

**PERATURAN PEMARKAHAN
PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM TAHUN 2020
PERNIAGAAN KERTAS 2 (3766/2)**

NO. SOALAN	CADANGAN JAWAPAN	MARKAH
1(a)	<p>Ciri-ciri koperasi</p> <p>F1 Melaksanakan kegiatan berkaitan ekonomi untuk memenuhi keperluan anggota</p> <p>F2 Aktiviti tidak berunsurkan politik</p> <p>F3 Aktiviti koperasi diuruskan berdasarkan akta, peraturan dan undang-undang kecil</p> <p>F4 Modal perniagaan disumbangkan oleh anggota</p> <p>F5 Setiap anggota mempunyai hak dalam membuat keputusan</p> <p>F6 Liabiliti terhad</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 6 m</p>
1(b)	<p>Sektor perniagaan (ETIQA)</p> <p>F1 Sektor Ketiga/ Tertier</p> <p>H1a Melibatkan aktiviti membekalkan perkhidmatan</p> <p>H1b Daripada pengeluaran terus kepada pengguna</p> <p>C1 Perkhidmatan / agensi insurans</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4 m</p>
2 (a) (i)	<p>Jenis Pelepasan Cukai</p> <p>Elaun cukai pelaburan</p> <p>H1 Diberikan kepada perniagaan berstatus Koridor Raya Multimedia (MSC)</p> <p>H1a Berasaskan bahan mentah</p> <p>H1b Pelepasan cukai daripada pelaburan modal</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 2 m</p>
2 (a) (ii)	<p>Pengecualian cukai</p> <p>H1 Diberikan kepada syarikat berstatus MSC / terlibat dalam industri teknologi tinggi</p> <p>H1a Perbelanjaan yang mendapat pengecualian cukai : penyelidikan pasaran eksport / pameran / pengiklanan di luar negara</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 2 m</p>
2 (a) (iii)	<p>Potongan cukai</p> <p>H1 Diberikan kepada pengeksport yang menjual barangan tempatan</p> <p>H1a Kadar potongan bergantung kepada jenis perbelanjaan terlibat</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 2 m</p>

2(b)	<p>Peranan kerajaan pusat dari aspek perlindungan pengguna</p> <p>H1- Menggubal undang-undang berkaitan pengguna 1</p> <p>H2- Memastikan pengguna tidak ditindas oleh peniaga 1</p> <p> H2a- Menjalankan amalan perniagaan yang tidak sihat 1</p> <p> H2b- Mengelirukan pengguna dalam kualiti barang/harga barang 1</p> <p>H3- Merujuk kepada Tribunal Tuntutan Pengguna/mahkamah 1</p> <p>H4- Keselamatan pengguna dari sudut makanan dan ubat-ubatan 1</p> <p>H5- Kesihatan pengguna (melindungi daripada tindakan yang mengancam kesihatan) 1</p> <p>H6- Hak pengguna untuk mendapat gantirugi 1</p> <p>H7- Melindungi pengguna untuk mendapat alam sekitar yang bersih 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 4 m</p>	
3(a)	<p>Tujuan penetapan misi dalam Perniagaan</p> <p>F1 – sebagai garis panduan 1</p> <p>F2 – pengagihan sumber manusia dan sumber fizikal 1</p> <p>F3 – sumber boleh diagihkan secara berkesan 1</p> <p>F4 – asas dalam penyataan objektif sesebuah organisasi perniagaan 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 4 m</p>	
3(b) (i)	<p>Aplikasi teknologi maklumat (Shopee)</p> <p>H1 E-dagang 1</p> <p>H2 Sistem urusan perniagaan berkaitan tempahan/ pembelian/ pembayaran 1</p> <p>H3 Dilakukan secara atas talian 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 2 m</p>	
3(b) (ii)	<p>Kelebihan perniagaan memasarkan barang melalui aplikasi ini</p> <p>H1 Mudah mengiklan barang atau perkhidmatan 1</p> <p>H2 Dapat meluaskan pasaran 1</p> <p>H3 Dapat meluaskan rangkaian rakan perniagaan 1</p> <p>H4 Dapat mencari pelanggan baru 1</p> <p>H5 Urus niaga secara berterusan tanpa henti 1</p> <p>H6 Dapat meningkatkan hasil jualan 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 4 m</p>	
4 (a) (i)	<p>Membangunkan pasukan untuk mencapai sasaran</p> <p>H1 Mewujudkan semangat berpasukan 1</p> <p>H2 Pekerja berusaha mencapai Indeks Pencapaian Utama (KPI) pasukan 1</p> <p> H2a Petunjuk kepada prestasi pencapaian kerja 1</p> <p>H3 Wujud kerjasama / perkongsian pengetahuan / pengalaman / kemahiran 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 3 m</p>	
4 (a) (ii)	<p>Latihan peningkatan kemahiran</p> <p>H1 Diberikan secara berterusan / mengikut keperluan semasa 1</p> <p>H2 Melengkapkan diri pekerja dengan kemahiran / pengetahuan khusus 1</p> <p> C1 Program latihan dan pembangunan / latihan sambil bekerja 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 3 m</p>	

4 (b)	<p>Kaedah promosi yang digunakan oleh Syarikat iPhone X ialah.</p> <p>F1 Pengiklanan</p> <p>H1a Komunikasi pemasaran yang dirancang khas</p> <p>H1b Memberitahu / memujuk pengguna membeli produk</p> <p>H1c Menggunakan media bercetak / elektronik</p> <p>F2 Promosi jualan</p> <p>H2a Insentif untuk menarik minat pengguna</p> <p>H2b Supaya pembeli menambah belian</p> <p>H2c Cabutan bertuah / diskaun / pemberian kupon</p> <p>F3 Publisiti</p> <p>H3a Maklumat yang disampaikan melalui media massa</p> <p>H3b Mengenai sesuatu produk</p> <p>H3c Kos ditanggung oleh pihak media massa</p> <p>H3d Mesej mempunyai kredibiliti tinggi</p> <p>H3e Medapat kepercayaan daripada pelanggan</p> <p style="text-align: right;"><i>Mana-mana 2F + 2H</i></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>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4 m</p>
5 (a) (i)	<p>Jenis pembiayaan</p> <p>Pajakan</p> <p>H1a Membolehkan usahawan menggunakan mesin dengan cara menyewanya</p> <p>H1b Mesin digunakan untuk tempoh tertentu</p> <p>H1c Bank / institusi kewangan / syarikat pajakan mempunyai hak milik terhadap mesin</p> <p>H1d Usahawan sebagai penyewa</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3 m</p>
5 (a) (ii)	<p>Pemfaktoran</p> <p>H2a Kemudahan pembelian akaun penghutang / invois</p> <p>H2b Disediakan oleh bank / institusi kewangan / syarikat pemfaktoran untuk perniagaan</p> <p>H2c Syarikat pemfaktoran membeli invois / akaun belum terima pada harga diskaun</p> <p>H2d Peniaga memindahkan tugas mengutip hutang daripada pelanggan kepada syarikat pemfaktoran</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3 m</p>
5 (b)	<p>Prosedur mengurus sumber fizikal (trak makanan)</p> <p>F1 Perlindungan insurans dan keselamatan</p> <p>H1a Insurans kebakaran</p> <p>H1b Melindungi bangunan / mesin / stok / kilang daripada kebakaran</p> <p>H1c Insurans kecurian</p> <p>H1d Melindungi perniagaan daripada kecurian / kerosakan akibat rompakan / kecurian</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>

	<p>F2 Penyelenggaraan dan baik pulih terancang</p> <p>H2a Perlu diselenggara secara berkala</p> <p>H2b Memastikan operasi perniagaan berjalan lancar</p> <p>H2c Pengurusan baik pulih perlu dirancang</p> <p>H2d Jika berlaku kerosakan, perlu diselesaikan dengan segera</p> <p style="text-align: right;"><i>Mana-mana 2F+2H</i></p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4 m</p>
6 (a)	<p>Kelebihan berniaga sebagai satu peluang kerjaya</p> <p>F1 Matlamat peribadi</p> <p>H1a Mencari rezeki bagi menyara diri / keluarga</p> <p>H1b Pengurusan masa yang fleksibel / bebas mengurus jadual kerja</p> <p>F2 Objektf perniagaan</p> <p>H2a Menyediakan peluang pekerjaan</p> <p>H2b Mengurangkan pengangguran</p> <p>H2c Meningkatkan pendapatan negara</p> <p>H2d Memenuhi keperluan / kehendak masyarakat</p> <p>H2e Mempelbagaikan pilihan pengguna</p> <p>H2f Mengurangkan kebergantungan kepada barang import</p> <p>H2g Memperbaikiimbangan dagangan negara</p> <p>H2h Membangunkan sesuatu kawasan</p> <p>F3 Keberuntungan perniagaan</p> <p>H3a Melaksanakan tanggungjawab sosial</p> <p>H3b Penggunaan peralatan dan teknologi terkini</p> <p>H3c Mendapat sumber manusia yang mempunyai kepakaran / pengalaman</p> <p>H3d Meluaskan pasaran</p> <p>H3e Memantapkan imej perniagaan</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>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>Maks 6 m</p>
6 (b)	<p>Kepentingan penyata pendapatan Kedai XYZ ialah.</p> <p>F1 Mengukur prestasi perniagaan</p> <p>H1a Meramal prestasi perniagaan pada masa hadapan</p> <p>H1b Merancang strategi untuk meningkatkan keuntungan</p> <p>H1c Mengetahui kedudukan kewangan</p> <p>H1d Menyediakan laporan kewangan</p> <p>F2 Meningkatkan jumlah keuntungan</p> <p>H2a Memastikan operasi perniagaan berjalan lancar</p> <p>H2b Mengurangkan kos pengeluaran</p> <p>H2c Memaksimumkan keuntungan</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>1</p> <p>1</p> <p>Maks 4 m</p>

7 i)	<p>Tanggungjawab yang perlu dipatuhi oleh Syarikat Saffone Jaya Trading</p> <p>H1 Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan dan lesen perniagaan di tempat yang boleh dilihat. 1</p> <p>H2 Mempamerkan papan tanda perniagaan yang mengikut spesifikasi yang ditetapkan oleh pihak berkuasa tempatan. 1</p> <p>H3 Nama dan nombor pendaftaran perniagaan tertera pada dokumen rasmi perniagaan seperti resit, invois dan nota serahan. 1</p> <p>H4 Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran perniagaan bila-bila masa sebelum 30 hari selepas pemerbadanan sesebuah perniagaan. 1</p> <p>H5 Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan. 1</p> <p>H6 Menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan. 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 4 m</p>	
7 ii)	<p>Dua aspek pengelolaan Syarikat JHK Berhad:</p> <p>F1 Penempatan pekerja dan fasiliti 1</p> <p>H1a Penempatan pekerja mengikut aspek kemahiran,kebolehan,minat kerjaya dan pengalaman pekerja serta keperluan perniagaan. 1</p> <p>H1b Fasiliti yang bersesuaian dapat membantu meningkatkan kecekapan dan prestasi kerja. 1</p> <p>C1 Encik Kamal menetapkan kawasan baharu bagi membantu meningkatkan jualan Encik Ismail. 1</p> <p>F2 Penghargaan dan hukuman 1</p> <p>H2a Pekerja yang berprestasi tinggi harus diberi penghargaan. 1</p> <p>H2b Pekerja yang berprestasi rendah dan bermasalah akan dikenakan hukuman. 1</p> <p>C2 Jurujual yang menunjukkan prestasi yang baik akan mendapat Komisen yang tinggi dan dikekalkan. Sebaliknya komisen jualan akan berkurangan dan berdepan tindakan pemberhentian kerja. 1</p> <p>F3 Penyelesaian Masalah 1</p> <p>H3a Perhubungan harmoni antara majikan dan pekerja dapat Mewujudkan suasana tempat kerja yang sejahtera. 1</p> <p>H3b Pihak pengurusan perlu mengadakan perbincangan dari semasa ke semasa bagi menggalakkan komunikasi berkesan. 1</p> <p>C3 Encik Kamal sebagai Pengurus Pemasaran berbincang berkaitan prestasi jualan dengan Encik Ismail sebelum mengambil keputusan bagi menyelesaikan masalah yang dihadapi. 1</p>	

	<p>F4 Sistem penggajian H4a Sistem penggajian yang kompetitif meningkatkan motivasi pekerja. H4b Sistem penggajian yang adil dapat mengekalkan pekerja. H4c Mengurangkan kos melatih pekerja baharu. C4 Komisen jualan yang tinggi dapat menarik minat jurujual untuk meningkatkan prestasi jualan.</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 2F + 2H+2C</p>	<p>1 1 1 1 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 6 m</p>
iii)	<p>Faktor dalaman yang dimainkan oleh Encik Kamal dalam menyumbang kepada perubahan persekitaran perniagaan:</p> <p>F1 Gaya pengurusan H1a Gaya pengurusan demokratik. H1b Tindakan majikan mengamalkan toleransi dan menjalinkan hubungan yang baik dengan pekerja dalam semua aspek. H1c Mempengaruhi pekerja untuk mencapai matlamat yang ditetapkan.</p> <p>F2 Sumber manusia H2a Memberi fokus kepada keperluan tenaga pekerja semasa H2b Pengurusan pembahagian kerja dan menambah baik tenaga kerja sedia ada.</p> <p>F3 Pemasaran H3a Aktiviti sesebuah perniagaan yang dibentuk dalam merancang dan melaksanakan strategi produk, penentuan harga, promosi dan pengedaran barang atau perkhidmatan.</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 2F + 3H</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 5 m</p>
8 (i)	<p>Prosedur yang perlu dipatuhi oleh En Hazim dalam mendaftarkan perniagaan beliau</p> <p>H1 Mendapatkan kelulusan nama perniagaan H2 Mengisi Borang Pendaftaran Perniagaan (Borang A) H3 Mengemukakan borang permohonan kepada pendaftar perniagaan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) H4 Membuat bayaran pendaftaran H5 RM 30 jika menggunakan nama sendiri H6 RM 60 jika menggunakan nama tred H7 Mendapatkan Borang D iaitu Sijil Perakuan Pendaftaran Perniagaan</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 6 m</p>
8 (ii)	<p>Kepentingan interaksi yang telah diwujudkan oleh En Hazim terhadap organisasi luar semasa membuat perancangan perniagaan beliau.</p> <p>F1 Mewujudkan jaringan perniagaan H1a Membantu perniagaan mengukuhkan sistem operasi perniagaan H1b Meningkatkan potensi kelangsungan perniagaan dalam pasaran</p> <p>F2 Mengukuhkan hubungan baik H2a Membantu mencapai matlamat perniagaan</p>	<p>1 1 1 1 1</p>

	<p>F3 Menjalinkan kerjasama strategik H3a Meningkatkan peluang kerjasama dengan organisasi luar untuk menjalinkan kerjasama strategik.</p> <p>F4 Menambahkan sumber pembiayaan H4a Menambahkan potensi sumber perniagaan H4b Membantu memberi sumber pembiayaan H4c Membantu membekalkan bahan mentah dan kepakaran</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 2F + 2H</p>	<p>1 1 1 1 1 1</p>														
		Maks 4 m														
iii)	<p>Perkaitan interaksi yang boleh wujud antara perniagaan En. Hazim dengan pembekal dan pengeluar basikal dalam bahagian fungsian jualan, bahagian fungsian kewangan dan bahagian fungsian khidmat pelanggan.</p> <p>Bahagian fungsian jualan</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Pembekal dan pengeluar basikal</th> <th style="width: 50%;">Perniagaan En Hazim</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Bahagian fungsian jualan</td> </tr> <tr> <td>H1a Menjalankan urusan bersama En Hazim bagi menambah dan mengukuhkan pasaran jualan.</td> <td>H1b Menghubungi pembekal dan pengeluar basikal bagi meluaskan pasaran kepada pasaran lebih besar</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Bahagian fungsian kewangan</td> </tr> <tr> <td>H2a Menjalankan urusan bagi memastikan setiap transaksi bayaran dibuat mengikut perjanjian yang dibuat</td> <td>H2b Menghubungi pembekal bagi memastikan setiap bayaran telah diterima tanpa masalah</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Bahagian fungsian khidmat pelanggan</td> </tr> <tr> <td>H3a Membantu perniagaan En Hazim bagi teknik pengurusan pelanggan berskala kecil</td> <td>H3b Mempelajari kaedah pengurusan pelanggan dengan baik daripada pembekal dan pengeluar basikal</td> </tr> </tbody> </table>	Pembekal dan pengeluar basikal	Perniagaan En Hazim	Bahagian fungsian jualan		H1a Menjalankan urusan bersama En Hazim bagi menambah dan mengukuhkan pasaran jualan.	H1b Menghubungi pembekal dan pengeluar basikal bagi meluaskan pasaran kepada pasaran lebih besar	Bahagian fungsian kewangan		H2a Menjalankan urusan bagi memastikan setiap transaksi bayaran dibuat mengikut perjanjian yang dibuat	H2b Menghubungi pembekal bagi memastikan setiap bayaran telah diterima tanpa masalah	Bahagian fungsian khidmat pelanggan		H3a Membantu perniagaan En Hazim bagi teknik pengurusan pelanggan berskala kecil	H3b Mempelajari kaedah pengurusan pelanggan dengan baik daripada pembekal dan pengeluar basikal	<p>1 1 1 1 1 1</p>
Pembekal dan pengeluar basikal	Perniagaan En Hazim															
Bahagian fungsian jualan																
H1a Menjalankan urusan bersama En Hazim bagi menambah dan mengukuhkan pasaran jualan.	H1b Menghubungi pembekal dan pengeluar basikal bagi meluaskan pasaran kepada pasaran lebih besar															
Bahagian fungsian kewangan																
H2a Menjalankan urusan bagi memastikan setiap transaksi bayaran dibuat mengikut perjanjian yang dibuat	H2b Menghubungi pembekal bagi memastikan setiap bayaran telah diterima tanpa masalah															
Bahagian fungsian khidmat pelanggan																
H3a Membantu perniagaan En Hazim bagi teknik pengurusan pelanggan berskala kecil	H3b Mempelajari kaedah pengurusan pelanggan dengan baik daripada pembekal dan pengeluar basikal															
		Maks 5 m														
9 a (i)	<p>Prosedur yang perlu dipatuhi oleh Encik Dolah untuk mendapatkan sumber pembiayaan</p> <p>H1 Menyediakan rancangan perniagaan H2 Mendapatkan khidmat nasihat daripada institusi kewangan H3 Jenis pembiayaan/ jumlah pembiayaan/ dokumen yang diperlukan H4 Menyediakan dokumen yang lengkap H5 Menghantar permohonan kepada pihak institusi kewangan untuk Diproses H6 Memperoleh surat kelulusan pembiayaan daripada institusi kewangan H7 Menandatangani kontrak perjanjian dengan institusi kewangan.</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 6H</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1</p>														
		Maks 6 m														

9 a (ii)	<p>Langkah dilaksanakan oleh Encik Dollah membangunkan produk baharu:</p> <p>F1 Penjanaan idea 1 H1a Proses memenuhi keperluan pasaran. 1 H1b Berdasarkan 2 jenis sumber iaitu luaran dan dalaman. 1</p> <p>F2 Penyaringan idea 1 H2a Proses mengkaji idea-idea produk baharu. 1 H2b Memilih yang terbaik dan menggugurkan yang kurang berpotensi. 1</p> <p>F3 Pembangunan produk dan pengujian konsep. 1 H3a Pembangunan idea yang berpotensi. 1 H3b Proses menguji konsep baharu produk dengan kumpulan-kumpulan sasaran. 1</p> <p>F4 Pembangunan Strategi Pemasaran. 1 H4a Menerangkan sasaran pasaran,posisi produk yang dirancang,jualan, syer pasaran dan matlamat keuntungan. 1 H4b Melibatkan strategi harga,produk,pengagihan dan promosi. 1</p> <p>F5 Analisis Perniagaan 1 H5a Kajian semuala jualan,kos dan unjuran keuntungan untuk mengetahui sama ada memenuhi objektif syarikat. 1</p> <p>F6 Pembangunan Produk 1 H6a Proses mereka bentuk produk/Pembentukan produk prototaip. 1</p> <p>F7 Ujian Pemasaran 1 H7a Ujian ke atas produk prototaip 1 H7b Mengenal pasti penerimaan penggunaan terhadap produk yang digunakan. 1</p> <p>F8 Komersialisasi 1 H8a Proses pembuatan sesuatu keputusan 1 H8b Melibatkan persoalan di mana,bila,siapa dan bagaimana. 1</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 2F + 2H</p>	Maks 4 m
9 (b)	<p>Faktor mempengaruhi Perniagaan Juriah Putu Bambu mengubah visi,misi dan objektif perniagaan.</p> <p>F1 Sumber Manusia 1 H1a Pekerja menyumbang tenaga dan berdasarkan pengetahuan,kemahiran dan pengalaman. 1 H1b Pekerja menjalankan tugas mengikut peringkat pengurusan. 1 H1c Mewujudkan pekerja perkhidmatan penghantaran ke rumah. 1</p>	

	<p>F2 Ekonomi H2a Dipengaruhi oleh kitaran ekonomi, dasar kewangan negara, dan dasar fiskal negara. H2b Melibatkan fasa pertumbuhan, kemerosotan, kemelesatan dan melambung.</p> <p>F3 Teknologi H3a Kaedah dan tatacara dalam aktiviti perniagaan H3b Membolehkan perniagaan lebih cekap, kos operasi perniagaan lebih murah dan daya pengeluaran dapat ditingkatkan. H3c Penggunaan teknologi maklumat/ media sosial dalam meningkatkan jualan</p> <p>F4 Undang-undang H4a Perniagaan mesti mematuhi undang-undang dalam sesebuah negara. H4b Perniagaan domestik melibatkan perundangan dalam negara sahaja.</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 2F + 3H</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 1 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 5 m</p>
10 (a) (i)	<p>Bentuk Syarikat dan kelebihan perniagaan Perabot Zali dan Rakan-rakan ialah:</p> <p>F1- Perkongsian</p>	<p>1 Maks 1 m</p>
10 (a) (ii)	<p>Kelebihan bentuk pemilikan perniagaan yang dijalankan di a (i)</p> <p>H1a Modal lebih besar/Modal pelaburan RM300,000 H1b Lebih banyak modal dapat dikumpulkan oleh rakan kongsi (3 orang rakan kongsi)/ Pembahagian syer modal 50:30:20 H2a Mudah ditubuhkan H2b Tidak banyak peraturan perlu dipatuhi (APP 1956) H3a Berkongsi kepakaran /Haji Razali pakar dalam rekaan perabot H3b Gabungan tenaga rakan kongsi/ (3 orang rakan kongsi)/Haji Razali, En. Salleh dan En.Azman H3c menambahkan pengetahuan, kepakaran dan pengalaman perniagaan</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1</p> <p style="text-align: right;">Maks 4 m</p>
10 (b) (i)	<p>Jenis struktur organisasi Syarikat Perabot Zali dan Rakan-rakan:</p> <p>F1 - Struktur Organisasi Perniagaan Berdasarkan Fungsi</p>	<p>1 Maks 1 m</p>

10 (b) (ii)	<p>Lakaran Struktur Organisasi Perniagaan Berdasarkan Fungsi</p> <pre> graph TD A[CEO/PENGURUS/PENGURUS BESAR/Haji Razali] --> B[Pengurus Kewangan/Pemasaran/En.Salleh] A --> C[Pengurus Operasi/Pentadbiran/En.Azman] B --> D[Penyelia Kewangan] B --> E[Penyelia Pemasaran] C --> F[Penyelia Operasi] C --> G[Penyelia Pentadbiran] </pre>	<p>1</p> <p>1,1</p> <p>1,1</p> <p>1,1</p> <p><i>Maks 4 m</i></p>
10 (c) (i)	<p>Jenis Harta intelek Syarikat Perabot Zali</p> <p>F1 Rekabentuk / Perabot / set kelengkapan pejabat/rumah kediaman</p> <p>H1 Untuk menjaga perniagaan daripada ancaman cetak rompak / barangan tiruan / penyalahgunaan / penggunaan tanpa kebenaran.</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p><i>Maks 2 m</i></p>
10 (c) (ii)	<p>Agensi yang terlibat dalam pendaftaran harta intelek syarikat Perabot Zali</p> <p>F1 MyIpo</p> <p>H1 memantau pembangunan harta intelektual di malaysia</p> <p>H2 menggalakkan - lebih ramai orang menjadi pemilik harta intelek.</p> <p>H3 memberi nasihat - dalam semakan semula dan mengemas kini perundangan harta intelek.</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p><i>Maks 3 m</i></p>
10 (d)	<p>Dua jenis pengangguran yang terlibat dalam situasi tersebut</p> <p>F1-Pengangguran bermusim</p> <p>H1a Pekerja bekerja dalam jangka masa pendek pada setiap tahun/pekerja sambilan/graduan diploma menganggur</p> <p>H1b Pekerjaan telah tamat tempoh kontrak dengan syarikat perabot</p> <p>H1c Contoh: Pekerja sambilan seramai 5 orang tidak disambung / ditamatkan kontrak / diberhentikan/dibuang kerja</p> <p>F2- Pengangguran kitaran</p> <p>H2a Semasa ekonomi meleset/deflasi/akibat Covid-19/ perniagaan kehilangan sebahagian pendapatan (rugi)/jualan merosot</p> <p>H2b Syarikat Perabot tidak mampu membayar gaji pekerja</p> <p>H2c Menyebabkan majikan terpaksa mengurangkan/ membuang sebilangan / sebahagian pekerja./membuang 10 orang pekerja tetap</p> <p>H2d Contoh:Syarikat membuang pekerja kerana untuk mengurangkan kos operasi syarikat/tidak mampu membayar gaji pekerja</p> <p style="text-align: right;"><i>(Minima 2F+3H)</i></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><i>Maks 5m</i></p>

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT