



SOALAN PRAKTIS BESTARI
PROJEK JAWAB UNTUK JAYA (JUJ) 2019



SIJIL PELAJARAN MALAYSIA

3766/2

PERDAGANGAN

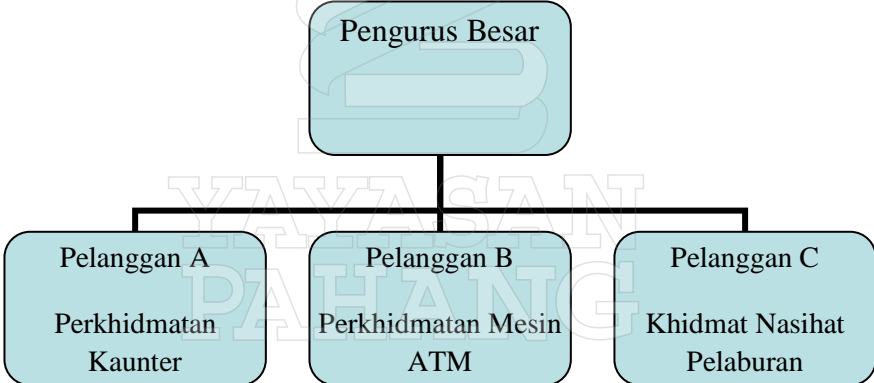
Kertas 2 / Set 4

PERATURAN PEMARKAHAN
KERTAS 2
SET 4

Peraturan pemarkahan ini mengandungi 11 halaman bercetak

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1(a)(i)	<p>Bentuk pemilikan perniagaan yang diusahakan oleh John ialah :</p> <p>H1 Milikan tunggal</p> <p>H2 Dimiliki oleh seorang pemilik / John</p> <p>H3 Mudah diuruskan</p> <p>H4 Dibantu oleh ahli keluarga</p> <p>H5 Cukai pendapatan perseorangan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3m]</p>
1(a)(ii)	<p>Tujuan John membuka perniagaannya :</p> <p>F1 Organisasi Bermotifkan Untung / OBU</p> <p>H1 Mengeluar dan memberikan produk / perkhidmatan dan barang</p> <p>H2 Untuk memenuhi keperluan dan kehendak pengguna</p> <p>C3 Membuka sebuah kedai runcit</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3m]</p>
1(b)	<p>Terangkan kelebihan Perkongsian Liabiliti Terhad:</p> <p>F1 Entiti berasingan</p> <p>H1 Pemilik dan perniagaan merupakan dua pihak yang berbeza / bebas daripada tindakan undang-undang yang dikenakan terhadap syarikat</p> <p>F2 Liabiliti terhad</p> <p>H2 Mempunyai tanggungan terhad setakat modal yang dilaburkan sahaja / tidak melibatkan harta peribadi</p> <p>F3 Fleksibiliti perniagaan</p> <p>H3 Rakan kongsi boleh meletakkan syarat tambahan</p> <p>F4 Penjimatan kos</p> <p>H4 Tidak tertakluk dengan sistem penjimatan audit</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 4m]</p>
2(a)(i)	<p>Prinsip lain koperasi :</p> <p>F1 Kawalan secara demokratik oleh anggota</p> <p>H1 Semua anggota ada hak untuk bersuara dan mengundi</p> <p>F2 Penglibatan anggota dalam kegiatan ekonomi</p> <p>H2 Semua anggota mempunyai hak untuk terlibat dalam aktiviti ekonomi</p> <p>F3 Kebebasan autonomi</p> <p>H3 Kebebasan untuk bersuara</p> <p>F4 Mendapat pendidikan, latihan dan maklumat</p> <p>H4 Menyediakan latihan dan maklumat kepada semua anggota</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 4m]</p>

2(a)(ii)	<p>Hak peladang dan pekebun kecil / anggota yang menyertai perniagaan ini :</p> <p>H1 Mempunyai hak untuk mengundi dalam mesyuarat agung tahunan koperasi</p> <p>H2 tanpa mengira jumlah syer yang dimiliki dalam koperasi yang dianggotainya.</p> <p>H3 Terlibat secara langsung dalam proses pembuatan keputusan</p> <p>H4 Mengambil semula modal syer apabila keluar dari koperasi</p> <p>H5 Menerima pulangan dalam bentuk dividen</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3m]</p>
2(b)	<p>Jenis pelepasan cukai :</p> <p>F1 Taraf perintis</p> <p>H1 Diberikan kepada syarikat yang menyertai promosi kerajaan.</p> <p>H2 Dikecualikan pembayaran cukai selama 5 tahun</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3m]</p>
3(a)	<p>Kos tetap :</p> <p>H1 Kos yang tidak dipengaruhi oleh kuantiti dalam sesuatu pengeluaran</p> <p>H2 Kos yang ditanggung sama tanpa perlu mengikut jumlah kuantiti pengeluaran</p> <p>H3 Contoh : kos bangunan / insurans / pekerja / kilang dan jentera</p> <p>Kos berubah :</p> <p>H4 Kos yang dipengaruhi oleh kuantiti dalam sesuatu pengeluaran</p> <p>H5 Kos yang ditanggung bergantung pada kuantiti produk yang dikeluarkan</p> <p>H6 Contoh : bahan mentah / kos air / kos elektrik / kos telefon</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 2m]</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 2m]</p>
3(b)(i)	<p>Bahagian fungsian yang bertindak menguruskan proses ini :</p> <p>H1 Bahagian fungsian pengagihan</p> <p>H2 Memastikan setiap barang yang dikeluarkan dapat diterima oleh pengguna mengikut tempat dan masa yang betul</p> <p>H3 Memastikan pemilihan setiap saluran agihan yang bersesuaian dengan jenis barang yang hendak dipasarkan</p> <p>H4 Memastikan pengangkutan yang digunakan juga bersesuaian dengan barang yang hendak diagihkan</p> <p>H5 Dapat mengelakkan pembaziran masa dan kos</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3m]</p>

3(b)(ii)	<p>Teknologi maklumat yang membantu melancarkan urusan di antara Kilang Biskut Hup Heng dengan pembeli ialah :</p> <p>H1 Membantu memudahkan sistem operasi</p> <p>H2 Memperoleh maklumat dengan cepat</p> <p>H3 Menjadikan operasi perniagaan lebih efektif dan efisien</p> <p>H4 Mempercepatkan sistem pengeluaran dan pengedaran</p> <p>Mewujudkan hubungan dan jaringan yang luas</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3m]</p>
4(a)	<p>Kebolehkkerjaan yang perlu ada pada calon yang memohon jawatan tersebut :</p> <p>H1 Kelayakan yang bersesuaian</p> <p>H2 Mempunyai pengalaman</p> <p>H3 Berpengetahuan tentang produk dan perkhidmatan</p> <p>H4 Keberkesanan mencapai sasaran individu dan pasukan / jabatan</p> <p>H5 Contoh : mahir dalam masakan barat</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3m]</p>
4(b)	<p>Lakar dan jelaskan struktur organisasi</p> <p>F1 Struktur organisasi berdasarkan pelanggan</p> <p>H1</p>  <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> <p>H2 Diwujudkan berdasarkan kepada keperluan dan kehendak pelanggan syarikat</p> <p>H3 Penempatan pekerja bergantung kepada kepakaran / ikut perkhidmatan yang ditawarkan kepada pelanggan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 4m]</p>
4(c)	<p>Pengurusan sumber fizikal :</p> <p>H1 Memastikan semua jenis sumber fizikal dalam keadaan selamat</p> <p>H2 Berfungsi dengan baik</p> <p>H3 Boleh digunakan untuk memudahkan urusan penghasilan produk atau perkhidmatan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 3m]</p>

5(a)	<p>Sumber pembiayaan yang digunakan :</p> <p>F1 Sumber pembiayaan dalaman</p> <p>H1 Simpanan peribadi / wang tunai sendiri</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 2m]</p>
5 (a)(ii)	<p>Kelebihan sumber pembiayaan dalaman :</p> <p>H1 Cepat</p> <p>H2 Ringkas</p> <p>H3 Tidak perlu mengisi borang permohonan pembiayaan</p> <p>H4 Tidak melibatkan kos / faedah atas pinjaman</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 4m]</p>
5(b)	<p>Fungsi pembiayaan overdraf kepada peniagaan:</p> <p>H1 Kemudahan kredit yang disediakan oleh bank perdagangan untuk pemegang akaun semasa</p> <p>H2 Peniaga boleh mengeluarkan wang melebihi jumlah simpanan mereka</p> <p>H3 Mengikut had yang ditetapkan oleh pihak bank</p> <p>H4 Dikenakan faedah atas jumlah overdraf yang digunakan</p> <p>H5 Sesuai kepada usahawan yang kurang pasti tentang jumlah, masa dan tempoh pembiayaan yang diperlukan</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 4m]</p>
6(a)	<p>Jenis dokumen yang perlu disimpan oleh seorang peniaga bagi memudahkan penyata kewangan disediakan.</p> <p>F1 Rekod transaksi bank / penyata bank</p> <p>H1a Dikeluarkan oleh bank / menyenaraikan semua urusanniaga yang dilakukan melalui bank</p> <p>F2 Rekod jualan</p> <p>H2 Mengandungi catatan aktiviti jualan</p> <p>F3 Rekod pembelian</p> <p>H3 Mengandungi catatan aktiviti pembelian yang dilakukan</p> <p>F4 Rekod kos operasi / selain pembelian</p> <p>H4 Mengandungi catatan aktiviti perbelanjaan / kos perniagaan selain pembelian barang niaga</p> <p>F5 Rekod ambilan dan modal</p> <p>H5 Mengandungi maklumat ambilan oleh pemilik dari perniagaannya untuk kegunaan sendiri</p> <p style="text-align: right;">Mana-mana 2f + 2H</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 4m]</p>

6(b)(i)	<p>Kertas kerja yang dimaksudkan :</p> <p>F1 Rancangan perniagaan</p> <p>H1 Merupakan dokumen bertulis</p> <p>H2 Menerangkan maklumat perniagaan / projek yang hendak dijalankan secara menyeluruh dan terperinci</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 2m]</p>
6(b)(ii)	<p>Kepentingan lain penyediaan rancangan perniagaan :</p> <p>H1 Memberi peluang kepada usahawan menilai projek yang dirancang dengan teliti</p> <p>H2 Merancang keperluan sumber perniagaan</p> <p>H3 Menjangkakan risiko dan masalah yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan</p> <p>H4 Memberi gambaran sama ada projek yang dirancang berdaya maju atau tidak</p> <p>H5 Meyakinkan pihak pelabur / bank</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>[Mak 4m]</p>
7(a)	<p>Langkah-langkah pembangunan produk baru En Bukhari:</p> <p>F1 Penjanaan idea</p> <p>H1 Sumber dalaman / luaran</p> <p>F2 Penyaringan idea</p> <p>H2 Mengkaji idea produk / memilih idea yang terbaik</p> <p>F3 Pembangunan produk dan pengujian konsep</p> <p>H3 Pembangunan idea / uji kepada sasaran</p> <p>F4 Pembangunan strategi pemasaran</p> <p>H4 Menerangkan sasaran pasaran / posisi produk/ jualan / syer pasaran / matalamat keuntungan / strategi harga /produk / pengagihan / promosi / campuran pemasaran</p> <p>F5 Analisis perniagaan</p> <p>H5 Kajian semula jualan /unjuran keuntungan</p> <p>F6 Pembangunan produk</p> <p>H6 Proses mereka bentuk produk / prototaip</p> <p>F7 Ujian pemasaran</p> <p>H7 Mengenal pasti penerimaan pasaran</p> <p>F8 Komersialisasi</p> <p>H8 Proses membuat keputusan</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 8m]</p>

7(b)	F1	Sumber manusia dalaman	1
	H1a	Memotivasikan pekerja kerana ada kenaikan pangkat	1
	H1b	Pekerja lebih memahami budaya organisasi	1
	H1c	Maklumat pekerja sedia ada	1
	H1d	Memerlukan program induksi jika ambil pekerja baru	1
	H1e	Mengambil masa untuk mereka memahami budaya kerja	1
	H1f	Kos yang tinggi	1
	[Mak 7m]		
	ATAU		
	F2	Sumber manusia luaran	1
	H2a	Melahirkan idea baru	1
	H2b	Kemahiran baru	1
	H2c	Semangat pekerja baru	1
	H2d	Jika pekerja lama, tiada idea baru	1
	H2e	Ujud kekosongan jawatan	1
	H2f	Pengetahuan pekerja yang stereotaip	1
	[Mak 7 m]		
8(a)	Kepentingan latihan kepada Kamal ialah:		
	H1	Memberi dorongan untuk merancang perniagaannya	1
	H2	Membuat perancangan jangka masa panjang untuk mengembangkan perniagaan sedia ada	1
	H3	Memotivasikan usahawan untuk capai matlamat perniagaan	1
	H4	Menerapkan etika perniagaan yang progresif dan sikap positif	1
	H5	Mengikuti perkembangan teknologi terkini dalam perniagaan	1
	H6	Menambahbaik kualiti untuk persaingan	1
	H7	Penggunaan teknologi moden untuk pengeluaran lebih besar	1
	[Mak 6m]		
8(b)	Campuran pemasaran:		
	F1	Produk	1
	H1	Kekuatan / kualiti / pembungkusan / jaminan kualiti / pengurusan produk	1
	C1	Nasi dagang yang sedap	1
	F2	Harga	1
	H2	Mengetahui semua kos -kos yang terlibat dalam pengeluaran produk / kos operasi / pentadbiran / gaji / pemasaran	1
	C2	Harga yang berpatutan / murah	1
	F3	Pengagihan / pengedaran / tempat	1
	H3	Nasi dagang sampai kepada pelanggan	1
	C3	Pengeluar terus kepada pengguna / COD	1
	F4	Promosi	1
	H4	Aktiviti memberitahu / menarik / mempengaruhi pengguna supaya membeli	1
	C4	Iklan / promosi jualan / publisiti / contoh yang sesuai	1
	[Mak 9m]		

9(a)	<p>Persamaan gambar 1 dan gambar 2:</p> <table><tr><td>H1</td><td>Menyampaikan maklumat kepada orang ramai</td><td>1</td></tr><tr><td>H2</td><td>Menarik / memujuk / mempengaruhi pelanggan membeli</td><td>1</td></tr><tr><td>H3</td><td>Meningkatkan pembelian / jualan / keuntungan</td><td>1</td></tr><tr><td>H4</td><td>Memantapkan imej perniagaan / meningkatkan populariti</td><td>1</td></tr><tr><td>H5</td><td>Menangani / mengatasi pesaing</td><td>1</td></tr><tr><td>H6</td><td>Bertujuan untuk memasarkan barang / pemasaran</td><td>1</td></tr></table> <p>Perbezaan:</p> <table><tr><th>Gambar 1</th><th>Gambar 2</th><td></td></tr><tr><td>H7a Pengiklanan</td><td>H7b Publisiti</td><td>1 + 1</td></tr><tr><td>H8a Mesej kurang diyakini / dibuat oleh pengeluar yang ada unsur keuntungan</td><td>H8b Mesej lebih diyakini pengguna / ditulis pakar yang tidak berkepentingan dalam perniagaan</td><td>1 + 1</td></tr><tr><td>H9a Liputan terhad / di lokasi tertentu / tempat sibuk</td><td>H9b Liputan luas / dibaca di seluruh negara</td><td>1 + 1</td></tr><tr><td>H10a Kos mahal / kos pemasangan / disewa /</td><td>H10b Tiada kos oleh pengeluar / kos siaran ditanggung pihak media /</td><td>1 + 1</td></tr><tr><td>H11a Kurang berkesan / dilihat dari jarak jauh / agak tinggi / statik / tiada animasi</td><td>H11b Sangat berkesan / menggunakan teknik gambar / penceritaan</td><td>1 + 1</td></tr><tr><td>H12a Maklumat disampaikan terhad / ringkas</td><td>H12b Maklumat lebih banyak / jelas</td><td>1 + 1</td></tr></table> <p>(Jawapan persamaan wajib dijawab sekurang-kurangnya 1markah untuk mendapat markah penuh)</p>	H1	Menyampaikan maklumat kepada orang ramai	1	H2	Menarik / memujuk / mempengaruhi pelanggan membeli	1	H3	Meningkatkan pembelian / jualan / keuntungan	1	H4	Memantapkan imej perniagaan / meningkatkan populariti	1	H5	Menangani / mengatasi pesaing	1	H6	Bertujuan untuk memasarkan barang / pemasaran	1	Gambar 1	Gambar 2		H7a Pengiklanan	H7b Publisiti	1 + 1	H8a Mesej kurang diyakini / dibuat oleh pengeluar yang ada unsur keuntungan	H8b Mesej lebih diyakini pengguna / ditulis pakar yang tidak berkepentingan dalam perniagaan	1 + 1	H9a Liputan terhad / di lokasi tertentu / tempat sibuk	H9b Liputan luas / dibaca di seluruh negara	1 + 1	H10a Kos mahal / kos pemasangan / disewa /	H10b Tiada kos oleh pengeluar / kos siaran ditanggung pihak media /	1 + 1	H11a Kurang berkesan / dilihat dari jarak jauh / agak tinggi / statik / tiada animasi	H11b Sangat berkesan / menggunakan teknik gambar / penceritaan	1 + 1	H12a Maklumat disampaikan terhad / ringkas	H12b Maklumat lebih banyak / jelas	1 + 1	
H1	Menyampaikan maklumat kepada orang ramai	1																																							
H2	Menarik / memujuk / mempengaruhi pelanggan membeli	1																																							
H3	Meningkatkan pembelian / jualan / keuntungan	1																																							
H4	Memantapkan imej perniagaan / meningkatkan populariti	1																																							
H5	Menangani / mengatasi pesaing	1																																							
H6	Bertujuan untuk memasarkan barang / pemasaran	1																																							
Gambar 1	Gambar 2																																								
H7a Pengiklanan	H7b Publisiti	1 + 1																																							
H8a Mesej kurang diyakini / dibuat oleh pengeluar yang ada unsur keuntungan	H8b Mesej lebih diyakini pengguna / ditulis pakar yang tidak berkepentingan dalam perniagaan	1 + 1																																							
H9a Liputan terhad / di lokasi tertentu / tempat sibuk	H9b Liputan luas / dibaca di seluruh negara	1 + 1																																							
H10a Kos mahal / kos pemasangan / disewa /	H10b Tiada kos oleh pengeluar / kos siaran ditanggung pihak media /	1 + 1																																							
H11a Kurang berkesan / dilihat dari jarak jauh / agak tinggi / statik / tiada animasi	H11b Sangat berkesan / menggunakan teknik gambar / penceritaan	1 + 1																																							
H12a Maklumat disampaikan terhad / ringkas	H12b Maklumat lebih banyak / jelas	1 + 1																																							
H12		[Mak 8m]																																							

9(b)	F1	Matlamat peribadi	1
	H1a	Mencari rezeki untuk menyara diri / masa fleksibel / bebas urus jadual kerja	1
	H1b	Membentuk personaliti / menyahut cabaran / seruan kerajaan / merebut peluang dipersekitaran / menjalankan ibadah / memperoleh pengalaman / mendapatkan kemahiran	1
	F2	Objektif perniagaan	1
	H2a	Menyediakan peluang pekerjaan / menghasilkan pelbagai produk / memenuhi keperluan dan kehendak / meluaskan pemilihan dan penawaran / mengurangkan kebergantungan terhadap barang import	1
	H2b	Memperbaiki imbalan dagangan negara / meningkatkan pembangunan sesuatu kawasan / membangunkan ekonomi negara	1
	F3	Keberuntungan perniagaan	1
	H3a	Mendapat sumber manusia yang pakar dan berpengalaman / meluaskan pasaran / memantapkan perniagaan	1
	H3b	Melaksanakan tanggungjawab sosial / penggunaan peralatan dan teknologi terkini	1
			[Mak 6 m]
10(a)		Kelebihan pemilikan perniagaan Encik Solehin ialah:	
	F1	Modal lebih besar	1
	H1	Lebih banyak modal dapat dikumpulkan melalui terbitan syer	1
	F2	Liabiliti terhad	1
	H2	Pemegang syer hanya rugi setakat modal dilaburkan sahaja	1
	F3	Hal ehwal syarikat dirahsiakan	1
	H3	Laporan kewangan tidak diumumkan kepada orang awam	1
			[Mak 4m]
10(b)	F1	Majlis Amanah Rakyat (MARA)	1
	H1	Membantu melahirkan usahawan bumiputera yang kompetitif dan berjaya.	1
	H2	Mendapatkan pinjaman/ pembiayaan modal sama ada memulakan Perniagaan / mengembangkan perniagaan bumiputera	1
	H3	Meliputi sektor perniagaan patuh syariah/ pembuatan / peruncitan / Kontraktor / teknousahawan	1
	H4	Skim Pembiayaan Kontrak Ekspres (SPiKE) / Skim Pembiayaan Peningkatan Perniagaan (SPiM)/ Skim Jaminan Usahawan MARA (SJUM)	1
	H5	Jumlah pinjaman boleh disesuaikan dengan keperluan semasa	1
	H6	Pinjaman tidak mempunyai cagaran	1
			[Mak 5m]

10(c)	Campuran pemasaran yang terbabit ialah:		
	H1	Harga	1
	H1a	Harga produk yang lebih murah/ RM 2.10 sebotol	1
	H1b	Berbanding harga pesaing/RM2.90 sebotol	1
	H1c	Dapat memaksimumkan keuntungan/meningkatkan hasil jualan	1
	H1d	Menguasai syer pasaran berbanding pesaing	1
	H1e	SYSB menguasai 70% /pesaing 30%	1
	H2	Promosi	1
	H2a	Bertujuan untuk meluaskan pasaran/secara global	1
	H2b	Melalui media sosial/ facebook/ youtube/laman sesawang	1
	H2c	Menjimatkan kos membuat promosi/ kos murah.	1
	H2d	Menjimatkan masa/cepat/singkat	1
	H2e	Dapat mengatasi pesaing yang sedia ada	1
			[Mak 4m]
10(d)	F1	Setuju	1
	H1	Reka bentuk yang lebih mesra pengguna	1
	H2	Tidak mencemarkan alam sekitar/kitar semula	1
	H3	Botol boleh digunakan semula/dijual	1
	H4	Lebih berkualiti dan menarik	1
	H5	Sesuai untuk kegunaan di rumah/mudah simpan dalam peti ais	1
	H6	Mudah dibawa/saiz kecil	1
			[Mak 5m]
	ATAU		
	F2	Tidak setuju	1
	H7	Menggunakan botol plastik	1
	H8	Tidak mesra alam/tidak boleh dikitar semula	1
	H9	Botol yang besar/sukar disimpan dalam peti ais di rumah	1
	H10	Sukar dibawa	1
	H11	Reka bentuk tidak menarik	1
	H12	Hanya sesuai untuk golongan peniaga sahaja	1
			[Mak 5m]
10 (e)	Tanggungjawab Encik Solihin sebagai usahawan :		
	H1	Menjalankan tanggungjawab sosial	1
	H2	Menyalurkan bantuan dalam bentuk biasiswa kepada pelajar	1
	H3	Membuka kolej masakan di Temerloh	1
	H4	Mewujudkan peluang pekerjaan / mengurangkan pengangguran	1
	H5	Melahirkan chef yang berkemahiran tinggi dalam bidang masakan	1
			[Mak 2m]

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT