

PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2022
SKEMA KERTAS 2 PERNIAGAAN

Bahagian A

Soalan	Huraian Jawapan	Markah
1 (a)	H1 – Meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan kemasyarakatan	1
	H2 – Menyediakan ruang / peluang kepada semua golongan melibatkan diri dalam aktiviti kemasyarakatan	1
	H3 – Membantu membangunkan masyarakat kurang berkemampuan	1
	H4 – Membantu golongan kurang berkemampuan mendapatkan perkhidmatan	1
	H5 – Seperti perlindungan / pendidikan / rawatan / kaunseling	1
	H6 – Memastikan nasib setiap insan yang memerlukan bantuan terbelas dan terpelihara	1
	H7 – Menjamin masa depan golongan kurang berkemampuan yang lebih baik	1
	<i>Maksimum</i>	6m
1 (b)	H1 – Dapat mengembangkan perniagaan secara global	1
	H2 – Menikmati ekonomi bidangan dalam bentuk peningkatan dalam jumlah sesuatu pengeluaran	1
	H3 – Mekanisme yang berkesan bagimenembusi pasaran baharu	1
	H4 – Berkongsi risiko dan tanggungjawab dengan francais	1
	H5 – Struktur pengurusan tidak begitu besar / pengurusan outlet francais dilakukan oleh francais sendiri	1
	<i>Maksimum</i>	4m
2 (a)(i)	F1 – Trend menurun	1
		1m
2(a)(ii)	H1 – Gaya pengurusan yang tidak bersesuaian dengan keadaan pekerja	1
	H2 – Sumber manusia yang kurang produktif	1
	H3 – Aktiviti pemasaran yang kurang berkesan	1
	H4 – Pengeluaran yang tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan	1
	H5 – Tiada teknologi maklumat dan penyelidikan	1
		5m

2 (b)	F1 – Memastikan jumlah sasaran jualan yang telah ditetapkan tercapai	1
	F2 – Mengetahui / memahami undang-undang yang melindungi pengguna	1
	F3 – Memahami jenis perniagaan yang dibenarkan dan tidak dibenarkan	1
	F4 – Menjawab pelbagai soalan daripada pengguna	1
	F5 – Mempengaruhi pengguna untuk membeli	1
	<i>Maksimum</i>	4 m
3 (a)	F1 panduan untuk membuat keputusan dan tindakan	1
	H1 bagi memastikan hala tuju perniagaan berada di landasan yang tepat	1
	F2 menjelaskan matlamat utama sesebuah perniagaan	1
	H2 menjadi satu ketetapan dalam melakukan aktiviti perniagaan untuk mencapai matlamat	1
	F3 membentuk maklumat sasaran yang lebih khusus	1
	H3 indikator untuk mengukur prestasi pengurusan bagi membantu pencapaian tujuan organisasi	1
		6m
3 (b)	H1 – Pembangunan produk dan pengujian konsep	1
	H2 – Melibatkan pembangunan idea / idea produk yang berpotensi untuk ditawarkan	1
	H3 – Proses menguji konsep baharu produk dengan kumpulan-kumpulan pengguna sasaran	1
	H4 – Mengetahui konsep tersebut berjaya menarik perhatian atau tidak	1
		4 m
4 (a) (i)	Membangunkan pasukan untuk mencapai sasaran	
	H1 Mewujudkan semangat berpasukan	1
	H2 Pekerja berusaha mencapai Indeks Pencapaian Utama (KPI) pasukan	1
	H2a Petunjuk kepada prestasi pencapaian kerja	1
	H3 Wujud kerjasama / perkongsian pengetahuan / pengalaman / kemahiran	1
	<i>Maksimum</i>	3 m
4 (a) (ii)	Latihan peningkatan kemahiran	
	H1 Diberikan secara berterusan / mengikut keperluan semasa	1
	H2 Melengkapkan diri pekerja dengan kemahiran / pengetahuan khusus	1
	C1 Program latihan dan pembangunan / latihan sambil bekerja	1
		3 m

4 (b)	<pre> graph TD A[PENGARAH URUSAN EN. WELDAN] --> B[PENGURUS PEMASARAN PN. JULISAH] A --> C[PENGURUS SUMBER MANUSIA EN. RASDAN] A --> D[PENGURUS KEWANGAN EN. AZUAN] B --> E[PEGAWAI EKSEKUTIF CIK TITA] </pre>	1 1+1+1 Atau 1
	<i>Maksimum</i>	4m
5 (a) i	F1 Sewa beli	1
	ii	
	H1 Memerlukan penjamin	1
	H2 Tertakluk kepada syarat pinjaman	1
	H3 Dikenakan faedah yang tinggi	1
	H4 Menanggung kerugian sekiranya barang ditarik balik	1
	H5 Hanya menjadi hak milik usahawan selepas bayaran dijelaskan sepenuhnya	1
	<i>Maksimum</i>	3m
5 (b)	F1- A -Menyediakan rancangan perniagaan H1- Usahawan menyediakan rancangan perniagaan sebagai pelan untuk mendapatkan pembiayaan daripada pihak yang berkenaan. F2- B -Mendapatkan khidmat nasihat kewangan H2- Khidmat nasihat berkaitan kelayakan, had pembiayaan, cagaran, margin pembiayaan dan kaedah bayaran balik daripada pihak bank atau agensi kerajaan. F3- C -Membuat permohonan H3-Usahawan hendaklah memohon pembiayaan daripada institusi kewangan atau agensi kerajaan yang dipilih dengan mematuhi segala prosedur dan syarat lain.	1 1 1 1 1 1
		6 m

6 (a)	F1 Kemahiran pembangunan karektor diri	1
	H1a Keupayaan usahawan menghadapi cabaran perniagaan	1
	H1b Kemahiran membuat keputusan	1
	F2 Fokus tenaga dan tumpuan	1
	H2 Menumpukan seluruh usaha untuk mencapai matlamat perniagaan	1
	F3 Perhubungan baik dengan pasangan	1
	H3 Menjaga hubungan baik/komunikasi yang baik antara pekerja	1
	F4 Keupayaan membina jenama	1
	H4 Berkemampuan membina perniagaan dan menjadikannya jenama yang berjaya/jenama yang kukuh.	1
	F5 Menyelesaikan masalah yang kecil terlebih dahulu.	1
H5 Supaya menjamin kejayaan dan keuntungan perniagaan.	1	
	<i>Maksimum</i>	4 m
6 (b)	F1 – Tempat yang mempunyai tumpuan ramai	1
	H1 – Perlu memasarkan produk keluaran sambal yang mempunyai tumpuan ramai agar jualan meningkat	1
	F2 – Terdapat kemudahan infrastruktur	1
	H2 – Terdapat kemudahan tempat letak kereta / bekalan air / elektrik / sistem pengangkutan / komunikasi	1
	F3 – Berhampiran dengan pelanggan dan pembekal	1
	H3 – Lokasi berhampiran taman perumahan / tempat mendapatkan bahan mentah	1
	F4 – Mudah dikunjungi	1
	H4 – Lokasi yang strategik memudahkan pelanggan untung datang ke premis perniagaan	1
	<i>Mana-mana 3F + 3H</i>	3 m

6 (c)	Rekod transaksi bank	1
	Senarai urus niaga yang dibuat melalui bank	1
	Rekod jualan	1
	Catatan aktiviti jualan	1
	Rekod pembelian	1
	Catatan aktiviti pembelian	1
	Rekod kos operasi	1
	Catatan aktiviti perbelanjaan	1
	Rekod ambilan dan modal	1
	Maklumat ambilan oleh pemilik untuk kegunaan sendiri	1
	<i>Maksimum</i>	3 m

Bahagian B

Soalan			Huraian Jawapan	Markah
7	a)	i)	<p>F1 Saiz perniagaan tersebut ialah saiz sederhana</p> <p>(Maksimum: 1 <i>markah</i>)</p>	1
		ii)	<p>Cabaran perniagaan bersaiz sederhana</p> <p>F1 Cabaran untuk meningkatkan hasil perniagaan bagi mengimbangi perbelanjaan yang cenderung bertambah secara mendadak.</p> <p>F2 Pengambilan tenaga kerja yang berkemahiran perlu diberi perhatian kerana memerlukan tenaga kerja mahir dan berpengalaman untuk terus berkembang.</p> <p>F3 Perlu mematuhi lebih banyak peraturan dan undang-undang berbanding perniagaan bersaiz kecil.</p> <p>F4 Perniagaan perlu mendapat pelbagai lesen, permit dan sebagainya untuk menjalankan perniagaan.</p> <p>F5 Cabaran untuk meningkatkan komunikasi berkesan antara majikan dan pekerja kerana bilangan pekerja adalah ramai.</p> <p>(Maksimum: 5 <i>markah</i>)</p>	1 1 1 1 1
	b)		<p>Kesan perubahan dari undang-undang ialah:</p> <p>F1 Melindungi perniagaan daripada sebarang penipuan.</p> <p>H1 Kerajaan menggubal dan meminda undang-undang berkaitan dengan perniagaan untuk melindungi sesebuah perniagaan daripada unsur perniagaan.</p> <p>H1 Akta Kontrak 1950 telah digubal untuk melindungi penjual dan pembeli dalam urusan perniagaan.</p> <p>F2 Mewujudkan system perniagaan secara adil.</p> <p>H2 Kerajaan menggubal dan meminda undang-undang untuk memastikan persaingan di pasaran adalah sihat.</p> <p>H2 Akta Persaingan 2010 digubal untuk memberi peruntukan kepada sesebuah perniagaan bersaing secara adil dan mengelakkan daripada terlibat dalam perjanjian persaingan termasuk penyalahgunaan kedudukan dominan sesebuah perniagaan dalam pasaran.</p>	1 1 1 1 1 1

		<p>F3 Melindungi hak semua pihak di dalam perniagaan.</p> <p>H3 Kerajaan menggubal dan meminda undang-undang untuk melarang perniagaan menggunakan hak paten perniagaan lain tanpa mendapat kebenaran.</p> <p>H3 Akta Hak Cipta 1987 telah digubal untuk memberi perlindungan kepada karya-karya sastera, seni, muzik, rakaman bunyi dan siaran.</p> <p style="text-align: right;">(Maksimum: 5 <i>markah</i>)</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
	c)	<p>Jenis sistem penggajian bagi Encik Aidil dan Puan Lia Encik Aidil</p> <p>F1 Upah.</p> <p>H1 Bayaran yang dibayar kepada pekerja berdasarkan tempoh masa bekerja/mengikut hari bekerja/mengikut bilangan keluaran.</p> <p>C1 Contohnya, Encik Aidil bekerja di bahagian operasi dan beliau dibayar mengikut jumlah jam kerja Puan Lia.</p> <p>F2 Gaji</p> <p>H2 Bayaran tetap bulanan yang diberikan oleh majikan kepada pekerja yang menyumbangkan tenaga</p> <p>C2 Contohnya, Puan Lia ialah eksekutif kewangan syarikat dan beliau dibayar amaun tetap sebanyak RM4 500 sebulan.</p> <p style="text-align: right;">(Maksimum: 4 <i>markah</i>)</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
8	a)	<p>Kepentingan menyediakan rancangan perniagaan</p> <p>F1 Memberi peluang kepada Syarikat Manjalara menilai projek yang dirancang dengan teliti.</p> <p>F2 Syarikat Manjalara dapat menganggarkan keperluan sumber perniagaan.</p> <p>F3 Syarikat Manjalara dapat menjangkakan risiko dan masalah yang mungkin berlaku semasa melaksanakan projek perniagaan tersebut.</p> <p>F4 Memberi gambaran sama ada produk peria goreng Puan Lara yang dirancang berdaya maju atau tidak.</p> <p>F5 Syarikat Manjalara boleh meyakinkan pihak bank.</p> <p style="text-align: right;">(Maksimum: 4 <i>markah</i>)</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
	b)	<p>Elemen rancangan pentadbiran yang dihasilkan dalam rancangan perniagaan Syarikat Manjalara:</p> <p>F1 Menyediakan carta organisasi.</p>	<p>1</p>

			<p>F2 Menyediakan spesifikasi tugas mengikut jawatan. F3 Menyediakan jadual imbuhan atau gaji serta insentif yang diberikan. F4 Menyediakan senarai keperluan pejabat.</p> <p style="text-align: right;">(Maksimum: 3 <i>markah</i>)</p>	<p>1 1 1</p>
	c)		<p>Campuran pemasaran bagi produk Peria Goreng Crispy:</p> <p>F1 Harga H1 Menawarkan harga berpatutan/pelanggan mampu milik/bersesuaian dengan kuantiti/ kualiti F2 Produk H2 Peria Goreng Crispy memenuhi cita rasa/kehendak pelanggan F3 Promosi H3 Menggunakan kaedah promosi berkesan/menggunakan laman sosial/risalah/memberi potongan harga F4 Saluran agihan H4 Syarikat Manjalara memilih saluran agihan yang sesuai untuk Peria Goreng Crispy sampai kepada pelanggan/mudah diperoleh/ccontoh saluran agihan yang sesuai</p> <p style="text-align: right;">(Maksimum: 8 <i>markah</i>)</p>	<p>1 1 1 1 1 1 1 1</p>
9	a)	i)	<p>F1 Peratusan margin untung bersih =</p> $= \frac{\text{Untung bersih}}{\text{Jualan bersih}} \times 100\%$ $= \frac{RM100\ 000}{RM180\ 000} \times 100\%$ $= 35.71\%$ <p>Bagi setiap ringgit jualan bersih, untung bersih yang diperoleh ialah 35.7 sen.</p>	<p>1 1 1 1</p>
		ii)	<p>Peratusan pulangan atas modal =</p> $= \frac{\text{Untung bersih}}{\text{Modal awal}} \times 100\%$ <p style="text-align: center;">ATAU</p>	<p>1</p>

			$\frac{RM100\,000}{RM180\,000} \times 100\%$ $= 55.5\% @ 56\%$ <p style="text-align: right;">(Maksimum: 2 markah)</p>	1
				1
	b)	i)	<p>Kos berubah seunit =</p> $\frac{\text{Jumlah kos pada tahun 2021} - \text{Jumlah kos pada tahun 2020}}{\text{Volum pada tahun 2021} - \text{Volum pada tahun 2020}}$ $\frac{RM200\,500 - RM185\,000}{90\,750 \text{ unit} - 83\,000 \text{ unit}}$ $= RM\,2$	1
		ii)	<p>Kos tetap = Jumlah kos – Kos berubah</p> $= RM200\,500 - RM181\,500 (90\,750 \times RM\,2)$ $= RM19\,000$	1
				1
	c)	i)	<p>Rekod jualan:</p> <p>F1 Dokumen yang mengandungi catatan aktiviti jualan yang dilakukan.</p> <p>C1 Contoh dokumen ialah Bil tunai/resit/invois/slip daftar tunai</p>	1
				1
		ii)	<p>Rekod pembelian:</p> <p>F1 Dokumen yang mengandungi catatan aktiviti pembelian yang dilakukan.</p> <p>C1 Contoh dokumen ialah Bil tunai/resit/invois/slip daftar tunai.</p>	1
				1
		iii)	<p>Rekod kos operasi:</p> <p>F1 Dokumen yang mengandungi catatan aktiviti perbelanjaan atau kos perniagaan selain daripada kos pembelian barang niaga.</p> <p>C1 Contoh dokumen ialah Bil pengangkutan/bil insurans/gaji/utility/contoh yang sesuai</p>	1
				1

Bahagian C

Soalan	Huraian Jawapan	Markah
10(a)	- perniagaan milikan tunggal - dimiliki dan diusahakan sepenuhnya oleh Encik Ali dan keluarga	1 1 (max 2m)
10 (b)	-perkongsian -Mudah ditubuhkan - 2 hingga 20 orang - modal besar - keuntungan lebih banyak - berkongsi kepakaran	1 1 1 1 1 1 (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 bahagian fungsian promosi	1 1 1 1 1 (max 4m)
10 (c) 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 sasaran pelanggan -Encik Ali boleh mengadakan pelbagai jenis promosi jualan untuk menarik perhatian pembeli seperti memberi diskaun, harga pengenalan, menawarkan hadiah dan lain-lain promosi. -mengadakan jualan langsung dengan memujuk pelanggan membeli -mengambil bahagian dalam pameran di pusat membeli belah dan kawasan terbuka untuk memperkenalkan produk kepada orang ramai.	1 1 1 1 1 1 1 1

