

**SKEMA JAWAPAN
PEPERIKSAAN PERCUBAAN TAHUN 2021
PERNIAGAAN
KERTAS 1
TINGKATAN LIMA
PERATURAN PEMARKAHAN**

UNTUK KEGUNAAN PEMERIKSA SAHAJA

AMARAN

Peraturan pemarkahan ini **SULIT**. Kegunaannya khusus untuk pemeriksa yang berkenaan sahaja. Sebarang maklumat dalam peraturan pemarkahan ini tidak boleh dimaklumkan kepada sesiapa.

**PERATURAN PEMARKAHAN KERTAS 1
PERNIAGAAN 3766/1**

BIL.		BIL.	
1	C	21	D
2	D	22	B
3	B	23	D
4	A	24	C
5	B	25	C
6	D	26	B
7	C	27	D
8	D	28	C
9	B	29	C
10	A	30	D
11	D	31	D
12	A	32	D
13	D	33	C
14	B	34	B
15	A	35	A
16	D	36	A
17	A	37	B
18	A	38	C
19	C	39	C
20	B	40	C

Jawapan A = 8**Jawapan B = 10****Jawapan C = 11****Jawapan D = 11**

**SKEMA JAWAPAN
PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2021
PERNIAGAAN
KERTAS 2
TINGKATAN LIMA

PERATURAN PEMARKAHAN**

UNTUK KEGUNAAN PEMERIKSA SAHAJA

AMARAN

Peraturan pemarkahan ini **SULIT**. Kegunaannya khusus untuk pemeriksa yang berkenaan sahaja. Sebarang maklumat dalam peraturan pemarkahan ini tidak boleh dimaklumkan kepada sesiapa.

**PERATURAN PEMARKAHAN KERTAS 2
PERNIAGAAN 3766/2**

Bahagian A

1.(a)(i) Tujuan MERCY ialah:

H1 – membantu golongan yang kurang berkemampuan/yatim piatu/warga tua

H2 – menyediakan barang dan perkhidmatan

H3 - tempat perlindungan/pendidikan/rawatan/kaunseling

H4 – memastikan nasib yang memerlukan bantuan terbela/terpelihara

(a)(ii) Kaedah perniagaan yang digunakan oleh MERCY/OBBU ialah:

F1 – Secara percuma

H1a – tanpa dikenakan sebarang bayaran/diberi percuma

H1b – menyediakan ubat-ubatan/barang keperluan asas bagi mangsa banjir/gempa bumi

F2 – Jualan pada harga kos

H2a – sekadar cukup untuk menanggung kos jualan/harga jualan = kos jualan

H2b – tiada sebarang keuntungan diperolehi

F3 – Jualan pada harga di bawah kos

H3a – mengenakan harga lebih rendah daripada kos sebenar/harga jualan < kos jualan

H3b – diberi subsidi oleh kerajaan bagi membantu rakyat yang kurang berkemampuan

*** mesti ada 2F dan terima mana-mana 2H.**

(b) Kelebihan bentuk pemilikan Perniagaan/perkongsian Elektrik Teratai ialah:

H1 – modal lebih besar

H1a – dapat dikumpulkan/disumbangkan daripada rakan kongsi/RM100 000

H2 – mudah ditubuhkan

H2a – tidak banyak peraturan perlu dipatuhi

H3 – berkongsi kepakaran

H3a – menambah pengetahuan/pengalaman dalam bidang elektrik

*** mesti disebut nama perniagaan (tidak disebut penalti 1 markah)**

2. (a) Pengecualian cukai ialah:

H1 – diberi kepada syarikat yang terlibat dalam industri berteknologi tinggi

H2 – juga yang berstatus Koridor Raya Multimedia (MSC)

H3 – mendapat pengecualian cukai bagi perbelanjaan

H4 – seperti penyelidikan pasaran eksport/pameran/pengiklanan di luar negara

(b) Faktor yang membawa perubahan kepada persekitaran perniagaan:

(i) Gaya pengurusan

H1 – merupakan satu faktor dalaman

H2 – merujuk kepada pendekatan/teknik mengurus sesebuah perniagaan

H3 – untuk mempengaruhi/memotivasikan pekerja untuk melaksanakan tugas

H4 – untuk membentuk persekitaran yang produktif dan kondusif

H5 – gaya pengurusan 'laissez faire'/sokongan/serdana/autokratik/demokratik

(ii) Ekologi

H1 – merupakan satu faktor luaran

H2 – merujuk kepada isu alam sekitar yang memberi kesan kepada perniagaan

H3 – melibatkan perkara seperti bahan mentah/sumber tenaga/pencemaran alam

H4 – serta campur tangan kerajaan dalam pengurusan sumber semula jadi

H5 – contoh yang sesuai/teknologi hijau lebih mesra alam dan bersih/lebih murah berbanding sumber tenaga lain

3.(a) Saluran pengagihan yang sesuai ialah:

H1 – Pengeluar → pengguna

Alasan:

H1a – menawarkan perkhidmatan/gunting rambut

H1b – tidak terlibat orang tengah/terus dengan pengguna

H1c – mengikut citarasa/fesyen terkini pengguna

H1d - memenuhi keperluan dan kehendak pengguna

*** alasan 3 markah (jika saluran pengagihan salah, alasan diterima 2 markah sahaja)**

(b) Kepentingan interaksi dilakukan dengan organisasi luar ialah:

F1 – Mewujudkan jaringan perniagaan

H1 – membantu mengukuhkan sistem operasi/kelangsungan perniagaan dalam pasaran

F2 – Mengukuhkan hubungan baik sedia ada

H2 – membantu peningkatan dalam pencapaian visi/misi/objektif yang ditetapkan

F3 – Menjalin kerjasama strategik

H3 – membantu meningkatkan jalinan kerjasama untuk mencapai matlamat jangka panjang

F4 – Menambahkan sumber perniagaan

H4 – seperti sumber manusia yang pakar/pembekalan bahan mentah/pembiayaan/kepakaran

4. (a) Faktor penentu sistem penggajian ialah:

- F1 – Kemampuan organisasi
- H1 – kedudukan kewangan yang kukuh, lebih banyak ganjaran diberi
- F2 – Bentuk dan jenis tugas
- H2 – tanggungjawab besar, ganjaran lebih tinggi
- F3 – Undang-undang dan peraturan kerajaan
- H3 – kerajaan menentukan kadar ganjaran minimum yang perlu diberikan
- F4 – Ganjaran yang dibayar oleh pesaing
- H4 – ganjaran setara/lebih tinggi bagi mengelakkan pekerja berhenti
- F5 – Permintaan dan penawaran buruh
- H5 – akan menentukan kadar upah di pasaran
- F6 – Faktor lokasi
- H6 – dipengaruhi oleh kos sara hidup setempat/kedudukan geografi kawasan/kemudahan infrastruktur yang sedia ada/risiko lokasi

*** terima mana-mana 2F + 2H**

(b) Sumber fizikal bagi:

Gambar 1 ialah:

- F1 – Bahan mentah
- H1a – bahan asas yang digunakan untuk menghasilkan barang siap/separuh siap
- H1b – perlu diuruskan dengan baik bagi mengelakkan kehilangan/kerosakan
- C1 – contoh: hasil tanaman kelapa sawit/sumber alam semulajadi

Gambar 2 ialah:

- F2 – Produk siap
- H2a – barang akhir yang telah siap diproses/sedia untuk dijual
- H2b – perlu diurus dengan sistematik bagi memastikan mutu produk terjamin/keadaan baik
- C2 – contoh: minyak masak/produk yang diperbuat daripada hasil sawit

*** contoh merujuk kepada gambar (selain gambar tidak terima) – 1F + 1H + 1C**

5. (a) Jenis sumber pembiayaan yang sesuai ialah:

- H1 – Pemfaktoran
- H2 – dapat mengelakkan masalah aliran tunai
- H3 – modal perniagaan tidak terikat dalam bentuk hutang
- H4 – dapat mengelakkan masalah hutang lapuk
- H5 – dapat menjimatkan masa/pembaziran masa mengutip hutang daripada penghutang

(b) Kemudahan kewangan yang disediakan oleh agensi di bawah ialah:

(i) Majlis Amanah Rakyat (MARA)

- H1 – disediakan kepada usahawan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) mendapatkan modal
- H2 – untuk memulakan perniagaan
- H3 – untuk mengembangkan perniagaan sedia ada
- H4 – menyediakan kemudahan ruang niaga/arked/tapak kilang/gerai
- H5 – skim ditawarkan Skim Pembiayaan Kontrak Ekspres (SPiKE)/Skim Pembiayaan Peningkatan Perniagaan (SPiM)/Skim Jaminan Usahawan MARA (SJUM)

(ii) Syarikat Jaminan Kredit Malaysia (CGC)

- H1 – membantu Perniagaan Kecil dan Sederhana (PKS) untuk mendapatkan modal
- H2 – yang belum mempunyai rekod prestasi perniagaan/cagaran/kekurangan cagaran
- H3 – dengan perlindungan jaminan ke atas kemudahan kredit
- H4 – CGC menyediakan keyakinan kepada institusi pemberi pinjaman
- H5 – skim ditawarkan Skim Jaminan Utama Baru (SJUB)/Skim Jaminan Anjal (SJA)/Skim Jaminan Usahawan Kecil (SJUK)/Skim Pembiayaan Francais (SPF)/Skim Jaminan Laluan Terus (SJLT)

6. (a) Pihak yang berkepentingan kepada penyata kewangan ialah:

- F1 – Pihak pengurusan
- H1 – menilai prestasi perniagaan/pertimbangan pemberian ganjaran/perbandingan prestasi/garis panduan untuk perancangan pengagihan sumber
- F2 – Pembekal/Vendor
- H2 – menilai keupayaan/kecekapan pengurusan hutang sebelum memberi kemudahan kredit
- F3 – Pelabur
- H3 – keyakinan untuk membuat pelaburan dalam perniagaan
- F4 – Pemegang Saham/Pemilik
- H4 – menentukan hala tuju perniagaan/keberuntungan perniagaan
- F5 – Pembiaya/Institusi Kewangan
- H5 – kemampuan syarikat membayar hutang/kredit
- F6 – Kerajaan
- H6 – tujuan pengiraan cukai yang perlu dibayar
- F7 – Kesatuan sekerja/pekerja
- H7 – melihat syarikat memperolehi untung yang banyak/tuntuan bonus/kenaikan gaji

(b) Prestasi perniagaan yang baik dan alasan ialah:

- (i) H1 – Sinar Pagi Sdn. Bhd
- H1a – mempunyai nisbah keuntungan/% margin untung bersih yang lebih tinggi/15%
- H1b – mempunyai nisbah kecekapan yang lebih baik
- H1c – pusing ganti aset 4 kali/pusing ganti stok 5 kali

Atau:

- H2 – Era Zaman Sdn. Bhd
- H2a – mempunyai nisbah semasa yang lebih baik/4:1

(ii) Perniagaan yang mempunyai keupayaan membayar hutang yang lebih baik ialah:

- H2 – Era Zaman Sdn. Bhd
- H2a – mempunyai nisbah kecairan yang lebih baik/4:1
- H2b – kemampuan menjelaskan hutang jangka pendek dalam masa yang singkat
- H2c – setiap RM1 liabiliti semasa, perniagaan mempunyai aset semasa sebanyak RM4 untuk menjelaskannya

Bahagian B

7. (a) Klasifikasi perniagaan berdasarkan saiz ialah:

(i) H1 – bersaiz kecil

H2 – bilangan pekerja 50 orang/ 5 hingga kurang daripada 75 orang

H3 – jumlah jualan tahunan RM10 juta/RM300 000 hingga kurang daripada RM15 juta

(ii) Cabaran perniagaan bagi saiz perniagaan di atas ialah:

F1 – Masalah aliran tunai

H1 – aliran tunai negatif/ pelanggan lambat menjelaskan hutang

F2 – Bebanan kerja

H2 – menanggung bebanan kerja yang berat/tiada pengkhususan

F3 – Memotivasikan pekerja

H3 – memastikan setiap pekerja gembira/kebajikan pekerja dijaga

F4 – Kos overhead yang tinggi

H4 – mengawal kos overhead/menanggung kos overhead yang berlebihan

F5 – Mengekalkan pelanggan lama dan mendapatkan pelanggan baharu

H5 – memberi perkhidmatan yang unik dan istimewa/membentuk strategi terbaik

*** nama perniagaan Teguh Jati Sendirian Berhad mesti disebut (tidak disebut penalti 1 markah)**

(b) Skala perniagaan Teguh Jati Sendirian Berhad ialah:

H1 – Skala domestik

H2 – skala peringkat kebangsaan

H3 – aktiviti perniagaan meliputi pasaran seluruh negara

H4 – dipasarkan di seluruh Malaysia

(c) Perniagaan itu ditubuhkan secara sendirian berhad kerana:

H1 – modal lebih besar/dikumpul melalui terbitan syer kepada pemegang saham

H2 – liabiliti terhad

H3 – kerugian ditanggung setakat modal yang dilaburkan sahaja

H4 – hal ehwal syarikat dirahsiakan

H5 – laporan kewangan tidak perlu diumumkan kepada orang ramai

*** nama perniagaan Teguh Jati Sendirian Berhad mesti disebut (tidak disebut penalti 1 markah)**

8. (a) Trend dalam pertumbuhan ekonomi bagi:

Fasa 1(X):

H1 – Trend kemelesetan

H1a – penduduk tidak mempunyai wang/pendapatan tidak mencukupi

H1b – pendapatan kerajaan merosot

H1c – kejatutan dalam jualan dan keuntungan perniagaan

H1d – kadar pengangguran meningkat/wujudnya deflasi

H1e – perniagaan tidak dapat menawarkan pekerjaan

Fasa 2 (Y):

H2 – Trend melambung

H2a – perniagaan akan menambahkan pengeluaran produk

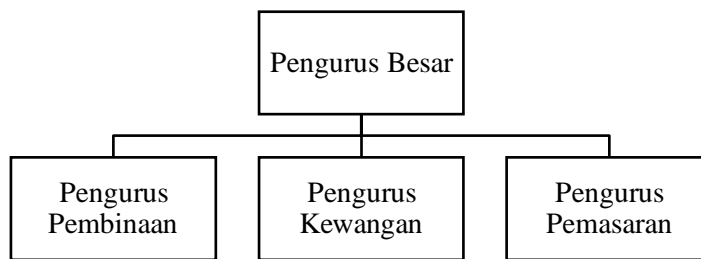
H2b – permintaan penggunaan produk semakin meningkat

H2c – pekerja yang ramai perlu ditambah oleh perniagaan

H2d – mampu membayar upah dan gaji yang tinggi

H2e - aktiviti mengeksport produk/melakukan pelaburan ke luar negara

(b) (i) Struktur organisasi tersebut ialah:



H3 – struktur organisasi lengkap: ketiga-tiga pengurus jabatan lengkap

H2 – struktur organisasi separuh lengkap: ada dua pengurus jabatan sahaja

H1 – struktur organisasi tidak lengkap: ada satu pengurus jabatan sahaja

H0 – sekiranya ada pengurus besar sahaja tidak terima

(ii) Ciri struktur organisasi tersebut ialah:

H1 – Struktur organisasi berdasarkan fungsi

H2 – mudah dibentuk/dipraktikkan

H3 – kerja/tugas saling berkaitan dikelompokkan dalam satu jabatan

H4 – diwujudkan berdasarkan fungsi utama dalam organisasi

H4a – seperti pembinaan/kewangan/pemasaran

H5 – menempatkan individu mengikut kemahiran/kepakaran/kelayakan

(c) Peranan bahagian fungsian kewangan dalam Syarikat Astana Timur Sdn. Bhd ialah:

H1 – Membuat perancangan kewangan

H1a – merancang objektif kewangan yang hendak dicapai

H1b – untuk dijadikan garis panduan bertindak dalam sebarang aktiviti kewangan

H2 – Mengagihkan sumber kewangan mengikut peruntukan ditetapkan

H2a – diagihkan mengikut peruntukan kepada setiap bahagian

H2b – pengagihan dibuat mengikut masa/jenis perbelanjaan yang ditetapkan

H3 - Mengawal kewangan setiap jabatan/bahagian

H3a – masalah salah urus perbelanjaan tidak berlaku

H3b – mengelak berlakunya penipuan/penyelewengan

*** mesti disebutkan nama syarikat (jika tidak disebut penalti 1 markah)**

9. (a) Kekuatan yang perlu ada pada seorang usahawan ialah:

- F1 – Kemahiran dan pembangunan karakter diri
- H1 – kebolehan membuat keputusan/kemahiran berkomunikasi/bekerja dalam kumpulan
- F2 – Fokus tenaga dan tumpuan
- H2 – menetapkan visi dan misi perniagaan/bagi merelisasikan sesebuah perniagaan
- F3 – Perhubungan baik dengan pasangan
- H3 – perlu berkomunikasi dengan jelas/berkesan supaya pengurusan dijalankan lebih sistematik
- F4 – Keupayaan membina jenama
- H4 – jenama yang kukuh akan menyakinkan lebih ramai pelanggan
- F5 – Menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu
- H5 – bagi mengelakkan situasi yang boleh merugikan usahawan

(b) Faktor yang perlu dipertimbangkan sebelum memulakan operasi perniagaan ialah:

- F1 – Pemasaran
 - H1a – melibatkan harga/bayaran yang berpatutuan dengan subjek yang ditawarkan
 - H1b – melibatkan saluran pengeluaran → pengguna/berbentuk perkhidmatan
 - C1 - mengedarkan risalah di kawasan berhampiran/memberitahu pelanggan tentang pusat tuisyen
- F2 – Latihan
 - H2a – pemilik perniagaan/tenaga pengajar perlu melengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan
 - H2b – melalui latihan/kursus yang dianjurkan
 - C2 – kaedah pengajaran yang berkesan/pengurusan kewangan/pengurusan sumber manusia
- F3 – Bantuan Profesional
 - H3a – sokongan berbentuk kewangan
 - H3b – diperolehi daripada agensi kerajaan/badan berkanun
 - H3c – bukan kewangan/khidmat nasihat/rundingan
 - H3d – untuk memperlengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan/kemahiran
 - C3 – Majlis Amanah Rakyat (MARA)/Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi Malaysia (MECD)/contoh yang sesuai
- F4 – Kemahiran
 - H4a – mempunyai kemahiran tertentu berkaitan kelas tuisyen
 - H4b – dari penggunaan ICT/pengurusan kewangan/dll yang sesuai
 - C5 – pemilik mahir pelbagai aplikasi ICT/tenaga pengajar yang berpengalaman/mahir/pakar dalam subjek yang diajar

** mesti 3F + 3H + 3C (mana-mana huraian diterima, maksimum 3 markah)*

** faktor modal, stok dan lokasi tidak diterima (selain faktor diberi)*

Bahagian C

10. (a) Sektor perniagaan di mana Encik Sidek terlibat ialah:

- F1 – Sektor utama/primer
- H1 – mengeksplotasi hasil sumber kekayaan bumi
- C1 – penternakan burung puyuh

(b) Ciri keusahawanan yang dimiliki oleh Encik Sidek ialah:

- F1 – Berani menanggung risiko
- H1 – kegagalan perniagaan runcit/ceburi bidang penternakan burung puyuh
- F2 – Kreatif dan inovatif
- H2 – burung puyuh segar kepada burung puyuh perap dengan empat perisa
- F3 – Bijak mengambil peluang
- H3 – menceburi bidang penternakan yang belum ramai diceburi usahawan
- F4 – Fleksibel
- H4 – menukar strategi pemasaran/dijual di pasar tani kepada menggunakan trak makanan

** ciri lain usahawan diterima, huraian mesti dikaitkan dengan situasi*

(c) Cadangan sumber pembiayaan yang sesuai dan alasan ialah:

- F – Pajakan
- H1 – sejenis sumber pembiayaan luaran
- H2 – tidak memerlukan modal yang tinggi
- H3 – aset/mesin diperolehi tanpa perlu mempunyai cagaran
- H4 – hanya menyewa daripada institusi kewangan/tamat tempoh dikembalikan
- H5 – kos sewa aset dianggap perbelanjaan/dikecualikan daripada bayaran cukai

(d) Agensi yang boleh memasarkan burung puyuh kepada pelanggan dan peranan ialah:

- H – Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan/FAMA
- H1 – mempromosikan burung puyuh dalam pasaran
- H2 – menghasilkan dan mengedarkan risalah berkaitan burung puyuh
- H3 – memasarkan burung puyuh hasil kegiatan perusahaan tempatan
- H4 – membuat peyeliaan pasaran/respon daripada pelanggan berkenaan produk
- H5 - menjalin hubungan dengan pengguna setia/pengguna yang membeli produk secara berterusan

(e) Setuju/tidak dengan cadangan Encik Sidek menggunakan trak makanan.

F1 – Setuju

H1 – dapat meluaskan pasaran/selain daripada Temerloh

H2 – lebih ramai pelanggan dapat menikmati burung puyuh

Atau

F2 – Tidak setuju

H3 – melibatkan kos untuk membeli trak makanan

H4 – kos overhead/perbelanjaan tinggi/petrol

H5 - perlu tambah pekerja/kos upah meningkat

H6 – pemandu perlu memiliki lesen memandu

H7 – perlu membayar kos insurans/pemeriksaan PUSPAKOM/penyelenggaraan

** alasan selain di atas diterima asalkan relevan dengan situasi kajian kes*