

PERATURAN PEMARKAHAN
PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2021
PERNIAGAAN KERTAS 2 (3766/2)

NO. SOALAN	CADANGAN JAWAPAN	MARKAH
1(a)	Tujuan perniagaan H1 Menawarkan barang dan perkhidmatan H2 memenuhi keperluan dan kehendak H3 terbahagi kepada dua iaitu OBU dan OBBU H4 Contoh OBU : Menjual Kasut H5 Contoh OBBU : Rumah anak yatim H6 Perniagaan mendapat keuntungan melalui aktiviti pengeluaran dan penjualan barang dan perkhidmatan H7 Perniagaan dijalankan untuk melaksanakan tanggungjawab sosial kepada masyarakat	1 1 1 1 1 1 1 Maks : 3
1(b)	Bentuk pemilikan perniagaan F1 Francais ciri- ciri perniagaan ialah H1- Memiliki/menjalankan perniagaan yang strategic H2- Rekaentuk yang seragam H3- Sokongan francaisor H4-Risiko kegagalan yang rendah H5- Jenama terkenal H6- Tidak perlu pengalaman/dilatih oleh francaisor H7- Kos promosi yang rendah H8-Jaminan bahan mentah/sumber pengeluaran stabil H9- Sistem pengurusan yang terkini dan canggih H10-Kualiti produk yang terjamin/kawalan kualiti yang baik	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks : 3
1(c)	Saiz dan skala Syarikat Linaco Sdn. Bhd F1 Bersaiz sederhana H1Jumlah jualan tahunannya RM18 juta/ antara RM15 juta hingga RM50 juta/kurang 50 juta H2 Bilangan pekerja tetap seramai 100 orang/ antara 70 hingga 200 orang/ kurang 200 orang F2 Skala pasaran domestik / kebangsaan H1 melibatkan penjualan barang dan perkhidmatan dalam negara, / pasaran di Johor, Melaka, Selangor dan Perak H2 iaitu secara tempatan yang melibatkan penduduk tempatan H3 melibatkan perniagaan runcit dan borong.	1 1 1 1 1 1 1 Maks : 4
	<i>(Mana-mana 2F + 2H)</i>	
2(a)i.	Peranan kerajaan pusat dari aspek perundangan H1 Penggubalan undang-undang H2 Perlindungan pengguna	1 1 1

	H3 Pelepasan cukai	Maks 2m
2(a)ii	Kerjaan pusat membantu memperkembangkan aktiviti perniagaan dari segi: F1 Aktiviti Promosi H1 Tubuhkan Matrade F2 Aktiviti latihan dan Pembangunan H2 Tubuhkan MPC (Perbadanan Produktiviti M'sia), MEDEC F1 Penyelidikan dan Pembangunan H1 tubuhkan MARDI, SIRIM, MPOB	1 1 1 1 1 1 Maks 4m
2(b)	Ciri-ciri objektif yang telah dicapai oleh Syarikat Luqman Sdn Bhd F1 Spesifik H1 Pernyataan Objektif secara khusus/jelas H2 Menjual minyak wangi/Syarikat minyak wangi F2 Boleh diukur H1 Boleh diukur secara kualitatif dan kuantitatif H2 Mengeluarkan sebanyak 250 000 minyak wangi F3 Boleh dicapai H1 Mampu mencapai sasaran yang ditetapkan H2 Berjaya mengeluarkan sebanyak 250 000 minyak wangi F4 Munasabah H1 peluang yang tidak mustahil untuk dicapai dimana organisasi berkemampuan untuk mencapai sasaran H2 syarikat mampu menghasilkan 250000 botol minyak wangi berdasarkan pelbagai sumber seperti sumber manusia/modal/ teknologi F5 Jangka masa H1 ada tempoh masa ditetapkan sama ada jangka masa panjang atau jangka masa pendek. H2 Promosi dijalankan pada bulan mei dan jun	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks : 4
3(a)	Jelaskan maksud objektif perniagaan H1a Merupakan matlamat atau sasaran yang ingin dicapai oleh organisasi H1b dalam suatu jangka masa H1c Menyelaras pernyataan visi dan misi H1d Memudahkan kefahaman semua pihak dalam mencapai sasaran	1 1 1 1 Maks : 2

3(b)	Perkaitan interaksi yang boleh wujud antara perniagaan En. Hazim dengan pembekal dan pengeluar basikal dalam bahagian fungsian jualan dan bahagian fungsian kewangan ialah <table><tr><th>Pembekal dan pengeluar basikal</th><th>Perniagaan En Hazim</th></tr><tr><td colspan="2">Bahagian fungsian jualan</td></tr><tr><td>Menjalankan urusan bersama En Hazim bagi menambah dan mengukuhkan pasaran jualan.</td><td>Menghubungi pembekal dan pengeluar basikal bagi meluaskan pasaran kepada pasaran lebih besar</td></tr><tr><td colspan="2">Bahagian fungsian kewangan</td></tr><tr><td>Menjalankan urusan bagi memastikan setiap transaksi bayaran dibuat mengikut perjanjian yang dibuat</td><td>Menghubungi pembekal bagi memastikan setiap bayaran telah diterima tanpa masalah</td></tr></table>	Pembekal dan pengeluar basikal	Perniagaan En Hazim	Bahagian fungsian jualan		Menjalankan urusan bersama En Hazim bagi menambah dan mengukuhkan pasaran jualan.	Menghubungi pembekal dan pengeluar basikal bagi meluaskan pasaran kepada pasaran lebih besar	Bahagian fungsian kewangan		Menjalankan urusan bagi memastikan setiap transaksi bayaran dibuat mengikut perjanjian yang dibuat	Menghubungi pembekal bagi memastikan setiap bayaran telah diterima tanpa masalah	1+ 1 1+ 1 Maks : 2
Pembekal dan pengeluar basikal	Perniagaan En Hazim											
Bahagian fungsian jualan												
Menjalankan urusan bersama En Hazim bagi menambah dan mengukuhkan pasaran jualan.	Menghubungi pembekal dan pengeluar basikal bagi meluaskan pasaran kepada pasaran lebih besar											
Bahagian fungsian kewangan												
Menjalankan urusan bagi memastikan setiap transaksi bayaran dibuat mengikut perjanjian yang dibuat	Menghubungi pembekal bagi memastikan setiap bayaran telah diterima tanpa masalah											
3(c)	Tujuan penggunaan peralatan tersebut dalam perniagaan ialah - membantu memudahkan sistem operasi - memperoleh maklumat dengan mudah dan cepat - memperluas skop perniagaan - memudahkan aktiviti kewangan dan perakaunan - menjadikan operasi perniagaan lebih efektif dan efisien - meluaskan pasaran perniagaan - mewujudkan hubungan dan jaringan yang lebih luas - mempercepat sistem pengeluaran dan pengedaran	1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks : 4										
4 (a)	Prosedur mengurus teknologi F1 Paten H1a Hak eksklusif untuk reka cipta/produk baharu / proses penghasilan sesuatu yang baharu H1b Reka cipta yang belum dizahirkan oleh mana-mana syarikat H1c Hak cipta dilindungi undang-undang H1d Mendaftar dengan Perbadanan Harta Intelek Malaysia / MyIPO H1e Layak mendapat perlindungan di Malaysia sahaja H1f Layak mendapat perlindungan syarikat H1g Reka bentuk kereta/Contoh lain yang bersesuaian F2 Hak Cipta Terpelihara H2a Hak eksklusif atas penciptaan karya untuk tempoh tertentu H2b Merujuk kepada ekspresi idea yang telah direkod atau yang telah	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1										

	dizahirkan H2c Melindungi hasil ciptaan supaya tidak disalah guna oleh pihak lain H2d Hasil karya/muzik/contoh lain yang bersesuaian	1 1 Maks 6 m
	Struktur Organisasi yang digunakan dalam Maybank ialah:	
4(b)	 <pre> graph TD PB[Pengurus Besar] --> PA[Pelanggan A Perkhidmatan Kaunter] PB --> PB1[Pelanggan B Perkhidmatan Mesin ATM] PB --> PC[Pelanggan C Khidmat Nasihat Pelaburan] </pre> F1 Struktur organisasi berdasarkan pelanggan H1 Diwujudkan berdasarkan kepada keperluan dan kehendak pelanggan syarikat H2 Penempatan pekerja bergantung kepada kepakaran / ikut perkhidmatan yang ditawarkan kepada pelanggan	1 1+1+1 1 1 1 Maks 4 m
5 (a)	Kekuatan sumber pembiayaan dalaman yang dimiliki oleh Puan Tina. H1 Cepat / ringkas H2 Tidak melibatkan kos / tiada faedah atas pinjaman Kelemahan H1 Modal terhad H2 Sukar menambah modal	1 1 1 1 Maks 3 m
5 (b)	Kepentingan penyata kewangan kepada pihak pengurusan H1 Menilai prestasi perniagaan H2 Membuat pertimbangan pemberian ganjaran / bonus / dividen H3 Membandingkan prestasi kewangan antara tahun semasa dengan tahun sebelumnya H4 Garis panduan untuk pengagihan sumber	1 1 1 1 Maks 3 m
5 (c)	Berniaga dapat menjamin keberuntungan perniagaan kepada seseorang usahawan H1 Mendapat sumber manusia yang mempunyai kepakaran / pengalaman H2 Meluaskan pasaran H3 Memantapkan imej perniagaan H4 Melaksanakan tanggungjawab sosial H5 Penggunaan peralatan dan teknologi terkini	1 1 1 1 1 Maks 4 m
6 (a)	Dua bentuk milikan perniagaan di bawah akta tersebut F1 Perniagaan milikan tunggal F2 Perniagaan perkongsia	1 1 Maks 2 m
6 (b)	tanggungjawab yang perlu dipatuhi oleh seseorang usahawan setelah mendapat Sijil Perakuan Pendaftaran (Borang D) H1 Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan / lessen perniagaan di	1

	tempat yang boleh dilihat H2 Mempamerkan papan tanda H3 Nama / nombor pendaftaran tertera pada dokumen rasmi perniagaan / resit / invois / nota serahan H4 Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari selepas pemerbadanan syarikat H5 Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan H6 Menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan	1 1 1 1 1 Maks 4 m
6 (c)	Ciri keperibadian usahawan yang dimiliki Encik Yazid F1 Berani mengambil risiko H1 Mempunyai keyakinan untuk menghadapi ketidakpastian membuat keputusan / mengambil Tindakan untuk memajukan perniagaan C1 Memulakan perniagaan menggunakan modal simpanan sendiri F2 Inovatif H2 Mengubah suai barangan sedia ada C2 Menghasilkan kambing perap sejuk beku F3 Pandai mengambil peluang H3 Sentiasa mencari / merebut peluang yang wujud di pasaran C3 Menambahkan bilangan ternakan untuk memnuhi permintaan semasa musim perayaan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 4 m
7(a)	F1 Stok bergerak pantas H1a Stok yang dapat dijual dengan cepat H1b Mempunyai risiko rendah H1c Stok cepat rosak / luput / busuk / usang F2 Stok bergerak perlahan H2a Stok yang mengambil masa untuk dijual H2b Mempunyai risiko tinggi H2c Stok tidak mudah rosak/ lebih tahan lama	1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 4 m
7(b)	Kelebihan tindakan yang diambil oleh Puan Qairina ialah: F1 Memotivasikan pekerja H1a Pekerja akan lebih bermotivasi untuk bekerja H1b kemungkinan untuk kenaikan pangkat F2 Pekerja lebih memahami budaya organisasi H2a Pekerja sudah mengetahui budaya organisasi, H2b Program induksi tidak perlu dijalankan F3 Maklumat pekerja sedia ada H3 Maklumat dan prestasi pekerja sudah diketahui oleh majikan	1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 6 m
7(c)	F1 Kemampuan organisasi H1a Tempunyai imej/ kedudukan stabil H1b Telah lama beroperasi	1 1 1

	F2 Bentuk dan jenis tugas H2a Bidang tugas yang lebih banyak H2b Membuat promosi jualan, menjalankan aktiviti jualan dan perkhidmatan selepas jualan, F3 Faktor lokasi H3a Terletak dikawasan bandar H3b Kos sara hidup lebih tinggi H3c Kemudahan infrastruktur yang lebih banyak.	1 1 1 1 1 1 1 Maks 5 m
8(a)(i)	H1 Pernyataan ringkas menjelaskan tujuan/visi/hala tuju/matlamat utama sesebuah perniagaan. H2 Satu ketetapan/garis panduan/contoh misi H3 Menerangkan aktiviti perniagaan/proses capai misi H4 Memudahkan pengagihan sumber kepada setiap bahagian H5 Mendapatkan barang dan perkhidmatan H6 Menjadi asas pembentukan/pernyataan objektif	1 1 1 1 1 1 Maks 2 m
8a(ii)	H1 Hala tuju organisasi difahami oleh semua pihak. H2 Garis panduan dalam organisasi perniagaan H3 Menjelaskan perkara yang perlu dicapai dengan terperinci H4 Menggambarkan aktiviti-aktiviti perniagaan yang sedang dijalankan. H5 Pengagihan sumber dibuat secara tepat	1 1 1 1 1 Maks 4 m
8(b)	H1 Memastikan sumber fizikal dalam keadaan selamat H2 Operasi perniagaan dapat berjalan lancar/tiada gangguan H3 Mengurangkan kos baik pulih/menjimatkan kos H4 Memastikan peralatan berfungsi/ boleh digunakan dengan baik H5 Meningkatkan kecekapan/produktiviti	1 1 1 1 1 Maks 4 m
8(c)	H1 Melalui sistem pajakan H2 Menggunakan mesin dengan cara menyewanya H3 Usahawan adalah penyewa H4 Bank/institusi kewangan memberi sewa kepada usahawan untuk tempoh tertentu. H5 Hak milik mesin adalah dimiliki oleh bank/institusi kewangan/syarikat pajakan. H6 Menjimatkan kos kerana tidak perlu mengeluarkan modal yang besar.	1 1 1 1 1 1 Maks 5 m

9(a)	H1 Peratusan margin untung kasar menunjukkan penurunan dari tahun 2019 kepada tahun 2020.	1
	HC1 Margin untung kasar 2020 berkurang sebanyak 14.7% berbanding 2019/menurun daripada 30% kepada 15.3%	1
	H2 Peratusan margin untung bersih menunjukkan penurunan dari tahun 2019 kepada tahun 2020.	1
	HC2 Margin untung kasar 2020 berkurang sebanyak 1.1% berbanding 2019/menurun daripada 4% kepada 2.9%	1
	H3 Menunjukkan untung perniagaan semakin berkurangan	1
	H4 Kedudukan kewangan perniagaan adalah kurang baik	1
	H5 Perniagaan kurang cekap dalam pengurusan operasi	1
		Maks 5 m
9(b)	H1 Trend menurun	1
	H2 Aktiviti perniagaan dan operasi perniagaan semakin menurun	1
	H3 Gaya pengurusan tidak sesuai dengan keadaan pekerja	1
	H4 Sumber manusia/pekerja kurang produktif	1
	H5 Aktiviti pemasaran kurang berkesan	1
	H6 Pengeluaran yang tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan	1
	H7 Tiada teknologi maklumat/penyelidikan dilaksanakan	1
	H8 Ekonomi yang lembap/perlahan	1
	H9 Politik/perundangan yang tidak stabil	1
		Maks 4 m
9(c)	H1 Visi, misi dan objektif perlu disesuaikan dengan kitaran ekonomi	1
	H1a Ekonomi mengalami pertumbuhan/kemerosotan/kemelesetan/ melambung mempengaruhi perniagaan.	1
	H2 Sosiobudaya/cara hidup mempengaruhi pembelian sesuatu produk	1
	H2a Contoh sosiobudaya mengikut kaum Melayu, Cina dan India.	1
	H3 Teknologi canggih/terkini membolehkan perniagaan menjadi lebih cekap/kos operasi lebih murah/daya pengeluaran ditingkatkan.	1
	H4 Undang-undang yang diperkenalkan mempengaruhi operasi perniagaan.	1
	H4a Contoh undang-undang berkaitan perubahan kadar cukai/Contoh undang-contoh berkaitan	1
		Maks 6 m

Soalan	Cadangan Jawapan	markah
10 (a)	Perniagaan Syarikat Ameera Enterprise ialah :	
	F1-Milikan Tunggal	1
	H1 -Dimiliki dan dikawal oleh seorang individu iaitu Encik Amir	1
	H2-Modal simpanan peribadi/Simpanan Encik Amir berjumlah 100,000	1
		[1F+ 2H]
		Maks 3m
10(b)	Empat peranan fungsian jualan Syarikat Ameera Enterprise ialah: F1-Menjawab pertanyaan pelanggan berkaitan dengan barang yang dijual	1

	H1 Syarikat Ameera menjual dan menyediakan tempahan pakaian baju kurung dan baju melayu,t-shirt lelaki dan wanita,baju korporat serta tempahan pakaian pengantin. F2-membuat jualan H2a-Secara bersemuka/ jualan produk di Kedai Butik Ameera cawangan Batu Pahat.Johor Bahru, Melaka H 2b-secara atas talian /e-dagang F3 -menyediakan sebut harga kepada pelanggan H3a-produk dan harga dipamerkan secara atas talian F4 -melakukan rundingan (tawar menawar)dengan pengguna H4a- Encik Amir juga memberikan harga dan diskaun istimewa bagi pelanggan tetapnya. [2F+2H]	1 1 1 1 1 1 1 <u>Maks 4m</u>																														
10 (c)	<table><tr><td></td><td>JAN RM</td></tr><tr><td>Baki b/b</td><td>-</td></tr><tr><td>Penerimaan</td><td>100,000</td></tr><tr><td>Modal</td><td>30,000</td></tr><tr><td>Jualan Tunai</td><td></td></tr><tr><td>Jumlah Penerimaan</td><td>130,000</td></tr><tr><td>Pembayaran</td><td></td></tr><tr><td>Belian bahan mentah</td><td>20,000</td></tr><tr><td>Gaji Pekerja</td><td>15000</td></tr><tr><td>Sewa Bangunan</td><td>4000</td></tr><tr><td>Belian Aset tetap</td><td>60,000</td></tr><tr><td>Belanja Am</td><td>7000</td></tr><tr><td>Jumlah Pembayaran</td><td>106,000</td></tr><tr><td>Lebihan/kurangan</td><td>24,000</td></tr><tr><td>Baki h/b</td><td>24,000</td></tr></table> Syarikat Ameera Enterprise Penayata Aliran Tunai bagi bulan berakhir 31 Januari 2010 (Mana-mana 5F)		JAN RM	Baki b/b	-	Penerimaan	100,000	Modal	30,000	Jualan Tunai		Jumlah Penerimaan	130,000	Pembayaran		Belian bahan mentah	20,000	Gaji Pekerja	15000	Sewa Bangunan	4000	Belian Aset tetap	60,000	Belanja Am	7000	Jumlah Pembayaran	106,000	Lebihan/kurangan	24,000	Baki h/b	24,000	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <u>Maks 5m</u>
	JAN RM																															
Baki b/b	-																															
Penerimaan	100,000																															
Modal	30,000																															
Jualan Tunai																																
Jumlah Penerimaan	130,000																															
Pembayaran																																
Belian bahan mentah	20,000																															
Gaji Pekerja	15000																															
Sewa Bangunan	4000																															
Belian Aset tetap	60,000																															
Belanja Am	7000																															
Jumlah Pembayaran	106,000																															
Lebihan/kurangan	24,000																															
Baki h/b	24,000																															
10 (d)	Kesan kemerosotan jualan dan kerugian yang dihadapi oleh Syarikat Ameera Enterprise padat tahun 2011ialah: H1 - kemerosotan jualan dan kerugian apabila kenaikan harga bahan tekstil H2- tidak mampu membayar kos perniagaan /Syarikat Ameera tidak mampu membayar kos bahan mentah dan membayar gaji pekerja H3-imej perniagaan terjejas/sukar mendapatkan pimjaman dari bank H4-tidak mampu mengembangkan perniagaan/menangguhkan Hasrat membuka cawangan di Johor Bahru (Mana-mana 4H)	1 1 1 1 1 <u>Maks 4m</u>																														

10 (e)	Dua elemen campuran pemasaran yang terlibat bagi pemasaran produk keluaran Syarikat Ameera Enterprise ialah:	
	F1 -Produk	1
	H1 - Syarikat Ameera menjual dan menyediakan tempahan pakaian baju kurung dan baju melayu,t-shirt lelaki dan wanita,baju korporat serta tempahan pakaian pengantin.	1
	F2- Agihan	1
	H2a menjual di Kedai Butik Ameera	1
	H2b menjual secara atas talian	1
	F3-Harga	1
	H3a- Produk dan harga dipamerkan secara atas talian.	1
	H3b - memberikan harga dan diskaun istimewa bagi pelanggan tetapnya	1
	F4-Promosi	1
	H4a- Promosi sempena musim perayaan diadakan setiap tahun	1
	H4b- memberikan harga dan diskaun istimewa bagi pelanggan tetapnya	<u>Maks 4m</u>
	(Mana-mana 2F+2H)	

-TAMAT -