

UJIAN DIAGNOSTIK SPM 2024
PERATURAN PEMARKAHAN
PERNIAGAAN KERTAS 2 3766/2

Soalan	Jawapan	Markah
1(a)(i)	F Perkongsian	[1m]
1(a)(ii)	3 kelebihan milikan perniagaan : H1 Mudah ditubuhkan H2 Modal lebih besar / berkongsi modal H3 Berkongsi kemahiran/kepakaran	1 1 1 [3m]
1(b)(i)	Sektor perniagaan tersebut ialah : F1 Sektor Ketiga/ Tertier H1a Melibatkan aktiviti membekalkan perkhidmatan H1b Daripada pengeluar terus kepada pengguna C1 Perkhidmatan / klinik pergigian	1 1 1 1 [Mak 3m]
1(b)(ii)	Kepentingan keuntungan kepada sesebuah perniagaan ialah : H1 Mengukur tahap prestasi H2 Menentukan hala tuju perniagaan H3 Untuk mengembangkan perniagaan H4 Memastikan kelangsungan perniagaan H5 Melambangkan imej perniagaan H6 Imej yang tinggi boleh menarik pelaburan baharu H7 Membolehkan perniagaan menjalankan tanggungjawab sosial	1 1 1 1 1 1 1 [Mak 3m]
2(a)	Ciri-ciri objektif Fahmy Anyaman ialah : F1 Measureable (Boleh Diukur) H1 Menjual 1,000 produk anyaman dalam sebulan dan meningkat 10% bagi bulan-bulan berikutnya. F2 Time Frame (Jangka masa) H2 Pasaran tempatan meningkat sebanyak 10% sebulan dan 15% bagi pasaran antarabangsa. F3 Spesific (Spesifik) H3 Menjual 1,000 unit produk anyaman berasaskan tunbh-tumbuhan F4 Realistic (Munasabah) H4 Peluang yang tidak mustahil untuk dicapai di mana organisasi berkemampuan untuk mencapai sasaran. Mana-mana 3F + 3H	1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 6m]

Soalan	Jawapan	Markah
2(b)	Tindakan yang boleh diambil oleh Syarikat Rohani Songket Sdn. Bhd. dapat mencapai hasrat tersebut ialah: F1 Merancang membuka cawangan yang banyak. H1 Syarikat Rohani Songket Sdn. Bhd. boleh membuka lebih banyak cawangan kedai menjual produk songket bagi meluaskan pasaran dan pelanggan F2 Membesarkan perniagaan sedia ada H2 Syarikat Rohani Songket Sdn. Bhd. boleh membiasakan perniagaan sedia ada dengan menambah kuantiti produk dari semasa ke semasa. 2F + 2H	1 1 1 1 [4m]
3(a)	H1 Memastikan kelancaran proses pengeluaran H2 Memastikan proses pengeluaran adalah maksimumkan keuntungan dan meminimumkan kos pengeluaran H3 Mengelakkan pembaziran sumber	1 1 1 [3m]
3(b)	H1 Bahagian fungsian X ialah bahagian fungsian pengagihan H2 Memastikan barang yang ditempah berada dalam keadaan baik H3 Menyediakan dokumen penghantaran dan jadual pergerakan penghantaran H4 Menyelesaikan masalah yang berlaku semasa proses pengagihan	1 1 1 1 [Mak 3m]
3(c)	H1 Bahagian fungsian penyelidikan dan pembangunan / R&D H2 Meningkatkan tahap pengeluaran / produktiviti H3 Meningkatkan pemasaran produk / meluaskan pasaran / mewujudkan pasaran baharu H4 Menghasilkan produk berkualiti / menarik / tahan lama / berdaya saing H5 Penggunaan kos yang efektif / berpatutan / tidak berlaku pembaziran / menggunakan sumber secara optimum	1 1 1 1 1 [Mak 3m]
4(a)	H1 Pemberian insentif yang munasabah H2 Meningkatkan pencapaian prestasi perniagaan H3 Meningkatkan motivasi dan kesetiaan pekerja H4 Memastikan pekerja rasa dihargai	1 1 1 1 [Mak 2m]

Soalan	Jawapan	Markah
4(b)	H1 Kemampuan organisai / syarikat yang mempunyai kedudukan yang kukuh akan memberi ganjaran kepada pekerja H2 Bentuk dan jenis tugas / pekerja yang menjalankan tanggungjawab besar akan diberi ganjaran yang tinggi H3 Undang-undang dan peraturan kerajaan / pihak kerajaan berkuasa menentukan kadar ganjaran minimum yang perlu diberikan oleh sesebuah organisasi H4 Ganjaran yang dibayar oleh pesaing / ganjaran yang tinggi dapat mengelakkan masalah pusing ganti pekerja H5 Permintaan dan penawaran buruh / permintaan dan penawaran buruh menentukan pasaran H6 Faktor lokasi/ sara hidup, risiko lokasi dan kemudahan infrastruktur yang sedia ada	1 1 1 1 1 1 [Mak 4m]
4(c)	H1 Kemahiran berkomunikasi H2 Kerja berpasukan H3 Penyelesaian masalah H4 Inisiatif dan keusahawanan H5 Perancangan dan pengurusan diri H6 Penggunaan teknologi H7 Keupayaan pembelajaran	1 1 1 1 1 1 1 [Mak 4m]
5(a) (i)	Penyata kewangan di atas adalah Kunci kira-kira /Penyata Kedudukan Kewangan	1 [4m]
5(a)(ii)	Dokumen di 1(i) penting kepada usahawan kerana: H1 Mengetahui kedudukan kewangan sesebuah perniagaan khususnya aset perniagaan yang terdiri daripada aset semasa dan aset bukan semasa. H2 Mengetahui jumlah tanggungan perniagaan seperti ekuiti pemilik, liabiliti semasa dan liabiliti bukan semasa. H3 Mengetahui tanggungan atau hutang perniagaan kepada pihak luar. H4 Mengetahui komponen ekuiti pemilik menerusi modal yang disumbangkan atau untung bersih atau rugi bersih daripada kegiatan perniagaan.	1 1 1 1 [2m]
5(b)	Tanggungjawab yang perlu dipatuhi oleh usahawan setelah mendaftarkan perniagaan: H1 Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan dan lesen perniagaan di tempat yang boleh dilihat dengan jelas. H2 Mempamerkan papan tanda perniagaan yang mengikut spesifikasi yang ditetapkan oleh pihak berkuasa tempatan. H3 Nama dan nombor pendaftaran perniagaan tertera pada dokumen rasmi perniagaan seperti resit, invois dan nota serahan H4 Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran perniagaan bila-bila masa sebelum tempoh 30 hari selepas pemerbadanan sesebuah syarikat. H5 Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan (jika terdapat	1 1 1 1

Soalan	Jawapan	Markah
	perubahan). H6 Menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan.	1 1 [Mak 5m]
6(a)	Tujuan pemasaran adalah: H1 Membantu usahawan meningkatkan jualan produk H2 Memperolehi keuntungan yang tinggi H3 Membantu usahawan melakukan penjenamaan produk H4 Memberikan imej baik kepada produk kepada pengguna H5 Memperkenalkan produk sedia ada di dalam sesuatu pasaran baharu H6 Memastikan produk yang dihasilkan sampai ke tangan pengguna	1 1 1 1 1 1 [Mak 2m]
6(b) (i)	12 November : H1 Invois H1a Perniagaan Lazat membuat pembelian sebanyak RM600 secara kredit/hutang 26 Disember : H2 RESIT H2a Pelanggan Perniagaan Lazat menjelaskan hutang sebanyak RM300	1 1 1 1 [4m]
6(b)(ii)	Strategi produk yang boleh dilakukan oleh Perniagaan Biskut Lazat Sdn. Bhd adalah : H1 Menjenamakan biskut dengan jenama yang menarik hati bakal pelanggan H2 Melakukan pembungkusan yang menarik H3 Mengeluarkan biskut yang mempunyai saiz dan rekabentuk yang unik dan cantik. H4 Mengeluarkan biskut yang sedap, berkualiti dan sihat dan selamat untuk dimakan	1 1 1 1 [4m]
7(a)	Kerajaan memainkan peranan mengawal inflasi dengan cara : F1 Galakan pelaburan H1 Untuk meningkatkan jumlah pengeluaran barang dan perkhidmatan F2 Memberi subsidi kepada pengeluar H2 Supaya tidak berlaku peningkatan kos pengeluaran F3 Meningkatkan kadar faedah H3 Untuk mengurangkan perbelanjaan pengguna F4 Melaksanakan dasar kerajaan H4 Seperti mengutip duti eksport terhadap barang eksport.	1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 4m]



No	Soalan	Jawapan	Markah
	7(b)	Gaya Pengurusan Encik Jason: Gaya Pengurusan Autokratik Majikan tegas dalam mencapai matlamat Timbul ketidakpuasan hati di kalangan sesetengah pekerja	Gaya Pengurusan Encik Iman: Gaya Pengurusan Demokratik Majikan mengamalkan toleransi/hubungan baik dengan pekerja Berupaya mempengaruhi pekerja terus berusaha mencapai matlamat
			1 + 1 1 + 1 1 + 1 [6m]
	7(c)	F Setuju H1 Faktor dalaman ialah kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh syarikat yang memberi kekuatan/ kelemahan H2 Gaya pengurusan laissez faire/ sederhana/ autokratik/demokratik/ sokongan H3 Sumber manusia yang mencukupi dan berkemahiran tinggi akan menjadikan perniagaan menjadi lebih berdaya saing. H4 Sumber manusia boleh dibahagikan kepada sumber manusia dalaman dan sumber manusia luaran. H5 Sistem teknologi maklumat yang cekap dan berkesan membolehkan organisasi menjalankan urusan perniagaan dengan pembekal dan pelanggan dengan segera dan tepat. H6 Keputusan perniagaan dapat dibuat dengan serta-merta. H7 Strategi pemasaran yang baik dan kukuh dapat mempengaruhi permintaan pengguna terhadap barang dan perkhidmatan yang ditawarkan oleh organisasi. H8 Hal ini melibatkan elemen-elemen campuran pemasaran iaitu produk, pendedaran, promosi, dan harga. H9 Pengeluaran iaitu barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan adalah bermutu dan dapat memenuhi keperluan dan kehendak pengguna. H10 Dengan adanya penyelidikan dan pembangunan, perniagaan dapat meningkatkan mutu keluaran dan memperkenalkan keluaran baharu di pasaran. H11 Melalui penyelidikan pemasaran, perniagaan dapat mengetahui cita rasa pengguna dan trend pasaran. H12 Struktur kewangan organisasi yang kukuh H13 Membolehkan sumber kewangan digunakan secara optimum untuk memajukan perniagaan.	
			1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 8m]
	8(a)	Jenis pembiayaan : F1 Sumber pembiayaan luaran H1 Aset dijadikan sebagai cagaran H2 Melibatkan jangka masa oanjang atau pendek	 1 1 1 [1m]

Soalan	Jawapan		Markah
8(b)	Agensi kerajaan :		
	F1 Majlis Amanah Rakyat (MARA)		1
	H1a Pembiayaan meliputi sektor pembuatan		1
	H1b Turut menawarkan kursus dan Latihan keusahawanan		1
	F2 Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN)		1
	H2a Pembiayaan bermula RM 500 hingga RM50 000		1
	H2b Memberikan modal tambahan dan membina kemahiran keusahawanan		1
	F3 Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC)		1
	H3a Membantu usahawan PKS untuk berdaya maju		1
	H3b Tidak mempunyai cagaran		1
	H3c Sebagai pemberi jaminan kredit bagi memudahkan permohonan pinjaman		1
			[2m]
8(c)	Kelebihan	Kekurangan	
	H1 Tempoh bayaran balik mengikut kemampuan perniagaan	H5 Memerlukan penjamin	1+1
	H2 Jumlah pinjaman boleh disesuaikan mengikut keadaan semas	H6 Memerlukan cagaran	1+1
	H3 Tidak perlu cagaran	H7 Fadah yang dikenakan tinggi	1+1
	H4 Tiada dikenakan faedah	H8 Persaingan yang sengit	1+1
		H9 Jumlah pinjaman yang terhad	1
			[Mak 6m]
8(d)	Alasan :		
	H1 Usahawan perlu mendapatkan khidmat nasihat berkaitan kelayakan		1
	H2 Mengetahu had pembiayaan		1
	H3 Cagaran yang diperlukan		1
	H4 Kaedah bayaran balik		1
	H5 Dokumen yang diperlukan		1
			[Mak 2m]
9(a)	Prestasi syarikat yang lebih baik adalah:		
	F1 LCD Sdn Bhd		1
	H1 Mempunyai nisbah keuntungan ?peratus margin untung bersih yang lebih tinggi /20% berbanding dengan pesaing		1
	H2 Mempunyai nisbah kecekapan yang lebih baik berbanding dengan pesaing		1
	H3 Pusing ganti aset 5 kali/pusing ganti stok 4 kali berbanding pesaing		1
	F2 Neon Sdn Bhd		1
	H1 Mempunyai nisbah semasa yang lebih baik 5:1 berbanding dengan pesaing		1

[illegible]

Soalan	Jawapan	Markah
10(a)	Ciri-ciri objektif perniagaan yang baik: F1 Spesifik H1 Menghasilkan beg rotan F2 Boleh diukur H2 Peningkatan jualan sebanyak 5% setiap bulan F3 Boleh dicapai H3 Membuka lebih banyak cawangan di setiap negeri F4 Jangka Masa H4 Menyasarkan peningkatan jualan sebanyak 5% setiap bulan / 10 tahun	1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 8m]
10(b)	Bahagian Fungsian Pembelian : H1 Menerima tempahan daripada pengurus jualan H2 Mencari pembekal rotan yang bersesuaian H3 Menerima sebut harga daripada pembekal H4 Memilih / menilai pembekal bersesuaian dan cekap H5 Membuat pesanan belian rotan H6 Memastikan rotan dipesan diterima pada masanya	1 1 1 1 1 1 1 [6m]
10(c)	Prosedur melindungi idea dan rekaan beg rotan: H1 Paten H2 Encik Hafizi mendaftarkan paten di myIpo H3 Mendapat hak eksklusif untuk rekacipta beg rotan yang dihasilkan H4 Rekaan beg rotan belum pernah dizahirkan oleh mana-mana syarikat H5 Hak cipta rekaan dilindungi undang-undang H6 Melayakkan perlindungan di Malaysia sahaja selama 20 tahun H7 Melindungi hasil ciptaan supaya tidak ditiru/diciplak/disalahguna	1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 4m]
10(d)	Memperbaiki strategi produk : H1 Pembungkusan beg rotan yang menarik H2 Mempelbagaikan saiz beg rotan H3 Pelanggan mempunyai banyak pilihan H4 Menghasilkn pelbagai rekabentuk dan kegunaan beg H5 Menjenamakan beg rotan keluaran Perniagaan Seni Kraf H6 Memberikan perkhidmatan selepas jualan H7 Contoh membaiki beg rotan Meningkatkan harga jualan : H8 Harga yang kompetitif H9 Menetapkan harga mengikut saiz beg/ jenis rotan H10 Menawarkan pemberian diskaun kepada pemborong/ belian pukal/ pelanggan tetap	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 6m]