakan kaedah e-pemasaran	1
	H3 Membolehkan pelanggan mengetahui maklumat berkaitan produk	1
	H4 Lebih cepat/ cekap/bila-bila masa/24 jam/di mana-mana sahaja	1
	H5 Pelanggan boleh membuat pertanyaan sebelum membuat tempahan	1
	H6 Maklumat tentang produk boleh disampaikan secara menarik	1
	H7 Pasaran menjadi luas/jumlah pelanggan lebih ramai	1
	H8 Mencari pelanggan baharu/mengekalkan pelanggan sedia ada/layanan peribadi/hubungan mesra	1
	H9 Membolehkan mendapatkan maklum balas/testimoni pelanggan terhadap produknya dengan berkesan	1
	H10 Pelanggan boleh membuat tempahan/pembelian secara atas talian dengan segera	1
	H11 Urusan pembayaran lebih mudah	1
	H12 Melalui perkhidmatan e-banking/internet banking/pindahan kredit	1
	H13 Meningkatkan hasil jualan/untung	1
	1F+8H	Maks 9
	Atau	
	F2 Tidak /Tidak Sesuai	1
	H14 Pelanggan atau penjual berisiko untuk ditipu kerana tidak mengenali individu yang mengurus niaga dengan mereka	1
	H15 Risiko penipuan atau kecurian pembelian dengan kad kredit	1
	H16 Pelanggan tidak dapat mencuba pakaian terlebih dahulu sebelum membeli	1
	H17 Kos pembelian akan menjadi lebih tinggi apabila ditambah dengan kos penghantaran	1
	H18 Kelewatan dalam penghantaran kepada pelanggan	1
	H19 Pelanggan perlu menunggu dalam jangka masa yang lama untuk menerima pakaian	1
	H20 Pelanggan yang jauh tidak dapat bersemuka dengan peniaga apabila pakaian yang diterima menghadapi masalah seperti rosak/salah saiz	1
	H21 Peniaga terpaksa melayan karenah pelanggan yang cerewet seperti tidak berpuas hati dengan pakaian yang diterima berbeza daripada yang dipaparkan secara atas talian	1
	H22 Peniaga terpaksa menanggung kos barang yang lebih tinggi untuk menghantar barang yang diganti demi kepuasan pelanggan	1
	H23 Peniaga terpaksa menerima kecaman /maklum balas yang negatif apabila pelanggan mendapat pakaian yang tidak menepati citarasanya	1
	1F+7H	Maks 8
	**Nota: Terima mana-mana huraian jawapan yang relevan	
8 (a)	Strategi campuran pemasaran bagi produk tersebut	
	F1 Produk	1
	H1 Periuk nasi / tahan lama / rupa bentuk menarik /Jenama / Jaminan /	1

	kualiti	
	H1a contoh yang relevan	
	F2 Harga	1
	H2 Berpatutan / sepadan dengan kualiti / melebihi kos	1
	H2a contoh yang relevan	
	F3 Promosi	1
	H3 Liputan meluas / iklan / promosi jualan / diskaun	1
	H3a contoh yang relevan	
	F4 Tempat / agihan	1
	H4 Kedai elektrik / contoh yang sesuai	1
	H4a contoh yang relevan	
	3F + 4H	Maks 7
	** Nota : Terima mana-mana huraian / contoh yang relevan	
8 (b) (i)	Aplikasi teknologi maklumat tersebut ialah	
	H1 E-dagang	1
	H2 Sistem urusan perniagaan berkaitan dengan tempahan / pembelian / pembayaran	1
	H3 Dilakukan secara atas talian / online	1
		Maks 3
8 (b) (ii)	Perniagaan tersebut memasarkan barang melalui kaedah ini kerana	
	H1 Mudah mengiklan barang atau perkhidmatan	1
	H2 Dapat meluaskan pasaran	1
	H3 Dapat meluaskan rangkaian rakan perniagaan	1
	H4 Dapat mencari pelanggan baharu	1
	H5 Urus niaga secara berterusan tanpa henti	1
	H6 Dapat meningkatkan hasil jualan	1
	** Nota : Terima mana-mana huraian / contoh yang relevan	
		Maks 5
9 (a)	Keputusan yang diambil oleh Encik Shamsul adalah tepat	
	H1 Modal menjadi lebih besar	1
	H2 Dikumpul dari rakan kongsi	1
	H3 Berkongsi kepakaran	1
	H4 Menambahkan pengetahuan / kepakaran / pengalaman	1
	H5 En Shamsul adalah rakan kongsi aktif	1
	H6 Aktif menguruskan perniagaan / dibayar gaji bulanan	1
	H7 Beban tugas kurang	1
	H8 Mempunyai pekerja yang mahir dalam bidang masing-masing / ada pengkhususan	1
	H9 Risiko perniagaan dapat disebarkan	1
	H10 Tidak menanggung kerugian seorang diri	1
		Maks 5
9 (b)	Perkaitan antara sumber fizikal dan teknologi D'Anggun Andaman Pengantin membolehkan perniagaan ini terus berkembang maju	
	H1 Pekerja / Tukang hias pelamin / tukang jahit / tukang masak yang mahir	1

	H2 Membolehkan peralatan perkahwinan digunakan / diselenggara dengan baik	1
	H3 Menghasilkan pakej perkhidmatan perkahwinan yang berkualiti	1
	H4 Tukang jahit baju pengantin / Tukang hias pelamin yang berkemahiran	1
	H5 Membolehkan bahan mentah seperti kain digunakan dengan terancang / tidak berlaku pembaziran	1
	H6 Tukang masak catering yang mahir	1
	H7 Membolehkan masakan yang dihasilkan berkualiti	1
	** Nota : Terima mana-mana huraian / contoh yang relevan	Maks 5
9 (c)	Sumber pembiayaan yang sesuai dipilih oleh D'Anggun Andaman Pengantin	
	H1 Sewa Beli	1
	H2 Perniagaan hanya perlu membayar deposit	1
	H3 Lori boleh digunakan tanpa bayar penuh	1
	H4 Bayaran secara ansuran / bayaran rendah	1
	H5 Bila tempohnya habis lori akan menjadi milik perniagaan	1
	H6 Perniagaan boleh merancang perbelanjaannya	1
	H7 Aliran tunai tidak terjejas	1
	H8 Lori boleh digunakan untuk menjana pendapatan	1
	H9 Meningkatkan pegangan / milikan aset tetap	1
	** Nota : Terima mana-mana huraian / contoh yang relevan	Maks 5
10 (a)	F1 tidak mudah putus asa	1
	H1 Cik Sara tetap meneruskan perniagaan walaupun banyak halangan/ jualan berkurang / terima contoh yang relevan	1
	F2 gigih	1
	H2 gigih membina nama dan menjaga reputasi perniagaan/menjaga kualiti perkhidmatan/ terima contoh yang relevan	1
	F3 tabah	1
	H3 meneruskan perniagaan dengan pelbagai halangan / dugaan/ tidaktakut menghadapi kesusahan /terima contoh yang relevan	1
	F4 yakin diri/optimistik	1
	H4 boleh menghadapi cabaran/ terbuka mengahdapi kegagalan/ terima contoh yang relevan	1
	F5 komitmen yang tinggi	1
	H5 Cik Sara mempunyai azam yang tinggi/ sentiasa berusaha untu maju/ terima contoh yang relevan	1
	2F + 2H	Maks 4
10 (b)	H1 kelulusan anak saudara Cik Sara adalah rendah/SPM/kurang sesuai	
	H2 umur yang terlalu muda	1
	H3Tiada pengalaman bekerja/ tiada pengalaman dalam bidang jualan	1
	H4Kurang pengetahuan tentang perkhidmatan perniagaan	1
	H5 mempunyai kemahiran komunikasi yang kurang berkesan untuk meningkatkan jualan	1
	H6 Kurang pengetahuan untuk menyelesaikan masalah jika berlaku	1
	H7 Kurang kemahiran teknologi/ menggunakan ict/ akibat kurang pengalaman	1
	H8 Kurang kemahiran merancang program yang boleh meningkatkan lagi jualan	1

	H9 keupayaan belajar/ menyesuaikan diri dalam pekerjaan agak lambat	1
	H10 tiada inisiatif/ kurang iriiri keusahawanan untuk meningkatkan jualan	1
	** Nota : Terima mana-mana huraian / contoh yang relevan	Maks 6
10 (c)	H1 meningkatkan pengetahuan / pengurusan perniagaan/kemahiran pengurusan	1
	H2 melaksanakan semua aspek pengurusan perniagaan yang terbaik	1
	H3 mendalami/meningkatkan kepakaran dalam bidang jualan/pemasaran/pengedaran	1
	H4 memahami skop setiap bahagian pengurusan dengan jelas	1
	H5 menggantikan tugas setiap bahagian jika perlu/ada masalah timbul	1
	H6 mengambil tindakan penambahbaikan/ menyelesaikan masalah dengan segera jika perlu	1
	** Nota : Terima mana-mana huraian / contoh yang relevan	Maks 4
10 (d)	F1 Pilih SEWABELI / ANBANK	1
	H1 dapat membeli peralatanteknologi maklumat/kenderaan untuk perniagaan	1
	H2 Boleh buat bayaran ansuran	1
	H3 perlu bayar deposit sahaja / tidak perlukan modal yang besar	1
	H4 boleh gunakan aset untuk menjana perniagaan	1
	H5 kadar faedah yang rendah 3.75% setahun / RM16 875 selama 5 tahun	1
	H6 perlu bayar RM1 781.25 sebulan	1
	H7 tempoh bayar balik pendek / 5 tahun	1
	H8 boleh menggunakan modal yang ada untuk tujuan lain perniagaan	1
	1F + 5H	Maks 6
	** Nota : Terima mana-mana huraian / contoh yang relevan	
	F2 Pilih PINJAMAN /BANK MASYARAKAT	1
	H9 dapat pinjaman RM90 000	1
	H10 Boleh buat bayaran ansuran/ ansuran pebayaran balik pinjaman	1
	H11 merancang sendiri pinjaman yang dibuat / keseluruhan RM90 000	1
	H12 tempoh bayaran balik yang panjang/ 9 tahun	1
	H13 kadar faedah 3.80% / tinggi/ RM30 780	1
	H14 perlu bayar balik RM1 118.33 sebulan / sedikit/rendah	1
	H15 boleh menggunakan modal yang ada untuk tujuan lain perniagaan	1
	1F + 5H	Maks 6
	** Nota : Terima mana-mana huraian / contoh yang relevan	