

PERATURAN PEMARKAHAN PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM PERNIAGAAN

KERTAS 2 [BAHAGIAN A]

SET 2

SOALAN	HURAIAN JAWAPAN	MARKAH
1 (a)	F1 – Secara percuma	1
	H1 – Disediakan oleh kerajaan atau Pertubuhan Bukan Kerajaan (NGO)	1
	F2 – Jualan pada harga kos	1
	H2 – Harga hanya mencukupi untuk menanggung kos jualan / tiada sebarang keuntungan yang diperolehi oleh penjual	1
	F3 – Jualan pada harga di bawah kos	1
	H3 – Harga yang dikenakan lebih rendah berbanding kos sebenar / mendapat subsidi daripada kerajaan	1
		6m
1 (b) (i)	H1 – Memiliki dan menjalankan satu perniagaan yang sistematik	1
	H2 – Reka bentuk yang seragam	1
	H3 – Mendapat sokongan pengurusan daripada franchisor	1
	H4 – Risiko kegagalan perniagaan rendah	1
	H5 – Jenama terkenal dan jaringan perniagaan yang lebih luas	1
	H6 – Tidak perlu banyak pengalaman dalam perniagaan	1
		Mak 4m

SOALAN	HURAIAN JAWAPAN	MARKAH
2 (a)	<p>F1 – Taraf perintis</p> <p>H1 – Diberikan kepada syarikat yang menyertai promosi oleh kerajaan / dikecualikan pembayaran cukai selama lima tahun</p> <p>F2 – Elaun cukai pelaburan</p> <p>H2 – Pelepasan cukai daripada pelaburan modal / diberikan kepada perniagaan berstatus Koridor Raya Multimedia (MSC) / berasaskan bahan mentah tempatan</p> <p>F3 – Potongan cukai</p> <p>H3 – Potongan cukai diberikan kepada pengeksport yang menjual barangan tempatan dengan kadar potongan bergantung pada jenis perbelanjaan yang terlibat</p> <p>F4 – Pengecualian cukai</p> <p>H4 – Diberikan kepada syarikat status MSC / terlibat dalam industri teknologi tinggi. / pengecualian cukai untuk penyelidikan pasaran eksport, pameran dan pengiklanan di luar negara</p> <p>F5 – Elaun pelaburan semula</p> <p>H5 – Diberikan kepada syarikat dalam perniagaan pengeluaran makanan / pembinaan jalan / pembukaan tanah untuk pembelian aset modal / pendapatan syarikat dilabur semula untuk pembelian aset</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>
	2F + 2H	4m
2 (b)(i)	F1 – Trend menurun	1
		1m
2(b)(ii)	<p>H1 – Gaya pengurusan yang tidak bersesuaian dengan keadaan pekerja</p> <p>H2 – Sumber manusia yang kurang produktif</p> <p>H3 – Aktiviti pemasaran yang kurang berkesan</p> <p>H4 – Pengeluaran yang tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan</p> <p>H5 – Tiada teknologi maklumat dan penyelidikan</p> <p>H6 – Keadaan ekonomi yang lembap / perlahan</p> <p>H6 – Keadaan politik / perundangan yang tidak stabil</p> <p>H7 – Bencana alam yang menyebabkan sukar mendapatkan bahan mentah</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>
		Mak 5m

SOALAN	HURAIAN JAWAPAN	MARKAH
3 (a)	F1 – Gagal dalam persaingan	1
	F2 – Tidak mampu membayar kos perniagaan	1
	F3 – Jualan merosot	1
	F4 – Imej perniagaan terjejas	1
	F5 – Tidak mampu mengembangkan perniagaan	1
		5m
3 (b)	H1 – Menjawab pertanyaan pelanggan berkaitan dengan barang yang dijual / jenis / spesifikasi / kualiti / cara pemasangan / penggunaan barang	1
	H2 – Membuat jualan secara bersemuka / secara dalam talian	1
	H3 – Menyediakan sebut harga / jangkaan harga barang yang dikehendaki oleh pengguna	1
	H4 – Melakukan rundingan dengan pengguna berkaitan dengan diskaun dan terma jual beli	1
	H5 – Memberi nasihat teknikal kepada pengguna	1
	H6 – Merancang / mengurus masa yang sesuai untuk membuat promosi jualan	1
	H7 – Menyemak dan mengemas kini rekod pengguna	1
		Mak 4m
3 (c)	H1 – Penjanaan idea	1
	H2 – Proses bagi memenuhi keperluan pasaran	1
	H3 – Dibuat carian sistematik untuk idea-idea produk baharu	1
	H4 – Berdasarkan sumber dalaman / penyelidikan dan pembangunan syarikat / sumber luaran / pelanggan / pesaing / pengedar / pembekal	1
		Mak 3m

SOALAN	HURAIAN JAWAPAN	MARKAH
4 (a)	<p>F1 – Kelayakan yang bersesuaian</p> <p>H1 – Kelayakan mengikut keperluan perniagaan / kelayakan akademik dan kelayakan professional / calon yang memohon jawatan kerani akaun perlu mempunyai kelayakan akademik sekurang-kurangnya SPM</p> <p>F2 – Berpengalaman</p> <p>H2 – Calon yang berpengalaman diberi keutamaan kerana dapat menjimatkan masa / menjimatkan kos latihan pekerja</p> <p>F3 – Berpengalaman dalam industri tertentu</p> <p>H3 – Pekerja dapat melaksanakan tugas dengan lebih baik / calon perlu mempunyai pengalaman minimum 2 tahun dalam bidang ini</p> <p>F4 – Keberkesanan mencapai sasaran individu dan pasukan atau jabatan</p> <p>H4 – Komitmen dan daya usaha yang positif membentuk kesepakatan yang harmoni / mencapai sasaran kerja yang ditetapkan</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>
	Mana-mana 3F + 3H, Maks	6m
4 (b)	<p>F1 – Harta Intelek</p> <p>H1 – Melindungi hak cipta hasil rakaman video</p> <p>F2 – Kemahiran dan pengalaman</p> <p>H4 – Pekerja yang mahir dan berpengalaman akan merakam / menyunting untuk menghasilkan video</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
		4m

SOALAN	HURAIAN JAWAPAN	MARKAH
5 (a)	F1 – Simpanan peribadi	1
	H1 – Modal daripada simpanannya berjumlah RM25 000	1
	F2 – Modal daripada keuntungan / rizab	1
	H2 – Keuntungan yang diperolehi daripada hasil pelaburan / keuntungan perniagaan yang terkumpul sebanyak RM50 000	1
		4m
5 (b) (i)	F1 – A = Aset bukan semasa	1
	F2 – B = Aset semasa	1
	F3 – C = Ekuiti pemilik	1
		3m
5 (b) (ii)	H1 – Mengetahui kedudukan kewangan sesebuah perniagaan / aset perniagaan / aset semasa / aset bukan semasa.	1
	H2 – Mengetahui jumlah tanggungan perniagaan / ekuiti pemilik / liabiliti semasa / liabiliti bukan semasa.	1
	H3 – Mengetahui tanggungan / hutang perniagaan kepada pihak luar.	1
	H4 – Mengetahui komponen ekuiti pemilik menerusi modal yang disumbangkan / untung bersih / rugi bersih daripada kegiatan perniagaan	1
		3m

SOALAN	HURAIAN JAWAPAN	MARKAH
6 (a)	F1 – Tempat yang mempunyai tumpuan ramai F2 – Berhampiran dengan pelanggan dan pembekal F3 – Berhampiran dengan taman perumahan / tempat mendapatkan bahan mentah F4 – Terdapat kemudahan infrastruktur F5 – Kemudahan tempat letak kereta / bekalan air dan elektrik / sistem pengangkutan / komunikasi F6 – Mudah dikunjungi F7 – Jumlah pesaing	1 1 1 1 1 1 1
		Mak 6m
6 (b)	H1 – Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan dan lesen perniagaan di tempat yang boleh dilihat dengan jelas H2 – Mempamerkan papan tanda perniagaan yang mengikut spesifikasi yang ditetapkan oleh pihak berkuasa tempatan H3 – Nama dan nombor pendaftaran perniagaan tertera pada dokumen rasmi perniagaan seperti resit, invois dan nota serahan H4 – Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran perniagaan bila-bila masa sebelum tempoh 30 hari selepas pemerbadanan sesebuah syarikat H5 – Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan (jika terdapat perubahan) H6 – Menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan.	1 1 1 1 1 1
		Mak 4m

PERATURAN PEMARKAHAN

BAHAGIAN B (SET 2)

NO SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
7(a)(i)	<p>Tindakan yang boleh dilakukan oleh Pn Dyana dan Pn Damia agar mereka dapat mencapai kejayaan bersama ialah</p> <p>F1 Gabungkan perniagaan milikan tunggal menjadi perkongsian</p> <p>H1 dapat berkongsi kemahiran, kepakaran dan pengalaman</p> <p>H2 modal lebih besar dapat dikumpulkan / dapat besarkan lagi perniagaan</p> <p>H3 dapat meningkatkan kecekapan pengurusan serta perkhidmatan yang diberikan</p> <p>H4 dapat menyebarkan risiko kerugian perniagaan</p> <p>H5 beban tugas dapat dikongsi bersama rakan kongsi</p> <p>H6 dapat menamatkan persaingan sesama mereka.</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>
7(a)(ii)	<p>Prosedur penubuhan yang perlu dilakukan oleh Pn Dyana dan Pn Damia bagi melaksanakan tindakan di 7(a)(i) ialah</p> <p>H1 melengkapkan Borang Kelulusan Nama Perniagaan (PNA42)</p> <p>H2 melengkapkan Borang Pendaftaran Perniagaan (Borang A)</p> <p>H3 menghantar permohonan ke Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM)</p> <p>H4 membuat bayaran RM30 jika nama sendiri atau RM60 jika nama tred</p> <p>H6 mendapatkan Borang D (Sijil Perakuan Pendaftaran Perniagaan)</p> <p>H7 mendapatkan lesen daripada Pihak Berkuasa Tempatan (PBT)</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>Faktor yang membawa perubahan kepada persekitaran perniagaan ialah</p> <p>H1 Mengamalkan gaya pengurusan demokratik</p> <p>H2 Sumber manusia dalaman yang mencukupi dan berdaya saing</p> <p>H3 Sistem pemasaran yang cekap</p> <p>H4 Menghasilkan barang yang dapat memenuhi kehendak dan citarasa pelanggan</p> <p>H5 Mengurus sistem kewangan dengan berkesan</p> <p>H6 Memanfaatkan teknologi maklumat dan komunikasi</p> <p>H7 Aktiviti penyelidikan dan pembangunan/ Kajian secara sistematik yang dijalankan dapat menghasilkan barang yang lebih berkualiti</p>	<p>1</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)(i)	<p>Pusing Ganti Stok = Kos Jualan / Stok Purata</p> <p>= 230 700 / 65 000</p> <p>= 3.55 kali</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>

9(b)	<p>En Darwisy masih mengikuti latihan anjuran Majlis Amanah Rakyat kerana</p> <p>H1 memberi dorongan supaya En Darwisy dapat mengemukakan rancangan dan tindakan untuk memulakan sesuatu projek.</p> <p>H2 membuat perancangan jangka masa panjang untuk mengembangkan perniagaan sedia ada.</p> <p>H3 memberi motivasi kepada En Darwisy ke arah mencapai matlamat dalam memajukan perniagaannya.</p> <p>H4 menerapkan etika perniagaan yang progresif dan sikap positif dalam diri usahawan.</p> <p>H5 membolehkan En Darwisy mengikuti perkembangan teknologi terkini dan mampu bersaing dalam pasaran terbuka</p> <p>H6 mampu menggunakan teknologi tekini dan meningkatkan produktiviti pengeluaran secarabesar-besaran.</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>Maks 3m</p>
9(c)	<p>Jenis promosi yang digunakan oleh Encik Darwisy bagi memastikan matlamat perniagaannya tercapai ialah</p> <p>F1 Pengiklanan</p> <p>H1 merupakan cara komunikasi pemasaran yang dirancang untuk memberitahu dan memujuk pelanggan untuk membeli produk.</p> <p>C1 media cetak, media elektronik, televisyen, radio, surat khabar, majalah, risalah, papan tanda</p> <p>F2 Jualan langsung</p> <p>H2 kaedah yang melibatkan komunikasi dan pertemuan secara peribadi antara juru jual dengan bakal pelanggan.</p> <p>C2 jualan dari rumah ke rumah, jualan berjumpa pelanggan di kedai makan/ parking kereta.</p> <p>F3 Promosi Jualan</p> <p>H3 memberi pelbagai insentif untuk menarik minat pembeli agar menambahkan belian mereka bagi tempoh tertentu</p> <p>C3 sampel percuma, cabutan bertuah, pemberian diskaun, kupon, peraduan</p> <p>F4 Publisiti</p> <p>H4 maklumat mengenai produk dan perniagaan disalurkan melalui media massa/ kos siaran ditanggung oleh pihak media massa</p> <p>C4 dalam majalah/akhbar/televisyen/radio dalam bentuk berita, rencana, dialog,rancangan tv</p> <p style="text-align: right;">2F+2H+2C</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 6m</p>

10 (b)	<p>Prosedur mengurus sumber fizikal perniagaan yang dilaksanakan oleh Syarikat Que Qamarina Sdn Bhd ialah :</p> <p>F1 Perlindungan insurans dan keselamatan</p> <p>H1a Usahawan perlu mengurus risiko perniagaan dengan cara mengambil insurans yang sesuai bagi mengelakkan berlakunya kerugian</p> <p>H1b Insurans kebakaran bagi melindungi bangunan, mesin, stok serta kilang dari kebakaran</p> <p>H1c Insurans kecurian melindungi perniagaan daripada kehilangan akibat rompakan dan kecurian</p> <p>H1d Perniagaan juga boleh mengambil insurans untuk risiko seperti perlindungan wang dan jaminan kesetiaan pekerja</p> <p>H1e Qamarina membeli insurans kebakaran bagi tujuan keselamatan premis perniagaannya</p> <p>F2 Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang</p> <p>H2a Mesin dan peralatan perlu diselenggara secara berkala bagi memastikan operasi berjalan lancar.</p> <p>H2b Pengurusan baikpulihan peralatan perlu sentiasa dirancang bagi memastikan jika berlaku kerosakan dapat diselesaikan dengan segera</p> <p>H2c Qamarina meletakkan CCTV di setiap sudut premisnya/ memasang alat penggera / menyediakan alat pemadam api</p> <p>H2d Qamarina juga akan memantau jadual penyelenggaraan yang dilaksanakan oleh pekerjanya.</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 4m</p>
10 (c)	<p>Struktur organisasi yang paling sesuai bagi Syarikat Que Qamarina Sdn Bhd ialah</p> <p>H1 Struktur Organisasi Berdasarkan Produk</p> <p>H2 Perniagaan berskala besar yang mengeluarkan pelbagai jenis produk</p> <p>H3 Memudahkan pihak pengurusan menyelaraskan operasi atau perkhidmatan yang berkaitan</p> <p>H4 Individu bekerja mengikut pengalaman, pengetahuan, kemahiran dan kepakaran dalam penghasilan produk tertentu</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>

