Jawapan	**Peraturan Pemarkahan** **Peperiksaan Percubaan Tahun 2020 Tingkatan 5**	**Peruntukan Markah**
	BAHAGIAN A (50 MARKAH)	
1(a)(i)	PLT ialah: H1 satu bentuk perniagaan alternatif H2 yang menggabungkan ciri-ciri perkongsian H3 dengan syarikat sendirian berhad	 1 1 1 Maks 2m
1(a)(ii)	Dua ciri-ciri PLT ialah: F1 Entiti berasingan H1 pemilik dan perniagaan dalam PLT merupakan dua pihak yang berbeza. F2 Liabiliti terhad H1 semua rakan kongsi mempunyai tanggungan terhad setakat modal yang dilaburkan sahaja, H2 tidak melibatkan harta peribadi pemilik F3 Hayat berterusan HI setiap perubahan yang berlaku dalam perkongsian PLT tidak akan menjejaskan kewujudan, hak atau liabiliti PLT. Mana-mana 2F + 2H	 1 1 1 1 1 1 1 Maks 4m
1(b) (i)	F1 Sektor Utama/Primer H1 melibatkan aktiviti pengekstrakan sumber semulajadi dari bumi dan laut H2 contoh: perikanan	1 1 1 Maks 2m
1 (b) (ii)	F1 Sektor Kedua H1 melibatkan aktiviti pemprosesan bahan mentah dari sektor utama untuk menghasilkan barang siap atau separuh siap H2 contoh : perkilangan	1 1 1 Maks 2m
2(a)(i)	F1 MATRADE H1 mencari dan membangunkan kawasan perdagangan baharu serta H2 mengenal pasti pasaran baharu di luar negara. H3 menemukan pengeksport Malaysia dengan pengimport dari luar negara H4 mengekalkan perhubungan antara pengimport dengan pengeksport berdaftar H5 mencetak dan mengedarkan bahan bacan mengenai aktiviti perdagangan Malaysia H6 mengadakan misi perdagangan ke luar negara untuk pengeluar	1 1 1 1 1 1

	tempatan dan membawa masuk pengimport dari luar negara H7 mengambil bahagian dalam pameran perdagangan antarabangsa dalam usaha mempromosikan barangan keluaran Malaysia H8 mengeratkan perhubungan perdagangan dengan negara lain merancang H9 mengendalikan seminar perdagangan antarabangsa untuk pengeksport Malaysia Mana-mana 1F + 5H	1 1 1 1 Maks 6m
2 (b)	F1 Deflasi H1 menurunkan kadar cukai pendapatan/individu H2 meningkatkan pendapatan boleh guna penduduk H3 meningkatkan kuasa beli penguna/penguna berbelanja lebih H4 memberi khidmat nasihat dan perundangan H5 mengunakan sumber secara optimum dalam aktiviti perniagan H6 meningkatkan aktiviti eksport H7 melaksanakan dasar kewangan negara H8 menurunkan kadar faedah simpanan bank H9 menurunkan cukai eksport H10 menaikan perbelanjan kerajaan H11 melaksanakan dasar fiskal H12 permintan barang meningkat H13 hasil kerajan bertambah/hasil cukai korporat/cukai ndividu/	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 4m
3 (a)	Ciri-ciri objektif Kedai Maju Jaya: F1 Measureable (Boleh diukur) H1 Menjual 5000 biji produk pastri dalam sebulan F2 Time Frame (Jangka masa) H2 Pasaran tempatan meningkat sebanyak 10% sebulan / meningkat 25% menjelang musim perayaan. F3 Realistic (Munasabah) H3 Peluang yang tidak mustahil untuk dicapai di mana organisasi berkemampuan untuk mencapai sasaran. Terima jawapan lain yang sesuai	 1 1 1 1 1 1 Maks 6m
3(b)	**Empat** kaedah yang digunakan untuk mengaplikasikan teknologi maklumat dalam perniagaan ialah: H1 e-pemasaran H2 e-dagang H3 e-government H4 e-banking H5 Penggunaan laman sosial H6 Penggunaan e-mel Terima mana-mana empat jawapan	 1 1 1 1 1 1 Maks 4m

4(a)	Definisi pengurusan sumber manusia: F1 Satu usaha pembangunan tenaga kerja dalam organisasi F2 untuk menarik, membangun dan mengekalkan tenaga pekerja yang berprestasi tinggi	 1 1 Maks 2m
4(b)	**Empat** kepentingan pengurusan sumber manusia kepada organisasi perniagaan: F1 Sumber manusia sentiasa mencukupi F2 Sumber manusia diberi latihan yang cukup dan terkini F3 Pengagihan sumber manusia secara berkesan F4 Kebajikan pekerja sentiasa dijaga F5 Prestasi sumber manusia sentiasa dipantau F6 Tahap motivasi pekerja sentiasa tinggi	 1 1 1 1 1 1 Maks 2m
4(c)	Campuran Pemasaran bagi produk minyak wangi: F1 Harga (price) H1 Menawarkan harga yang berpatutan/pelanggan mampu memiliki / bersesuai dengan kualiti/kualiti F2 Produk (product) H2 Minyak wangi yang memenuhi cita rasa / kehendak pengguna. F3 Promosi (promotion) H3 menggunakan kaedah promosi yang berkesan/menggunakan laman sosial/pamplet/memberi potongan harga/untuk mempengaruhi / memujuk pengguna. F4 Agihan (place) H4 memilih saluran agihan yang sesuai untuk minyak wangi sampai kepada pengguna/mudah diperoleh/contoh saluran agihan yang sesuai.	 1 1 1 1 1 1 1 Maks 4m
5(a)	Prosedur mengurus sumber fizikal sesebuah perniagaan.. F1 Perlindungan insurans dan keselamatan H1 insurans bagi melindungi kebakaran dan kecurian H2 bangunan dilengkapi pemadam api/kamera litar tertutup/alat penggera/ laluan kecemasan F2 Penyelengaraan dan baik pulih terancang H1 penyediaan jadual pemeriksaan untuk memastikan kerosakan perlatan dapat dicegah H2 kerja pembaikan perlu dilaksanakan bagi membaiki peralatan bermasalah	 1 1 1 1 1 1 Maks 6m
5 (b)	F1 Sumber pembiayaan dalaman ialah modal daripada keuntungan (rizab) H1 rizab syarikat sebanyak RM205 juta F2 Sumber pembiayaan luaran ialah pembiayaan daripada bank dan	 1 1

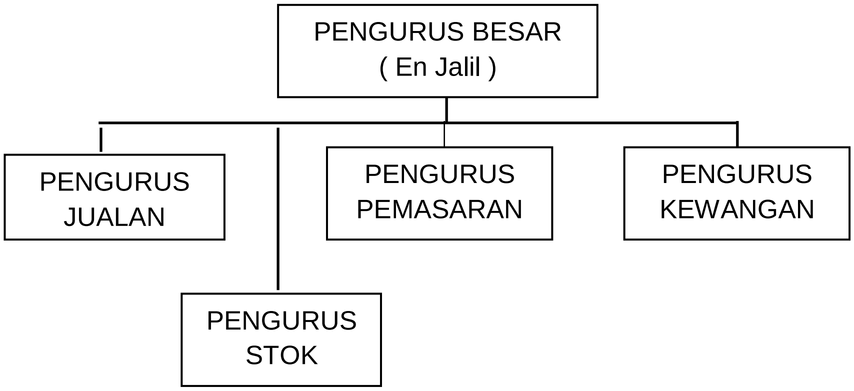
	institusi kewangan H1 syarikat boleh menjadikan bangunan dan kilang sebagai cagaran pinjaman	1 1 Maks 4m
6(a) (i)	F1 Mengetahui kedudukan kewangan sesebuah perniagaan khususnya aset perniagaan F2 Mengetahui jumlah tanggungan perniagaan F3 Mengetahui tanggungan atau hutang perniagaan kepada pihak luar F4 Mengetahui komponen ekuiti pemilik menerusi modal yang disumbangkan	1 1 1 1 Maks 3m
6(a) (ii)	F1 Jumlah pengeluaran kurang dari titik TPM akan menyebabkan perniagaan mengalami kerugian F2 Jumlah pengeluaran yang melebihi titik TPM akan menyebabkan perniagaan mengalami keuntungan	1 1 Maks 2m
6(b)	F1 Meluaskan pasaran F2 Memantapkan imej perniagaan F3 Melaksanakan tanggungjawab sosial F4 Penggunaan peralatan dan teknologi terkini F5 Mendapat sumber manusia yang mempunyai kepakaran dan pengalaman	1 1 1 1 1 Maks 5m
	BAHAGIAN B (30 MARKAH)	
7(i)	Tanggungjawab yang perlu dipatuhi oleh usahawan setelah memperoleh Sijil Pendaftaran Perniagaan ialah: H1 Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan dan lesen perniagaan H2 Mempamerkan di tempat yang boleh dilihat dengan jelas H3 mempamerkan papan tanda perniagaan mengikut spesifikasi H4 mempamerkan di tempat yang ditetapkan oleh pihak berkuasa tempatan H5 Nama dan nombor perndaftaran perniagaan tertera H6 tertera pada dokumen rasmi perniagaan seperti resit H7 Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran perniagaan H8 sebelum tempoh 30 hari selepas pemerbadanan sesebuah syarikat H9 Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan H10 Mendaftarkan perubahan dalam masa 30 hari tarikh perubahan H11 Menamatkan pendaftaran perniagaan	 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 4m

7 (ii)	Aspek penghargaan dan hukuman adalah: H1 Penghargaan perlu diberikan kepada pekerja yang berprestasi tinggi C1 seperti sijil penghargaan/ kenaikan pangkat/ pemberian bonus H2 Hukuman perlu dikenakan terhadap pekerja yang kurang disiplin/ prestasi rendah C2 seperti amaran lisan/bertulis/ potongan gaji/ penahanan kenaikan pangkat/ pemberhentian kerja Tiga jenis kesalahan yang dilakukan oleh Encik Abu ialah: F1 Pecah amanah F2 rasuah F3 Tidak beretika	1 1 1 1 1 1 1 Maks 6m
7(iii)	Faktor-faktor yang membawa perubahan kepada trend persekitaran perniagaan tersebut ialah: F1 Faktor Dalaman H1a Gaya pengurusan tidak bersesuaian dengan keadaan pekerja H1b sumber manusia krang produktif H1c Aktiviti pemasaran kurang berkesan H1d Tiada teknologi maklumat dan penyelidikan F2 Faktor Luaran H2a Keadaan ekonomi yang lembap/ perlahan H2b Keadaan politik dan perundangan sesebuah negara yang tidak stabil H2c Bencana alam menyukarkan untuk mendapat bahan mentah	1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 5m
8 (i)	Encik Aidil perlu: F1 mendapat kelulusan nama kedai runcit yang akan digunakan H1 lengkapkan borang Kelulusan Nama Perniagaan dengan tiga cadangan nama H2 Jika nama perniagaan Encik Aidil menggunakan nama sendiri seperti dalam kad pengenalan maka tidak perlu mendapat kelulusan nama daripada SSM H3 Mengisi Borang Pendaftaran Perniagaan (Borang A) H4 Mengisi maklumat yang terdapat dalam borang dan kemukakan permohonan kepada SSM H5 Menghantar borang bersama – sama dokumen sokongan beserta fi Pendaftaran ke Suruhanjaya Syarikat Malaysia	1 1 1 1 1 1 Maks 6m
8 (ii)	Kepentingan interaksi dengan organisasi luar : F1 Mewujudkan jaringan perniagaan F2 Mengukuhkan hubungan baik sedia ada F3 Menjalin kerjasama strategik F4 Menambahkan sumber perniagaan	1 1 1 1 Maks 4m

<table>
<tr><td>8 (iii)</td><td>i) Perkaitan Perniagaan A dan Perniagaan B :
<table>
<tr><td>Perniagaan A (Perniagaan kecil)</td><td>Perniagaan B (Perniagaan Besar)</td></tr>
<tr><td>Mempunyai bahagian fungsian yang sedikit</td><td>Mempunyai bahagian fungsian yang banyak kerana ramai staf</td></tr>
<tr><td>Berinteraksi secara formal dan tidak formal</td><td>Proses komunikasi lebih panjang dan mengambil masa yang lama.</td></tr>
</table></td><td>1 + 1
1 + 1
1 + 1
Maks 5m</td></tr>
<tr><td>9(a)(i)</td><td>Prosedur untuk Encik Ali mendapatkan sumber pembiayaan daripada Mara ialah
F1 pertama beliau perlu menyediakan dokumen yang diperlukan *tiada pun tak apa..contohnya Salinan kad pengenalan,gambar berukuran passport, Salinan pendaftaran perniagaan, Salinan lssen pihak berkuasa tempatan (jika berkaitan, gambar lokasi perniagaan, Salinan sewa premis perniagaan, Salinan bil utiliti, Salinan sijil/diploma/ijazah yang telah disahkan
F2 Seterusnya beliau perlu merujuk khidmat nasihat daripada pihak MARA
F3 Seterusnya menyediakan dokumen yang lengkap kepada MARA untuk diproses
F4 Selepas itu, pihak MARA akan memproses permohonan Encik Ali
F5 dan sekiranya lulus beliau akan memperoleh surat kelulusan permohonan
F6 dan akhirnya beliau akan menandatangani kontrak pinjaman dengan MARA</td><td>1
1
1
1
1
1
Maks 6m</td></tr>
<tr><td>9(a)(ii)</td><td>F1 A ialah penjanaan idea
H1 bahagian fungsian penyelidikan & pembangunan (R&D) terlibat dalam proses penjanaan idea
H2 idea baharu boleh didapati daripada aktiviti yang berkaitan dengan R&D
H3 seperti eksperimen terhadap produk di pasaran,membuat kajian serta menganalisis hasil kajian
H4 bahagian fungsian pemasaran
H5 idea baharu boleh didapati dari luar organisasi
H6 seperti pelanggan dan pesaing dengan mengumpul maklumat tentang kehendak pasaran
H7 mengkaji kekuatan dan kelemahan produk pesaing

F2 B - Pembangunan strategi pemasaran
H1 bahagian fungsian pemasaran
H2 mengumpul maklumat tentang keadaan pasaran
H3 membuat analisis tentang strategi pemasaran yang sesuai
H4 campuran pemasaran akan ditetapkan berdasarkan tempat produk dipasarkan
(mana-mana berkaitan)</td><td>1
1
1
1
1
1
1
1

1
1
1
1
1
Maks 4m</td></tr>
<tr><td>9(b)</td><td>F1 faktor dalaman
H1 sumber manusia
H2 merujuk kepada sumbangan tenaga kerja dari segi fizikal atau</td><td>1
1</td></tr>
</table>

	mental kepada organisasi H3 mengekalkan pekerja mahir dalam organisasi H4 menawarkan ganjaran yang lebih menarik kepada pekerja yang sedia ada H5 seperti bonus, hadiah, kenaikan pangkat , kenaikan gaji, percutian	1 1 1 1 Maks 5m
	BAHAGIAN C (20 MARKAH)	
10(a)	F1 Milikan tunggal H1 Dimiliki oleh seorang individu H2 Dikawal sepenuhnya oleh pemilik H3 Keputusan dibuat sendiri / tidak merujuk orang lain H4 Memperoleh sumber modal daripada simpanan sendiri / pinjaman dari rakan/ saudara mara H5 Keuntungan / Kerugian dimiliki / ditanggung sepenuhnya oleh pemilik H6 Dikenakan cukai pendapatan perorangan	1 1 1 1 1 1 1 Maks 5m
10(b)		1 1 + 1 + 1 1 Maks 5m
10(c)	Tujuan mengurus sumber teknologi H1 mengurangkan kesilapan / pekerja yang cekap H2 mengurangkan kos pengeluaran H3 penggunaan perisian tanpa lesen adalah satu jenayah perdagangan H4 dapatkan perisian yang tulen / mengelakkan diri dari di saman H5 melindungi nama baik perniagaan	1 1 1 1 1 Maks 5m
10(d)	Pelepasan cukai yang memberi manfaat kepada En Jalil: F1 Taraf Perintis H1 dikecualikan membayar cukai selama 5 tahun F2 Elaun Cukai Pelaburan H2 dikecualikan cukai ke atas pelaburan perniagaan yang berasaskan bahan mentah tempatan.	1 1 1 1

	F3 Elaun Pelaburan Semula H3 Diberikan kepada perniagaan yang terlibat dengan pengeluaran makanan / pendapatan syarikat dilaburkan semula untuk pembelian aset.	1 1 Maks 5m