

3766/2 (PN)

Perniagaan

KERTAS 2

OGOS 2019

SEKOLAH MENENGAH KEBANGSAAN

PEPERIKSAAN PERCUBAAN TAHUN 2019

**PERNIAGAAN
TINGKATAN 5
PERATURAN PEMARKAHAN SET 1
KERTAS 2**

UNTUK KEGUNAAN PEMERIKSA SAHAJA

AMARAN

Peraturan pemarkahan ini **SULIT** dan **Unit Penilaian dan Pentaksiran**. Kegunaannya khusus untuk pemeriksa yang berkenaan sahaja. Sebarang maklumat dalam peraturan pemarkahan ini tidak boleh dimaklumkan kepada sesiapa. Peraturan pemarkahan ini tidak boleh dikeluarkan dalam apa jua bentuk penulisan dan percetakan.

PERATURAN PEMARKAHAN

Soalan	Butiran	Markah
BAHAGIAN A		
1 (a)	Tujuan perniagaan ialah: H1 Menawarkan barang dan perkhidmatan H2 Bermotifkan untung atau Organisasi bermotifkan untung (OBU) H3 Bukan bermotifkan untung (OBU) atau Organisasi bukan bermotifkan untung (OBBU) H4 Memenuhi keperluan dan kehendak pengguna H5 Mendapatkan barang dan perkhidmatan H6 Melibatkan pertukaran wang	1 1 1 1 1 1 <u>Maks 6m</u>
1(b)	F1 - Jualan merosot H1 - menjejaskan keuntungan F2 Tidak mampu membayar kos perniagaan H2 - tidak mampu bayar kos tetap / kos berubah F3 Gagal dalam persaingan H3 - tidak mampu membina strategi dalam menghadapi persaingan F4 - Imej perniagaan terjejas H4 - Imej perniagaan di mata pihak berkepentingan akan tercalar/ sukar mendapat kerjasama daripada pihak berkepentingan F5- Tidak mampu mengembangkan perniagaan H5 - Tidak mampu membuka cawangan baru/ membesarkan kapasiti operasi perniagaan	1 1 1 1 1 1 1 1 1

[illegible]

3(b)(i)	Maksud ICT	1
	H1 - teknologi pengkomputeran seperti teknologi perisian	1
	H2 - untuk mengubah, ,memindahkan, memproses, menyimpan, dan melindungi semua maklumat yang diperlukan	1
	H3 - dalam sesebuah organisasi perniagaan secara selamat, muda, cepat dan tepat. <i>[Mana-mana: 2H]</i>	<u>Maks 2m</u>
3(b)(ii)	Elemen yang terlibat dalam campuran pemasaran	
	H1 - Produk	1
	H2 - Harga	1
	H3 - Promosi	1
	H4 - Pengedaran Produk <i>[Mana-mana: 2H]</i>	<u>Maks 2m</u>
4(a)	Tatacara pembelian oleh bahagian fungsian pembelian	
	H1 Menerima tempahan belian daripada pengurus jualan	1
	H2 Mencari pembekal yang sesuai	1
	H3 Menerima sebut harga daripada pembekal	1
	H4 Menilai pembekal	1
	H5 Membuat pesanan pembelian	1
	H6 Penerimaan barang daripada pembekal <i>[Mana-mana 6H]</i>	<u>Maks 6m</u>
4(b)	F1- Membangun pasukan untuk mencapai sasaran.	1
	H1-Mewujudkan kerjasama melalui perkongsian pengetahuan,pengalaman dan kemahiran untuk mencapai sasaran pasukan.	1
	F2- Pemberian insentif yang munasabah	1
	H2a-Meningkatkan pencapaian prestasi perniagaan	1
	H2b-meningkatkan motivasi dan kesetiaan pekerja	1
	H2c-memastikan pekerja rasa mereka dihargai.	1
	<i>[Mana-mana 2F+2H]</i>	<u>Maks 4m</u>
5(a)	F1- Penempatan pekerja dan fasiliti	1
	H1a-Penempatan pekerja mengikut aspek kemahiran, kebolehan,minat kerjaya dan pengalaman pekerja serta keperluan perniagaan.	1
	H1b-Fasiliti yang bersesuaian dapat membantu Meningkatkan kecekapan dan prestasi kerja.	1
	F2- Standard Prosedur Operasi Tugas	1
	H2a-Dokumen arahan bertulis untuk mencapai keseragaman pelaksanaan tugas dan fungsi tertentu.	1
	H2b-SOP dalam pengurusan perniagaan melibatkan pengendalian dokumen seperti pelan, peraturan, pematuhan dan dasar	1
	H2c bagi memastikan kerja dilakukan mengikut piawaian yang ditetapkan,	1
	H2d meminimumkan risiko	1
	H2e memelihara keselamatan pekerja.	1

	F3- Struktur Organisasi H3-Memberi penjelasan tentang tanggungjawab,jawatan,jalur hubungan komunikasi dan deskripsi tugas. <i>[Mana-mana 3F+3H]</i>	1 1 <u>Maks 6m</u>
5(b)	F1- Perlindungan insurans dan keselamatan H1a-Insurans kebakaran bagi melindungi kilang dan mesin daripada kerugian akibat kebakaran. H1b-Insurans kecurian melindungi perniagaan daripada kehilangan atau kerosakan akibat rompakan atau kecurian. F2- Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang H2a-Penyediaan jadual pemeriksaan untuk memastikan kerosakan peralatan dapat dicegah sebelum peralatan rosak. H2b-Kerja-kerja pembaikan perlu dilaksanakan bagi membaiki peralatan yang bermasalah. <i>[Mana-mana 2F+2H]</i>	1 1 1 1 1 <u>1</u> <u>Maks 4m</u>
6(a)	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. <i>[Mana-mana 3F+3H]</i>	1 1 1 1 1 1 <u>Maks 6m</u>
6 (b)	F1-Pemegang saham/pemilik H1(a)-Mengetahui kedudukan kewangan perniagaan dan menentukan hala tuju perniagaan. H1(b)-Mengetahui keberuntungan perniagaan dan bakal pulangan yang akan diperoleh. F2-Pelabur H2-Penyata kewangan yang baik dapat menyakinkan pelabur untuk melabur dalam perniagaan. F3-Pihak pengurusan H3(a)-Menilai prestasi perniagaan,membuat pertimbangan	1 1 1 1 1 1

	H8 menyampaikan maklumat kepada orang ramai berhubung perihal dan faedah koperasi	1
	F6 Bekerjasama antara koperasi	1
	H9 Kerjasama dengan koperasi lain menjadikan ekonomi koperasi lebih luas dan kukuh	1
	H10 membolehkan sistem pengurusan dan perniagaan koperasi dipertingkatkan dari semasa ke semasa	1
	F7 Prihatin terhadap komuniti	1
	H11 meliputi aktiviti yang memberi impak positif kepada anggota tanpa menjejaskan keperntingan komuniti setempat	1
	[Mana-mana 3F+3H]	<u>Maks 6m</u>
7(c)	Ciri-ciri objektif	
	F1 Spesifik / <i>Specific</i>	1
	H1 Dinyatakan secara khusus	1
	C1 Menghasilkan produk pastri yang memenuhi citarasa lapisan masyarakat	1
	F2 Boleh diukur / <i>Measurable</i>	1
	H2 Boleh diukur secara kuantitatif / kualitatif	1
	C2 Menjual 5000 biji produk pastri	1
	F3 Boleh dicapai / <i>Attainable</i>	1
	H3 Mempunyai sumber yang mencukupi	1
	C3 Dianggarkan meningkat sehingga 30% pada musim perayaan	1
	F4 Munasabah / <i>Realistic</i>	1
	H4 Peluang yang tidak mustahil dicapai	1
	C4 Memastikan jualan meningkat 10% sebulan	1
	F5 Jangka masa / <i>Time frame</i>	1
	H5 Satu tempoh masa untuk dicapai	1
	C5 Tempoh sebulan bagi pasaran tempatan	1
	[Mana-mana 2F+2H+1C]	<u>Maks 5m</u>
8 (a)	X	
	F1 Fasa kemelesetan	1
	H1 Penduduk tidak mempunyai wang / pendapatan untuk membeli produk	1
	H2 Pendapatan kerajaan merosot	1
	H3 Kadar pengangguran meningkat	1
	H4 Wujud deflasi	1
	Y	1
	F2 Fasa melambung	
	H5 Perniagaan menambah pengeluaran / permintaan penggunaan produk meningkat	1
	H6 Memerlukan pekerja yang ramai	1

	H7 Perniagaan mampu membayar upah / gaji H8 Perniagaan meluaskan aktiviti perniagaan ke peringkat antarabangsa [Mana-mana 2F+4H]	1 <u>Maks 6m</u>
8 (b)	Prosedur menubuhkan perkongsian H1 Mendapat kelulusan nama perniagaan H2 Mngisi Borang Pendaftaran Perniagaan / Borang A H3 Menghantar borang ke Suruhanjaya Syarikat Malaysia / SSM H4 Membayar fi pendaftaran H5 RM30 jika nama sendiri H6 RM60 jika nama tred [Mana-mana 5H]	1 1 1 1 1 1 <u>Maks 5m</u>
8 (c)	Kemahiran kebolehkkerjaan F1 Kelayakan yang bersesuaian H1 Majikan mengambil pekerja berdasarkan kelayakan yang bersesuaian dengan kepelruan perniagaan F2 Berpengalaman H1 Pekerja yang mempunyai pengalaman merupakan kelebihan kepada perniagaan H2 Majikan memberikan keutamaan kepada calon yang berpengalaman dalam pelbagai industri H3 Menjimatkan masa / kos latihan pekerja F3 Berpengalaman dalam industri tertentu H1 Pekerja dapat melaksanakan tugas dengan baik [Mana-mana 2F+2H]	1 1 1 1 1 1 1 <u>Maks 4m</u>
9 (a) i	F-Struktur organisasi berdasarkan fungsi.	1 <u>Maks 1m</u>
9(a)(ii)	H1-Mudah dibentuk dan dipraktikkan H2-Diwujudkan berdasarkan kepada fungsi utama dalam organisasi. H3-Menempatkan individu mengikut kemahiran atau kepakaran dalm fungsi tertentu.	1 1 1 <u>Maks 3m</u>
9(b)	Peranan bahagian kewangan. H1- Membuat perancangan kewangan H2-Mengagihkan sumber kewangan mengikut peruntukan yang ditetapkan. H3-Mengawal kewangan setiap bahagian. Peranan bahagian pemasaran H1-Mewujudkan dan meningkatkan permintaan H2-Mengenal pasti sasaran pasaran H3-Menjalinkan hubungan dengan pengguna setia [Mana-mana 5H]	1 1 1 1 1 1 <u>Maks 5m</u>

9 (c)	Kekuatan pembiayaan melalui pinjaman perniagaan gadaian/Ar-Rahnu. H1- Tempoh bayaran balik pinjaman dan ansuran bulanan mengikut kemampuan peminjam seperti 6 bulan atau 12 bulan. H2- Jumlah pinjaman boleh disesuaikan dengan keperluan Semasa mengikut nilai pasaran emas/aset. Kelemahan pembiayaan melalui gadaian H1-Memerlukan cagaran dalam bentuk harta seperti emas atau barang kemas. H2-Tertakluk kepada syarat pinjaman ditetapkan oleh Ar-rahnu atau pemberi pinjam. H3-Dikenakan faedah/upah simpan yang tinggi. H4-Berisiko kehilangan emas/aset sekiranya gagal melunaskan jumlah pinjaman mengikut tempoh yang ditetapkan. <i>[Mana-mana 6H]</i>	1 1 1 1 1 1 <u>Maks 6m</u>
BAHAGIAN C		
10 (a)	F1- Perkongsian H1- Modal lebih besar H2-mudah ditubuhkan H3-dapat berkongsi kepakaran	1 1 1 1 <u>Maks 4m</u>
10 (b)i	F1 –Pengeluar –Pengguna H1- Pengeluar memasarkan terus kepada pengguna akhir H2 – Sesuai untuk barang yang tidak tahan lama F2- Pengeluar –Peruncit –Pengguna H1a – pengeluar memasarkan barang kepada peruncit H1b- Peruncit menjual barang kepada pengguna H1c- Peruncit membeli secara besar-besaran daripada pengeluar <i>[Mana-mana 2F+2H]</i>	1 1 1 1 1 1 1 <u>Maks 2m</u>
10(b)ii	H1-Memastikan barang disimpan dengan baik dan dilabel H2-memeriksa semua tempahan H2a-bertindak jika berlaku perbezaan H3-melengkapkan dokumen penghantaran H4-menyediakan jadual pergerakan kenderaan H5-menyelesaikan masalah proses pengagihan H6-memenuhi kekurangan bekalan H7-mengambil dan mengagihkan tempahan H8-membantu fungsian lain mencapai matlamat organisasi <i>[Mana-mana 4H]</i>	1 1 1 1 1 1 1 1 <u>Maks 4m</u>

10 (c)	F1: Saiz kecil H1- Jualan tahunan RM300 000 hingga kurang daripada RM15juta H1a- RM360 000 H2-Bilangan pekerja 5 hingga kurang daripada 75 orang H2a- 35 orang <i>[Mana-mana 1F+2H]</i>	1 1 1 1 1 <u>Maks 3m</u>
10 (d)	F1 –Produk H1- Makanan sejuk beku H1a-Daging Perap BBQ/ Kambing Perap BBQ/ Kepak Perap Madu/Ayam Percik Johor /Sate Goreng F2-Promosi H2-aktiviti memberitahu pelanggan tentang barang atau perkhidmatan yang ada H2a-Publisiti H2b-suratkhabar/media sosial F3-Pengagihan/Pengedaran H3-aktiviti memastikan barang sampai kepada pengguna H3a-Pengeluar-Pengguna / pengeluar-peruncit-pengguna <i>[Mana-mana 2F+2H]</i>	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <u>Maks 4m</u>
10(e)	H1-merancang aktiviti produk baru H2-penambahbaikan produk sedia ada H3-merancang penghasilan produk yang memenuhi keperluan dan kehendak pengguna	1 1 1 <u>Maks 3m</u>

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT