

**SKEMA JAWAPAN KERTAS 1 & 2 PERNIAGAAN**  
**PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2021**

**KERTAS 1.**

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

**KERTAS 2.**

**Bahagian A**

<b>No. soalan</b>	<b>Jawapan</b>	<b>Markah</b>
1(a)	Komponen asas perniagaan : F1 Barang dan perkhidmatan F2 Penjual dan pembeli F3 Pertukaran nilai F4 Keuntungan perniagaan F5 Kontrak perniagaan F6 Memuaskan kehendak dan keperluan pengguna	1 1 1 1 1 1 (mak 4 m)
(b)(i)	Francais	1
(ii)	Kelebihan francais kepada francais : F1 Memiliki dan menjalankan satu perniagaan yang sistematik F2 Reka bentuk yang seragam F3 Mendapat sokongan pengurusan daripada francaisor F4 Jenama terkenal dan jaringan perniagaan yang luas F5 Tidak perlu banyak pengalaman dalam perniagaan	1 1 1 1 1

No. soalan	Jawapan	Markah
2(a)	Prinsip koperasi : F1 Kebebasan autonomi F2 Keanggotaan sukarela dan terbuka F3 Kawalan secara demokratik oleh anggota F4 Penglibatan anggota dalam kegiatan ekonomi F5 Bekerjasama antara koperasi F6 Pendidikan, Latihan dan maklumat F7 Prihatin terhadap komuniti	1 1 1 1 1 1 1 (mak 4)
2(b)(i)	Perniagaan Pn. Mila : Saiz – kecil Sektor – kedua	1 1
(ii)	Kelebihan saiz kecil : F1 Kos overhead yang rendah H1 membolehkan peniaga menawarkan harga yang lebih bersaing berbanding syarikat yang lebih besar F2 Cepat menyelesaikan masalah dan rungutan pelanggan H2 pemilik boleh mengambil Tindakan segera atas segala masalah dan rungutan pelanggan F3 Fleksibel H3 perniagaan kecil dan mudah untuk mengubah strategi apabila diperlukan F4 Kos upah yang lebih rendah H4a pekerja bersaiz kecil tidak berdaftar dengan kesatuan pekerja H4b maka membolehkan mereka dibayar dengan gaji minimum	1 1 1 1 1 1 1 1 1 (mak 4)
3(a)	X, Y : Sosiobudaya, Undang-undang ( tiada urutan) Z : Kewangan	2 1
(b)(i)	Saluran agihan : A : Pengeluar      pemborong      peruncit      pengguna B : Pengeluar      pengguna	1 1
(ii)	Saluran A : H1 saluran agihan ini akan memastikan agar tidak berlaku kerosakan, pembaziran masa dan kos. H2 memastikan proses pengeluaran berjalan lancar Saluran B : H1 saluran agihan ini melibatkan hubungan terus daripada penjual kepada pengguna H2 menyelesaikan permasalahan dengan pelanggan secara terus	1 1 1 1 (mak 2)

No. soalan	Jawapan	Markah
(c)	Kaedah untuk mengaplikasikan teknologi maklumat dalam perniagaan : F1 Penggunaan laman sosial F2 Penggunaan e-mail F3 e-banking F4 e-goverment F5 e-dagang F6 e-pemasaran	1 1 1 1 1 1 (mak 3)
4(a)	Kepentingan pengurusan sumber manusia : H1 sumber manusia sentiasa mencukupi H2 sumber manusia dapat diberikan Latihan yang cukup dan terkini H3 pengagihan sumber manusia dapat dilakukan secara berkesan H4 kebajikan pekerja akan sentiasa dijaga H5 prestasi sumber manusia dapat sentiasa dipantau H6 tahap motivasi pekerja sentiasa tinggi	1 1 1 1 1 1 (mak 4)
(b)	Kelebihan menjadi usahawan kepada diri : H1 membentuk diri untuk sentiasa berfikiran positif, berdisiplin, bebas mengeluarkan idea dan cekap menguruskan masa. H2 Mewujudkan sikap berdikari H3 menjana sumber pendapatan diri dan keluarga	1 1 1
(c)(i)	Kos berubah : F1 Kos yang digunakan untuk membeli bahan mentah atau input untuk membuat kek.	1
(ii)	Cara hitung kos berubah : Kos berubah = Tepung + Planta + Bahan lain = RM240 + RM450 + RM380 = RM1 070	1 1 (mak 2)
5(a)	Faktor penentu sistem penggajian ialah : F1 kemampuan organisasi F2 bentuk dan jenis tugas F3 undang-undang dan peraturan kerajaan F4 ganjaran yang dibayar oleh pesaing F5 permintaan dan penawaran buruh F6 faktor lokasi	1 1 1 1 1 1 (mak 3)
(b)	Dokumen (i) = Memo (ii) = Invois (iii) = Bil. Tunai	1 1 1

No. soalan	Jawapan	Markah
(c)	<p>Sumber pembiayaan dalaman:</p> <p>F1 Simpanan peribadi  H1a merupakan sumber asas yang diperlukan oleh usahawan  H1b kebiasaannya, perniagaan dimulakan dengan menggunakan wang simpanan peribadi</p> <p>F2 Modal dari keuntungan (rizab)  H2a rizab ialah keuntungan yang diperolehi daripada hasil pelaburan  H2b digunakan sebagai pembiayaan semasa perniagaan dijalankan untuk modal pusingan</p>	<p>1 1 1</p> <p>1 1 1 (mak 4)</p>
6 (a)	<p>Kemahiran kebolehterapan :</p> <p>F1 kelayakan yang bersesuaian  F2 pengalaman  F3 berpengetahuan tentang perkhidmatan pendidikan  F4 berpengalaman dalam industry pendidikan  F5 keberkesanan mencapai sasaran individu dan pasukan/jabatan</p>	<p>1 1 1 1 1 (mak 2)</p>
(b)	<p>Faedah yang diterima pekerja :</p> <p>F1 caruman KWSP  F2 caruman PERKESO  F3 kemudahan cuti  F4 komisen  F5 pinjaman kewangan  F6 bonus tunai  F7 biasiswa pendidikan  F8 kemudahan perubatan  F9 insurans berkelompok  F10 tempat penjagaan anak-anak  F11 kemudahan keselamatan  F12 kemudahan penginapan</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 (mak 2)</p>
(c)	<p>Sumber fizikal sebuah bengkel motosikal :</p> <p>F1 Bangunan  H1 seperti bengkel itu sendiri  F2 Stok  H2 seperti stok tayar motosikal  F3 Mesin  H3 seperti pam angin  F4 Peralatan teknologi  H4 seperti telefon dan komputer</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1 1 (mak 6)</p>

Bahagian B

No. soalan	Jawapan	Markah
7(a)	<p>Jenis pembiayaan yang sesuai :</p> <p>F1 Pajakan</p> <p>H1a Pn. Zaleha boleh menggunakan mesin pengadun/pembakar dengan cara menyewa daripada syarikat pajakan.</p> <p>H1b Syarikat pajakan mempunyai hak milik terhadap aset</p> <p>H1c Pn. Zaleha sebagai penyewa</p> <p>H1d Pn. Zaleha hanya perlu membayar sewa untuk tempoh 2 tahun</p> <p>H1e Pn. Zaleha tidak perlu membeli mesin berkenaan dan dapat menjimatkan modal</p> <p>H1f Pn. Zaleha tidak perlu risau asset menjadi usang</p> <p>H1g Pn. Zaleha boleh manjana pendapatan dengan modal yang kecil</p> <p>H1h belanja sewa pajakan boleh ditolak daripada cukai pendapatan</p> <p>H1i Pn. Zaleha tidak perlu menanggung kos penyelenggaraan dan baik pulih</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>(mak 6)</p>
(b)	<p>Sumber pembiayaan lain :</p> <p>F1 modal permulaan</p> <p>F2 sewa beli</p> <p>F3 syer</p> <p>F4 overdraf</p> <p>F5 pinjaman pernagaan gadaian/Ar-Rahnu</p> <p>F6 pemfaktoran</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>(mak 3)</p>
(c)	<p>Pihak yang memerlukan rancangan perniagaan :</p> <p>F1 Usahawan</p> <p>H1a sebagai panduan menguruskan projek</p> <p>H1b menjangka risiko dan masalah yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan produk makanan sejuk beku</p> <p>F2 Pembekal</p> <p>H2a menilai kemantapan perancangan perniagaan</p> <p>H2b bagi tujuan memberi kredit kepada usahawan</p> <p>F3 Bank</p> <p>H3a membuat justifikasi ke atas permohonan pembiayaan oleh usahawan</p> <p>H3b untuk meluluskan pinjaman yang dimohon</p> <p>F4 Pelabur</p> <p>H4a perlu yakinkan agar mereka berminat untuk berkongsi keuntungan dengan membuat pelaburan</p> <p>H4b menilai sama ada pelaburan itu mempunyai pulangan atau tidak</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>1</p> <p>(mak 6)</p>

<b>No. soalan</b>	<b>Jawapan</b>	<b>Markah</b>
8(a)	<p>Elemen campuran pemasaran :</p> <p>F1 Produk</p> <p>H1a merujuk kepada barang dan perkhidmatan yang ditawarkan oleh pengeluar kepada pasaran yang boleh memenuhi keperluan dan kehendak pengguna</p> <p>H1b ini termasuk ciri-ciri seperti faedah, reka bentuk, warna, pembungkusan, jenama dan jaminan</p> <p>C1 bagi kereta, produk merujuk kepada ciri-ciri seperti reka bentuk, kuasa enjin, warna, keselesaan dan jaminan kualiti dan prestasi</p> <p>F2 Harga</p> <p>H2a merujuk kepada nilai dalam bentuk wangyang dikenakan ke atas sesuatu keluaran yang ditawarkan oleh pemasar</p> <p>H2b harga yang dikenakan perlu mengambil kira beberapa factor seperti kos pengeluaran, harga pesaing dan objektif pemasar</p> <p>C2 bagi kereta, harga yang ditetapkan berdasarkan factor seperti ciri kereta seperti jenis dan kuasa, harga pesaing dan matlamat pemasar.</p> <p>F3 Pengedaran</p> <p>H3a merujuk kepada aktiviti organisasi mengagihkan keluaran kepada pengguna sasaran</p> <p>H3b produk boleh diagihkan melalui pelbagai jenis saluran agihan yang menggunakan orang tengah seperti ejen, pemborong dan peruncit</p> <p>C3 bagi kereta, ia memerlukan kepakaran untuk dipasarkan, justeru sesuai diagihkan melalui ejen yang mengetahui keadaan pasaran dan cita rasa pengguna</p> <p>F4 Promosi</p> <p>H4a melibatkan aktiviti mengkomunikasikan maklumat produk kepada pengguna</p> <p>H4b melibatkan pelbagai campuran promosi seperti pengiklanan, promosi jualan, dan pulisiti</p> <p>C4 bagi kereta, promosi yang sesuai ialah melalui pengiklanan yang melibatkan surat khabar, televisyen dan majalah</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>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>(mak 8)</p>
(b)(i)	<p>Nisbah kecekapan :</p> <p>H1 merujuk kepada kecekapan pihak pengurusan mengendalikan asset-aset perniagaan dalam menjana hasil dan keuntungan untuk perniagaan</p> <p>H2 digunakan untuk menilai sama ada aktiviti perniagaan harian dijalankan secara cekap dan berkesan oleh organisasi atau sebaliknya</p> <p>H3 terdiri daripada nisbah pusing ganti stok dan nisbah pusing ganti aset</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>(mak 2)</p>

No. soalan	Jawapan	Markah
(ii)	<p>Nisbah kecekapan Syarikat Berdiri Teguh Sdn. Bhd :</p> <p>H1 nisbah pusing ganti stok syarikat sudah meningkat dari 4.0 kali pada tahun 2019 dan 6.5 kali pada tahun 2020</p> <p>H2 ini bermakna syarikat berupaya meningkatkan jualan produknya pada tahun 2020 berbanding tahun 2019</p> <p>H3 boleh disimpulkan bahawa jualan dan keuntungan syarikat pada tahun 2020 adalah lebih tinggi daripada tahun 2019</p> <p>H4 nisbah pusing ganti asset syarikat sudah menurun dari 5.5 kali pada tahun 2019 ke 4.0 kali pada tahun 2020</p> <p>H5 ini bermakna kecekapan syarikat menggunakan asset sedia ada untuk menjana jualan dan keuntungan sudah menurun pada tahun 2020 berbanding dengan tahun 2019</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
9(a)(i)	Struktur organisasi Syarikat Berjaya Construction ialah berdasarkan fungsi	1
(ii)	<p>Ciri-ciri struktur organisasi berdasarkan fungsi :</p> <p>H1 mudah dibentuk dan dipraktikkan</p> <p>H2 diwujudkan berdasarkan kepada fungsi utama dalam organisasi</p> <p>H3 menempatkan individu mengikut kemahiran atau kepakaran dalam fungsi tertentu</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
(b)	<p>Peranan bahagian fungsian kewangan :</p> <p>H1 membuat perancangan kewangan</p> <p>H2 mengagihkan sumber kewangan mengikut peruntukan yang ditetapkan</p> <p>H3 mengawal kewangan setiap bahagian</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
	<p>Peranan bahagian fungsian pemasaran :</p> <p>H1 mewujudkan dan meningkatkan permintaan</p> <p>H2 mengenal pasti sasaran pasaran</p> <p>H3 menjalinkan hubungan dengan pengguna setia</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
(c)	<p>Kekuatan pembiayaan pinjaman perniagaan gadaian/Ar-Rahnu :</p> <p>F1 tempoh bayaran balik pinjaman dan ansuran bulanan mengikut kemampuan peminjam seperti 6 bulan atau 12 bulan</p> <p>F2 jumlah pinjaman boleh disesuaikan dengan keperluan semasa mengikut nilai pasaran emas/asset</p>	<p>1</p> <p>1</p>
	<p>Kelemahan pembiayaan pinjaman perniagaan gadaian/Ar-Rahnu :</p> <p>F1 memerlukan cagaran dalam bentuk harta seperti emas atau barang kemas</p> <p>F2 tertakluk kepada syarat pinjaman ditetapkan oleh Ar-Rahnu atau pemberi pinjam</p> <p>F3 dikenakan faedah/upah simpan yang tinggi</p> <p>F4 berisiko kehilangan emas/asset sekiranya gagal melunaskan jumlah pinjaman mengikut tempoh yang ditetapkan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
		(mak 5)

Bahagian C

No. soalan	Jawapan	Markah
10	Peranan bahagian fungsian pembelian :	
(a)(i)	F1 Memastikan kuantiti dan spesifikasi barang yang dibeli menepati piawai F2 Memilih pembekal yang bersesuaian dan cekap F3 Memastikan barang yang dipesan diterima tepat pada masa yang ditetapkan	1 1 1
(ii)	Peranan bahagian pengeluaran :	
	F1 Menghasilkan produk/bakul kepada pelanggan F2 Memasarkan produk/bakul kepada pengguna F3 Merancang dan melaksanakan proses transformasi input kepada output	1 1 1
(b)	Struktur organisasi Comel Craft Creation Sdn. Bhd :	
	<pre> graph TD     A[Pengurus] --&gt; B[Pegawai Pentadbiran]     A --&gt; C[Pegawai Pembelian]     A --&gt; D[Pegawai Pengeluaran]     A --&gt; E[Pegawai Pemasaran]     </pre>	(1+1+1+1)
(c)	Kepentingan latihan kepada pekerja :	
	F1 Meningkatkan produktiviti pekerja F2 Meningkatkan motivasi pekerja F3 Meningkatkan kepuasan pekerja F4 Menghargai jasa dan sumbangan pekerja F5 Meningkatkan pengetahuan dan kefahaman pekerja	1 1 1 1 1
(d) (i)	Kegunaan titik pulang modal kepada perniagaan :	
	F1 Membolehkan perniagaan meramal kuantiti yang perlu dikeluarkan agar tidak mengalami kerugian F2 Mengetahui jumlah keuntungan atau kerugian pada satu tahap pengeluaran F3 Merancang pengeluaran/jualan untuk memperoleh untung sasaran	1 1 1
(ii)	Kuantiti minimum yang perlu dikeluarkan ialah :	
	Titik pulang modal = $\frac{\text{Kos tetap}}{\text{Margin caruman}}$ = $\frac{\text{RM5 000}}{(\text{RM75} - \text{RM35})}$ = 125 pasu bunga	1  1



