

PEPERIKSAAN PERCUBAAN TAHUN 2022

PERNIAGAAN

3766 / 2

**PERATURAN PEMARKAHAN
KERTAS 2**

Peraturan pemarkahan ini mengandungi 13 halaman bercetak

PERATURAN PEMARKAHAN PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2022

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1 (a)	<p>Ciri utama perkongsian liabiliti terhad :</p> <p>H1 Entiti berasingan</p> <p>H2 Pemilik / Perniagaan dalam PLT dua pihak yang berbeza</p> <p>H3 Liabiliti terhad</p> <p>H4 Kerugian ditanggung setakat modal / tidak melibatkan harta peribadi pemilik</p> <p>H5 Hayat berterusan</p> <p>H6 Rakan kongsi meninggal dunia / kurang siuman / muflis operasi diteruskan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3 m]</p>
1(b)(i)	<p>Bentuk pemilikan perniagaan tersebut ialah :</p> <p>H1 Syarikat Berhad</p> <p>H2 Bilangan ahli yang dibenarkan adalah antara satu / dua hingga tiada had maksimum</p> <p>H3 Saham boleh diurusniagakan di Bursa Malaysia</p> <p>H4 Pemegang saham asal menanggung risiko kehilangan kawalan atas syarikatnya jika terdapat pembelian saham yang lebih besar</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3 m]</p>
1 (b) (i)	<p>Klasifikasi perniagaan Syarikat Kejora Berhad ialah :</p> <p>F1 Saiz besar</p> <p>H1a Pekerja 200 org ke atas/ 250 orang pekerja sepenuh masa /jumlah jualan tahunan RM50 juta dan ke atas / RM51 juta</p> <p>F2 Sektor Kedua / Sektor Sekunder</p> <p>H2 Pemprosesan bahan mentah menjadi barang siap / barang separuh siap / pengeluar bekas tin makanan, cat dan bahan kimia</p> <p>F3 Skala Zon</p> <p>H3 Brunei dan Singapura</p> <p align="right">2F + 2H berpasangan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 4 m]</p>
2 (a) (i)	<p>Situasi I :</p> <p>F1 Gaya pengurusan <i>laissez-faire</i></p> <p>H1 Majikan terlalu memberi ruang / kebebasan kepada pekerja / pekerja keluar masuk sesuka hati</p> <p>H2 Wujud masalah tingkah laku pekerja</p> <p>H3 Sukar dikawal</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 2 m]</p>

2 (a) (ii)	<p>Situasi II :</p> <p>F1 Gaya pengurusan autokratik</p> <p>H1 Majikan yang tegas / pekerja tidak dibenarkan mengambil cuti</p> <p>H2 Untuk mencapai matlamat yang ditetapkan</p> <p>H3 Timbul ketidakpuasan hati pekerja</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 2 m]</p>
2 (b) (i)	<p>Titik pulang modal (TPM) :</p> <p>H1 $TPM = \frac{\text{Kos tetap}}{\text{Harga jualan seunit} - \text{kos berubah seunit}}$</p> <p>H2 $= \frac{RM100\ 000}{RM10 - RM6}$</p> <p>H3 = 25 000 unit</p> <p style="text-align: center;">Jawapan tanpa pengiraan 1 markah sahaja</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3 m]</p>
2 (b) (ii)	<p>Cara yang boleh diambil oleh Perniagaan FD Gemilang bagi meningkatkan hasil jualan ialah :</p> <p>H1 Kaedah promosi</p> <p>H2 Pengiklanan/promosi jualan/jualan langsung/publisiti</p> <p>H3 Membuka cawangan yang banyak</p> <p>H4 Untung yang banyak dijadikan modal untuk buka cawangan</p> <p>H5 Membesarkan perniagaan sedia ada</p> <p>H6 Mengembangkan perniagaan/ meningkatkan keuntungan</p> <p style="text-align: center;">Setiap H1,H3, H5 mesti ada cara untuk dapat 2 markah</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3 m]</p>

3 (a)	<p>Kawalan semasa yang terdapat dalam proses pengeluaran:</p> <p>H1 Kawalan pengeluaran</p> <p>H2 Memastikan proses pengeluaran berjalan lancar</p> <p>H3 Kawalan utiliti mesin</p> <p>H4 Memastikan peralatan / mesin dalam keadaan baik</p> <p>H5 Kawalan staf</p> <p>H6 Memastikan semua staf bekerja secara efektif, efisien / fokus kepada sasaran pengeluaran</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 5 m]</p>
3(b)	<p>Saluran agihan bagi perniagaan Encik Amir ialah :</p> <p>F1 Saluran 1 : Pengeluar → Pengguna</p> <p>Alasannya ialah :</p> <p>H1 Saliuran dikenali sebagai saluran pemasaran langsung</p> <p>H2 Pengeluar menawarkan perkhidmatan</p> <p>H3 Saluran agihan ini tidak melibatkan orang tengah</p> <p>H4 Mengikut citarasa pelanggan</p> <p>H5 Contoh perkhidmatan professional / tukang gantung rambut</p>	<p>1</p> <p>[Mak 1 m]</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 4 m]</p>
4 (a) (i)	<p>Penghargaan menjadi salah satu aspek penting dalam pengelolaan sumber manusia bagi sesebuah perniagaan:</p> <p>H1 Menghargai jasa / sumbangan pekerja / terima kasih dari majikan</p> <p>H2 Meningkatkan motivasi / semangat bekerja / lebih inovasi / kreatif</p> <p>H3 Anugerah / penghargaan menaikkan nama / imej pekerja</p> <p>H4 Mudah diterima oleh majikan / syarikat lain untuk bekerja</p> <p>H5 Contoh penghargaan : sijil / wang / barangan / cuti / melancong / kenaikan gaji / kenaikan pangkat /</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3 m]</p>
4 (a) (ii)	<p>Aspek pengelolaan sumber manusia tersebut :</p> <p>H1 Standard Prosedur Operasi Tugas / SOP</p> <p>H2 Merupakan dokumen arahan bertulis untuk mencapai keseragaman pelaksanaan tugas dan fungsi-fungsi tertentu.</p> <p>H3 Melibatkan pengendalian tugas / peralatan / pakaian</p> <p>H4 Bagi memastikan kerja dilakukan mengikut piawaian yang ditetapkan</p> <p>H5 Meminimumkan risiko</p> <p>H6 Memelihara keselamatan semua pekerja / memakai jaket / topi keselamatan semasa bertugas</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3 m]</p>

4 (b)	<p>Faktor penentu sistem penggajian ialah :</p> <p>F1 Kemampuan organisai 1</p> <p>H1 Syarikat yang mempunyai kedudukan yang kukuh akan memberi ganjaran kepada pekerja 1</p> <p>F2 Bentuk dan jenis tugas 1</p> <p>H2 Pekerja yang menjalankan tanggungjawab besar akan diberi ganjaran yang tinggi 1</p> <p>F3 Undang-undang dan peraturan kerajaan 1</p> <p>H3 Pihak kerajaan berkuasa menentukan kadar ganjaran minimum yang perlu diberikan oleh sesebuah organisasi 1</p> <p>F4 Ganjaran yang dibayar oleh pesaing 1</p> <p>H4 Ganjaran yang tinggi dapat mengelakkan masalah pusing ganti pekerja 1</p> <p>F5 Permintaan dan penawaran buruh 1</p> <p>H5 Permintaan dan penawaran buruh menentukan kadar upah di pasaran 1</p> <p>F6 Faktor lokasi 1</p> <p>H6 Dipengaruhi oleh kos sara hidup, risiko lokasi dan kemudahan infrastruktur yang sedia ada 1</p> <p style="text-align: center;">Mana-mana 2F + 2H tidak semestinya berpasangan</p>	<p>[Mak 4 m]</p>
-------	--	------------------

5 (a)	<p>Sumber teknologi tersebut ialah :</p> <p>F1 Harta intelek</p> <p>H1 Hasil kreativiti / daya intelektual seseorang</p> <p>H2 Tujuan mengurus untuk mengelakkan daripada ancaman cetak rompak, barangan tiruan, penggunaan tanpa kebenaran</p> <p>C1 Contoh : lukisan / gambar / foto</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3 m]</p>
5 (b)	<p>Peniaga memilih sumber pembiayaan Ar-Rahnu :</p> <p>H1 Tidak mengenakan kadar faedah</p> <p>H2 Nilai gadaian tidak merosot</p> <p>H3 Wang lebih gadaian dipulangkan</p> <p>H4 Barang kemas yang disimpan selamat</p> <p>H5 Caj perkhidmatan yang rendah</p> <p>H6 Tiada unsur peniuan semasa membuat timbangan</p> <p>H7 Tempoh membayar balik yang munasabah</p> <p>H8 Jika hutang tidak dapat dijelaskan, barang cagaran akan menjadi hak milik Ar-Rahnu</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 4 m]</p>
5 (c)	<p>X ialah:</p> <p>H1 Penyata aliran tunai</p> <p>H2 Menunjukkan punca perolehan / penggunaan dana / tunai bagi satu tempoh tertentu</p> <p>H3 Melaporkan kegiatan aliran tunai perniagaan</p> <p>H4 Menunjukkan berlakunya lebihan / kurangan</p> <p>H5 Contoh: penerimaan / pembayaran / contoh yang sesuai</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3 m]</p>

6 (a)	<p>Perbezaan stok bergerak pantas dan stok bergerak perlahan:</p> <table border="1" data-bbox="337 268 1255 604"> <thead> <tr> <th colspan="2">Stok bergerak pantas</th> <th colspan="2">Stok bergerak perlahan</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H1a</td> <td>Stok dapat dijual dengan cepat</td> <td>H1b</td> <td>Stok mengambil masa yang lama untuk dijual</td> </tr> <tr> <td>H2a</td> <td>Berisiko rendah kerana kepantasan jualan</td> <td>H2b</td> <td>Berisiko tinggi kerana stok mudah rosak atau ketinggalan zaman</td> </tr> <tr> <td>H3a</td> <td>Contoh : barang makanan, barang keperluan harian</td> <td>H3b</td> <td>Contoh : perabot, kereta mewah</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;">Mesti berpasangan untuk dapat 2 markah</p>	Stok bergerak pantas		Stok bergerak perlahan		H1a	Stok dapat dijual dengan cepat	H1b	Stok mengambil masa yang lama untuk dijual	H2a	Berisiko rendah kerana kepantasan jualan	H2b	Berisiko tinggi kerana stok mudah rosak atau ketinggalan zaman	H3a	Contoh : barang makanan, barang keperluan harian	H3b	Contoh : perabot, kereta mewah	<p style="text-align: right;">1+1</p> <p style="text-align: right;">1+1</p> <p style="text-align: right;">1+1</p> <p style="text-align: right;">[Mak 4 m]</p>
Stok bergerak pantas		Stok bergerak perlahan																
H1a	Stok dapat dijual dengan cepat	H1b	Stok mengambil masa yang lama untuk dijual															
H2a	Berisiko rendah kerana kepantasan jualan	H2b	Berisiko tinggi kerana stok mudah rosak atau ketinggalan zaman															
H3a	Contoh : barang makanan, barang keperluan harian	H3b	Contoh : perabot, kereta mewah															
6(b)	<p>Ciri fizikal produk tersebut ialah :</p> <p>H1 Jenama yang mudah diingati</p> <p>H2 Pembungkusan / kotak yang menarik</p> <p>H3 Reka bentuk yang unik / canggih / terkini</p> <p>H4 Saiz yang mudah dibawa</p> <p>H5 Kualiti produk tahan lama / menghasilkan gambar yang cantik</p> <p>H6 Pelbagai fungsi / kegunaan</p> <p>H7 Mempunyai tempoh jaminan / <i>warranty</i></p>	<p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">[Mak 3 m]</p>																
6 (c)	<p>Elemen rancangan pentadbiran yang terdapat dalam rancangan perniagaan ialah :</p> <p>H1 Menyediakan carta organisasi perniagaan</p> <p>H2 Menyediakan spesifikasi tugas mengikut jawatan</p> <p>H3 Menyediakan jadual imbuhan / gaji / insentif yang diberikan</p> <p>H3a Cth insentif : cuti sakit / cuti tahunan / cuti bersalin</p> <p>H4 Menyediakan senarai keperluan pejabat</p>	<p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">1</p> <p style="text-align: right;">[Mak 3 m]</p>																

7 (a)	<p>Saiz dan sektor perniagaan Encik Chong ialah:</p> <p>F1 Saiz sederhana</p> <p>H1a Bilangan pekerja tetap pekerja 75 hingga kurang 200 orang / 100 orang pekerja</p> <p>H1b Jumlah jualan tahunan RM15 juta hingga kurang daripada RM50 juta/ RM20 juta</p> <p>F2 Sektor kedua / sekunder</p> <p>H2a Pembuatan / Perkilangan</p> <p>H2b Pemprosesan bahan mentah menjadi barang siap atau barang separuh siap / pengusaha kilang minyak pelincir</p> <p style="text-align: right;">2F + 2H berpasangan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 4 m]</p>
7(b)	<p>Cabaran yang dihadapi oleh perniagaan Encik Chong.:</p> <p>F1 Meningkatkan hasil</p> <p>H1a Menghadapi cabaran yang besar untuk meningkatkan hasil berbanding dengan perniagaan kecil dan besar</p> <p>H1b Perbelanjaan perniagaan cenderung untuk naik secara mendadak</p> <p>F2 Pengambilan pekerja</p> <p>H2a Perniagaan memerlukan tenaga kerja yang lebih mahir / berpengalaman untuk terus berkembang</p> <p>H2b Terdapat persaingan dengan perniagaan besar untuk mendapatkan pekerja pakar yang berpengalaman</p> <p>F3 Undang-undang dan peraturan kerajaan</p> <p>H3 Banyak peraturan perlu patuhi</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 3F + 3H</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 m]</p>
7 (c)	<p>Prosedur yang perlu di ambil oleh Encik Chong untuk mengatasi masalah tersebut ialah :</p> <p>H1 Perlindungan insurans</p> <p>H2 Melindungi daripada risiko</p> <p>H3 Contoh : Risiko kebakaran / kecurian / pecah amanah</p> <p>H4 Mendapat ganti rugi bila risiko berlaku</p> <p>H5 Penyelenggaraan secara berkala / berjadual</p> <p>H6 Memastikan peralatan tidak rosak / berfungsi dalam keadaan baik</p> <p>H7 Memastikan kelancaran produktiviti / pengeluaran</p> <p>H8 Contoh : Penyelenggaraan mesin / bangunan / kilang</p> <p>H9 Kawalan keselamatan</p> <p>H10 Contoh : CCTV / alat pemadam kebakaran / alat penggera / pengawal keselamatan</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 5 m]</p>

8 (a) (i)	Sumber pembiayaan luaran yang sesuai dipilih oleh Cik Janny ialah: F1 Pinjaman (modal permulaan) / sewa beli	1 [Mak 1 m]
8 (a) (ii)	Kelebihan sumber pembiayaan yang dipilih ialah: Sewa beli H1 Perniagaan dapat menggunakan mesin sebaik bayaran pendahuluan dibuat. H2 Perniagaan boleh menggunakan modal perniagaan untuk perbelanjaan yang lain H3 Tidak tertakluk kepada syarat pinjaman H4 Tidak memerlukan penjamin H5 Hak milik mesin / peralatan setelah selesai ansuran bulanan Atau Pinjaman (modal permulaan) H6 Tempoh bayaran balik pinjaman / ansuran bulanan boleh mengikut kemampuan peminjam H7 Jumlah pinjaman boleh disesuaikan dengan keperluan semasa H8 Kadar faedah lebih rendah berbanding sewa beli H9 Tidak menanggung kerugian barang ditarik balik H10 Sumber modal formal / berjangka pendek / panjang	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 4 m]
8 (b)	Tatacara pembelian bahan mentah yang harus diikuti oleh Cik Janny ialah: H1 Menerima tempahan belian daripada pengurus jualan H2 Mencari pembekal yang sesuai H3 Menerima sebut harga daripada pembekal-pembekal H4 Menilai / memilih pembekal yang menawarkan harga yang terbaik H5 Membuat pesanan pembelian H6 Penerimaan barang daripada pembekal Mesti mengikut susunan tatacara yang betul	1 1 1 1 1 1 1 [Mak 5 m]
8 (c)	Kepentingan interaksi organisasi luar dengan Cik Janny ialah: H1 Mewujudkan jaringan perniagaan H2 Kelangsungan perniagaan dalam pasaran H3 Membantu mengukuhkan sistem operasi H4 Mengukuhkan hubungan baik sedia ada H5 Membantu peningkatan dalam pencapaian matlamat perniagaan H6 Menjalin kerjasama strategik H7 Menambahkan sumber perniagaan	1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 5 m]

9 (a)	<p>Konsep nisbah kecekapan:</p> <p>H1 Menentukan kecekapan pihak pengurusan perniagaan mengendalikan stok untuk menjana keuntungan</p> <p>H2 Terdiri daripada pusing ganti stok</p> <p>H3 Hubungan antara kos jualan dengan stok purata</p> <p>H4 Mengukur keupayaan perniagaan menjual barangan dalam tempoh tertentu</p> <p>H5 Pusing ganti aset</p> <p>H6 Menunjukkan kecekapan perniagaan dalam menggunakan aset untuk menjana jualan</p> <p>H7 Menunjukkan kecekapan pengurusan aset</p> <p>H8 Nisbah semakin tinggi adalah lebih baik</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 3 m]</p>
9 (b) (i)	<p>Nisbah semasa perniagaan Hamidah Textile dan Hana Boutique & Fashion:</p> <p>Nisbah Semasa Perniagaan Hamidah Textile:</p> <p>H1 Nisbah Semasa = $\frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}}$</p> <p>H2 = $\frac{100\,000}{25\,000}$</p> <p>H3 = 4.0 : 1</p> <p>Nisbah Semasa Perniagaan Hana Boutique & fashion:</p> <p>H4 = $\frac{85\,000}{17\,000}$</p> <p>H5 = 5.0 :1</p> <p>Jawapan tanpa pengiraan 2 markah</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 5 m]</p>
9 (b) (ii)	<p>Prestasi perniagaan yang lebih baik:</p> <p>F1 Perniagaan Hana Boutique & fashion</p>	<p>1</p> <p>[Mak 1 m]</p>

9 (c)	<p>Cara yang boleh di ambil oleh perniagaan berprestasi rendah untuk meningkatkan operasi perniagaan:</p> <p>H1 Meningkatkan aset semasa / tunai / akaun belum terima / stok barang niaga/ meningkatkan kecairan tunai</p> <p>H2 Mengurangkan liabiliti semasa / akaun belum bayar/ overdraf bank</p> <p>H3 Meningkatkan nisbah kecekapan / pusing ganti stok</p> <p>H4 Dapat mengurangkan tempoh simpanan stok / meningkatkan kekerapan pusingan stok</p> <p>H5 Meningkatkan jualan dalam tempoh tertentu</p> <p>H6 Mengadakan promosi / promosi jualan / pengiklanan / laman web /publisiti</p> <p>H7 Perniagaan dapat membeli stok baru dengan kerap dalam tempoh tertentu</p> <p>H8 Meningkatkan nisbah untung / keberuntungan</p> <p>H9 Supaya pulangan atas modal tinggi / memaksimumkan keuntungan</p> <p>H10 Meningkatkan kecekapan pelaburan</p> <p>H11 Mengawal harga jualan / kos dengan berkesan</p> <p>H12 Meningkatkan untung kasar / untung bersih</p> <p>H13 Membeli bahan mentah dengan harga rendah / jimatkan perbelanjaan gaji / kos pengurusan / kos belian</p> <p>H14 Meningkatkan nisbah kecairan / nisbah semasa</p> <p>H15 Membayar hutang jangka pendek dengan lebih cepat / tepat pada waktu</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 6 m]</p>
-------	---	--

10 (a)	Bentuk pemilikan perniagaan Farich Frozen Pizza : H1 Perkongsian H2 Kerjasama antara dua atau lebih individu bagi menjalankan perniagaan H3 Diantara Idris dan Farid H4 Berkongsi modal / RM50 000 seorang H5 Berkongsi kepakaran / <i>pakar dalam bidang pastry dan bakery</i> H6 Tertakluk di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956	1 1 1 1 1 [Mak 4 m]
10 (b)	Trend perniagaan Farich Frozen Pizza : F1 Trend menurun H1 Jualan semakin merosot / menurun H2 Bermula pada bulan Mac / April / Mei / Jun H3 Rungutan daripada pembeli H4 layanan daripada pekerja kurang memuaskan H5 Kualiti pizza kurang memuaskan	1 [Mak 1 m] 1 1 1 1 1 [Mak 2 m]
10 (c)	Tindakan yang boleh dikenakan kepada pekerja Farich Frozen Pizza : H1 Amaran lisan H2 Amaran bertulis / Surat amaran H3 Potongan gaji H4 Tiada kenaikan pangkat H5 Tiada insentif diberikan / bonus H6 Sesi kaunseling / motivasi H7 Pemberhentian pekerja	1 1 1 1 1 1 1 [Mak 5 m]

10 (d)	Keputusan pekerja memilih :		
	F1	Wajar	1 [Mak 1 m]
	H1	Gaji yang ditawarkan RM1600 / lebih besar dari Farich Frozen Pizza	1
	H2	Penginapan disediakan	1
	H3	Uniform disediakan	1
	H4	Suntikan thypoid ditanggung oleh majikan	1
		Atau	[Mak 4 m]
F2	Tidak Wajar	1 [Mak 1 m]	
	H5	Menyediakan insurans kelompok	1
	H6	Membuka peluang pekerjaan kepada lepasan SPM	1
		Jika calon memilih Tidak Wajar markah Mak 3m sahaja	[Mak 2 m]
10 (e)	Kesan kegagalan mencapai visi perniagaan kepada Farich Frozen Pizza		
	H1	Jualan pizza merosot	1
	H2	Gagal dalam persaingan / pesaing menawarkan tawaran yang menarik	1
	H3	Tidak mampu membayar kos perniagaan / gaji rendah	1
	H4	Imej perniagaan terjejas / rungutan pembeli / kualiti pizza kurang memuaskan / layanan pekerja kurang memuaskan	1
	H5	Tidak mampu mengembangkan perniagaan / pendapatan telah berkurangan	1
			[Mak 3 m]

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT