

PEPERIKSAAN PERCUBAAN NEGERI MELAKA 2020

PERATURAN PEMARKAHAN 3766/2

BAHAGIAN A			
No	Panduan Permarkahan		M
1	a)	Organisasi A	Organisasi B
		- Organisasi bermotifkan keuntungan (OBU)	- Organisasi bukan bermotifkan keuntungan (OBBU)
		- Mendapat keuntungan maksimum	- menjaga kebajikan ahli
		- Pengeluaran dan penjualan barang dan perkhidmatan	- Akt kemasyarakatan bercorak kursus,ceramah spt
			1+1
			1+1
			1+1
			[4m]
	b)	Maksud Francais -kaedah pemasaran di mana sebuah syarikat induk (Francaisor) memberi hak kepada syarikat lain (francaisi) - untuk menjalankan perniagaan yang terkenal	1 1 1 [2m]
	c)	Kebaikan francais kepada francaisor: - Dapat mengembangkan perniagaan secara global - Menikmati eko bidang/pengeluaran bertambah - Berkongsi risiko/tanggungjawab dengan francaisi - Struktur organisasi tidak begitu besar	1 1 1 1 [4m]
2a	i)	Peranan kerajaan pusat dari aspek perundangan: - Penggubalan undang-undang - Perlindungan pengguna - Pelepasan cukai	1 1 1 [3m]
	ii)	Bantuan Kerjaan Pusat kepada perniagaan: a) Aktiviti Promosi - Tubuhkan Matrtrade b) Aktiviti latihan danPembangunan - Tubuhkan MPC(Perbadanan Produktiviti M'sia), MEDEC c) Penyelidikan dan Pembangunan -tubuhkan MARDI, SIRIM,MPOB	1 1 1 1 1 [4m]
	b)	Faktor dalaman yang mempengaruhi peningkatan aktiviti perniagaan - Gaya pengurusan - Sumber manusia - Pemasaran - Pengeluaran - Kewangan - Teknologimaklumat - Penyelidikan dan pembangunan	1 1 1 1 1 1 1 [3m]
3.	(a)	H1 - penetapan perancangan melibatkan fokus dan perancangan jangka masa panjang H2 - Menjadi panduan untuk membuat keputusan/ tindakan H3 - Bagi memastikan hala tuju perniagaan berada di landasan yang tepat	1 1

			1 [Mak 2m]
3	(b)	F1 - Jualan merosot H1 - Menyebabkan tidak mencapai sasaran untung F2 - Tidak mampu membayar kos perniagaan H2 - seperti gaji pekerja dan kos operasi F3 - Gagal dalam persaingan H3 - iaitu tidak dapat mengekalkan kewujudan perniagaan F4 - Imej perniagaan terjejas H4- Tidak mendapat kepercayaan daripada pembekal dan pembiaya.	1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 4m]
3	(c)	H1 - Menentukan kuantiti dan spesifikasi barang yang dibeli adalah tepat. H2 - Menentukan pemilihan pembekal yang bersesuaian dan cekap H3 - Memastikan barang diterima tepat pada masa dan lokasi yang telah ditentukan	1 1 1 [Mak 2m]
4	(a)	H1- Penamatan kontrak perkhidmatan seperti persaraan/ penamatan perkhidmatan secara sukarela/ penamatan perkhidmatan secara tindakan disiplin/pemecatan terhadap pekerja. H2 - Pekerja yang diberhentikan atau menamatkan perkhidmatan akan diberikan ganjaran atau pampasan H3 - Sistem pemberhentian kerja yang sistematik supaya tidak ada pembaziran sumber manusia. H4 - Mewujudkan suasana harmoni dan hubungan baik antara majikan dengan pekerja di dalam perniagaan	1 1 1 1 [Mak 3m]
4	(b)	H1- Merupakan dokumen arahan bertulis untuk mencapaikeseragaman pelaksanaan tugas dan fungsi-fungsi tertentu. H2- melibatkan pengendalian dokumen seperti pelan, peraturan, pematuhan dan dasar H3 - Bagi memastikan kerja dilakukan mengikut piawaian yang ditetapkan, H4 - meminimumkan risiko dan H5 - memelihara keselamatan semua pekerja.	1 1 1 1 1 [Mak 4m]
4	(c)	F1 – Harta Intelek F2 – Lesen Perisian F3 – Kemahiran dan pengalaman	1 1 1 [Mak 3m]
5	(a)(i)	Sumber pembiayaan: F Sumber luaran / perbankan	1 [Mak 1m]
5	(a)(ii)	F Modal permulaan H1 Pembiayaan kepada usahawan baru H2 Sumber modal formal / berjangka pendek / panjang C Modal usahawan 1 Malaysia / contoh yang sesuai	1 1 1 1 [Mak 3m]
5	(b)	Kelebihan sumber pembiayaan luaran : H1 Tempoh bayaran balik pinjaman dan ansuran bulanan boleh mengikut kemampuan peminjam. H2 Jumlah pinjaman boleh disesuaikan dengan keperluan semasa.	1 1 [Mak 2m]
5	(c)	Kelebihan overdraf kepada peniaga: H1 Kemudahan kredit yang disediakan oleh bank perdagangan untuk pemegang akaun semasa H2 Peniaga boleh mengeluarkan wang melebihi jumlah simpanan mereka H3 Mengikut had yang ditetapkan oleh pihak bank	1 1

		H4 Dikenakan faedah atas jumlah overdraf yang digunakan H5 Sesuai kepada usahawan yang kurang pasti tentang jumlah, masa dan tempoh pembiayaan yang diperlukan	1 1 1 [Mak 4m]
6	(a)	Jenis dokumen yang perlu disimpan oleh seorang peniaga bagi memudahkan penyata kewangan disediakan. F1 Rekod transaksi bank / penyata bank H1 Dikeluarkan oleh bank / menyenaraikan semua urusan yang dilakukan melalui bank F2 Rekod jualan H2 Mengandungi catatan aktiviti jualan F3 Rekod pembelian H3 Mengandungi catatan aktiviti pembelian yang dilakukan F4 Rekod kos operasi / selain pembelian H4 Mengandungi catatan aktiviti perbelanjaan / kos perniagaan selain pembelian barang niaga F5 Rekod ambilan dan modal H5 Mengandungi maklumat ambilan oleh pemilik dari perniagaannya untuk kegunaan sendiri	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
		Mana-mana 2f + 2H	[Mak 4m]
6	(b)	Kekuatan diri usahawan dalam membina jenama ialah: H1 Memberi keyakinan kepada pengguna H2 Jenama produk menjadi lebih kukuh H3 Produk dijamin lebih berkualiti H4 Membina rangkaian perniagaan H5 Mengekalkan nama baik jenama	1 1 1 1 1 [Mak 3m]
6	(c)	H1 Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat H2 Menyediakan pelbagai produk dan perkhidmatan H3 Menyediakan peluang pekerjaan H4 Mengurangkan pengangguran H5 Mengurangkan kadar jenayah H6 Menyediakan tanggungjawab sosial	1 1 1 1 1 1 [Mak 3m]
BAHAGIAN B			
7	(a) (i)	F1 - Francais	1 [Mak 1m]
7	(a) (ii)	H1- Memiliki/menjalankan perniagaan yang strategik H2- Rekabentuk yang seragam H3- Sokongan francaisor H4-Risiko kegagalan yang rendah H5- Jenama terkenal H6- Tidak perlu pengalaman/dilatih oleh francaisor H7- Kos promosi yang rendah H8-Jaminan bahan mentah/sumber pengeluaran stabil H9- Sistem pengurusan yang terkini dan canggih	1 1 1 1 1 1 1 1 1

		H10-Kualiti produk yang terjamin/kawalan kualiti yang baik	1																
			[Mak 8m]																
7	(b)	F1 Bersaiz sederhana H1a Jumlah jualan tahunannya RM20 juta/ antara RM15 juta hingga RM50 juta H1b Bilangan pekerja tetap seramai 80 orang/ antara 70 hingga 200 orang F2 Sektor kedua H2a Pembuatan/ pengilangan H2b Penghasilan sos melalui proses transformasi input kepada output/ transformasi cili kepada sos cili	1 1 1 1 1 1																
			[Mak 6m]																
8	(a)	F1 Mariam Sdn. Bhd	1 [Mak 1m]																
		<table border="1"> <tr> <td>H2</td> <td>Nisbah semasa</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Aset semasa / Liabiliti semasa</td> <td>14100/10600 =1.33</td> <td>13100/11100 =1.18</td> </tr> <tr> <td>H3</td> <td>Pusing ganti stok</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Kos jualan / liabiliti semasa</td> <td>144600/10600 =13.64 Kali</td> <td>125500/11100 =11.31 Kali</td> </tr> </table>	H2	Nisbah semasa				Aset semasa / Liabiliti semasa	14100/10600 =1.33	13100/11100 =1.18	H3	Pusing ganti stok				Kos jualan / liabiliti semasa	144600/10600 =13.64 Kali	125500/11100 =11.31 Kali	1 + 1 1 + 1
H2	Nisbah semasa																		
	Aset semasa / Liabiliti semasa	14100/10600 =1.33	13100/11100 =1.18																
H3	Pusing ganti stok																		
	Kos jualan / liabiliti semasa	144600/10600 =13.64 Kali	125500/11100 =11.31 Kali																
		<table border="1"> <tr> <td></td> <td>FORMULA</td> <td>Mariam Sdn. Bhd.</td> <td>Dalila Sdn. Bhd.</td> </tr> <tr> <td>H4</td> <td>Pulangan atas modal</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Untung bersih / Modal Awal X 100</td> <td>105500/19880 0 X 100 =53.07%</td> <td>86600/184400 X 100 =46.96%</td> </tr> </table>		FORMULA	Mariam Sdn. Bhd.	Dalila Sdn. Bhd.	H4	Pulangan atas modal				Untung bersih / Modal Awal X 100	105500/19880 0 X 100 =53.07%	86600/184400 X 100 =46.96%	1 + 1 1 + 1 [Mak 6m]				
	FORMULA	Mariam Sdn. Bhd.	Dalila Sdn. Bhd.																
H4	Pulangan atas modal																		
	Untung bersih / Modal Awal X 100	105500/19880 0 X 100 =53.07%	86600/184400 X 100 =46.96%																
8	(b)	H1 Meningkatkan aset semasa / tunai / akaun belum terima / stok barang niaga/ meningkatkan kecairan tunai H2 Mengurangkan liabiliti semasa / akaun belum bayar/ overdraf bank H3 Meningkatkan nisbah kecekapan / Pusing ganti stok H4 Dapat mengurangkan tempoh simpanan stok / meningkatkan kekerapan pusingan stok H5 Meningkatkan jualan dalam tempoh tertentu H6 Mengadakan promosi / promosi jualan / pengiklanan / laman web / publisiti H7 Perniagaan dapat membeli stok baru dengan kerap dalam tempoh tertentu H8 Meningkatkan nisbah untung / keberuntungan H9 Supaya pulangan atas modal tinggi / memaksimumkan keuntungan H10 Meningkatkan kecekapan pelaburan H11 Mengawal harga jualan / kos dengan berkesan H12 Meningkatkan untung kasar / untung bersih H13 Membeli bahan mentah dengan harga rendah / jimatkan perbelanjaan gaji / kos pengurusan / kos belian H14 Meningkatkan nisbah kecairan / nisbah semasa H15 Membayar hutang jangka pendek dengan lebih cepat / tepat pada waktu	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1																
			[Mak 8m]																

9	a) (i)	Deflasi - penurunan tingkat harga umum barangan yang berterusan	1 1 (1m)
	a)(ii)	Kesan terhadap rakyat: 1) Kuasa beli penduduk menurun - perniagaan merosot/jualan menurun 2) Penduduk kehilangan pekerjaan - Kerana majikan tidak mampu bayar gaji pekerja 3) Membantut aktiviti ekonomi - Pelanggan menanggungkan perbelanjaan dgn harapan harga akan turun lagi	1 1 1 1 1 (4m)
	a)(iii)	Cara kerajaan mengatasi deflasi 1) Menurunkan kadar cukai - Untuk meningkatkan pendapatan boleh guna penduduk 2) Memberi latihan nasihat dan perundangan - Untuk gunakan sumber secara optimum 3) Dasar kewangan negara - Tuunkan kadar faedah	1 1 1 1 1 [mak 6m]
	b)(i)	F1 – Milikan Tunggal F2 - Perkongsian	1 1 [mak 2m]
	b)(ii)	F1 – Akta Perkongsian Liabiliti Terhad 2012 F2 – Akta Syarikat 2016	1 1 [mak 2m]
10	a)	- Perniagaan milikan tunggal - Dimiliki dan diusahakan sepenuhnya oleh Encik Ali dan keluarga	1m 1m [max 2m]
10	b)	- Perkongsian - Mudah ditubuhkan - 2 hingga 20 orang - Modal besar - Keuntungan lebih banyak - Berkongsi kepakaran	1m 1m 1m 1m 1m 1m 1m [max 4m]
10	c)i	- Encik Ali sedar ada pasaran terhadap produknya - Meramalkan kejayaan pada masa depan - Encik Ali sedar bahawa pengeluaran banyak akan membolehkannya menikmati faedah ekonomi bidangan -Encik Ali percaya pada kejayaan fungsian promosi	1m 1m 1m 1m [max 4m]
10	ii	- Menjalankan strategi promosi dan pemasaran yang tepat dan betul -Melalui internet, produk sambal Encik Ali dapat disebar luas kepada bakal pembeli yang ramai -Penggunaan media elektronik merupakan cara moden yang boleh menyalurkan gambar dan penerangan ringkas mengenai produk mereka dengan cepat dan berkesan kepada pelanggan sasaran -Pengedaran risalah kepada pelanggan sasaran, pelanggan dapat melihat dan dijadikan simpanan untuk rujukan -Encik Ali boleh mengadakan pelbagai jenis promosi jualan untuk menarik perhatian pembeli seperti memberi diskaun harga pengenalan, menawarkan hadiah dan lain-lain	1m 1m 1m 1m 1m 1m

		-Mengadakan jualan langsung dengan memujuk pelanggan sasaran membeli	1m
		-Mengambil bahagian dalam pameran di pusat membeli belah dan kawasan terbuka untuk memperkenalkan produk kepada orang ramai	1m
		-Menyertai program agensi atau badan kerajaan seperti MARDI dan FAMA ada menganjurkan pameran, pasar tani dan penjualan produk	1m
		-Melantik ejen boleh meningkatkan jualan mereka	1m
		-Menjual secara konsainan iaitu mencari kedai yang sanggup menerima produk mereka secara konsainan dan membayar komisen untuk kuantiti yang dijual	1m
			[max 4m]
10	d i)	-Berani menanggung risiko	1m
		-Semangat yang tinggi	1m
		-Rajin	1m
		-Berpandangan jauh	1m
			[max 2m]
10	d ii)	- Membolehkan pembiayaan modal sama ada dari bank atau institusi kewangan amat diperlukan untuk memajukan perniagaan	1m
		-Mengusahakan perniagaan untuk memperoleh nama baik	1m
		-Mengembangkan perniagaan ke peringkat kebangsaan atau antarabangsa	1m
		- Menggunakan panduan yang dibuat dalam Rancangan Perniagaan sebagai pegangan untuk menjalankan perniagaan mereka dengan betul dan lancar	1m
		-Pekerja akan ada pegangan untuk menjalankan tanggungjawab dengan sempurna	1m
		-Mendapatkan tajaan atau subsidi dan bantuan agensi kerajaan untuk membantu memajukan perniagaan	1m
		-Merujuk semua perkara dalam Rancangan Perniagaan untuk diubahsuai agar menjadi lebih baik lagi untuk membangunkan perniagaan mereka.	1m
			[max4m]