



**MAJLIS PENGETUA SEKOLAH MALAYSIA (MPSM)
CAWANGAN KELANTAN**

SPM 2019

**PERNIAGAAN
KERTAS 2**

UNTUK KEGUNAAN PEMERIKSA SAHAJA

**SKEMA
PEMARKAHAN**

1a) Perbezaan antara aktiviti X dengan aktiviti Y

Aktiviti X	Aktiviti Y
H1a Berasaskan barang 1	H1a Berasaskan perkhidmatan 1
H2a Item yang dapat dilihat / disentuh / dipegang lanya berbentuk fizikal 1	H2b lanya tidak dapat dilihat / dipegang lanya bukan berbentuk fizikal 1
H3a Menyediakan stok perniagaan 1	H3b Aktiviti perniagaan tanpa penyediaan stok. 1
H4a Contoh ; minuman 1	H4b Contoh : agensi pelancongan 1

Nota: Terima 2 markah untuk aktiviti X dan 2 markah untuk aktiviti Y

Mak 4 m

1 b) Maksud harga bawah kos

- H1 Harga yang dikenakan adalah lebih rendah berbanding kos sebenar 1
- H2 Barang / perkhidmatan ini mendapat subsidi daripada pihak kerajaan 1
- H3 Subsidi diberi bertujuan untuk membantu rakyat yang kurang berkemampuan 1

Mak 2 m

1c) Kelebihan perkongsian

- H1 Modal lebih besar 1
- H2 Berkongsi kepakaran / pengalaman / pengetahuan 1
- H3 Pembahagian tugas dapat dilakukan 1
- H4 Risiko dapat diagih 1
- H5 Jika sakit / bercuti tugasan diambil oleh rakan kongsi 1

Mak 4 m

2a) Sektor yang terlibat

F1	Primer	1
H1	Menternak arnab	1
F2	Sekunder	1
H2	Memproses daging arnab dijadikan sate	1
		Mak 4 m

2 b) Kaedah meningkatkan kadar faedah

H1	Masyarakat akan menabung / menyimpan	1
H2	untuk mendapat pulangan yang tinggi	1
H3	Masyarakat kurang meminjam	1
H4	kerana terpaksa membayar faedah yang tinggi	1
H5	Ini menyebabkan masyarakat kurang berbelanja	1
H6	Permintaan terhadap barangan akan jatuh	1
H7	Kesannya harga tidak terus naik	1
		Mak 3 m

2 c) Maksud syer pasaran

H1	Peratus penguasaan pengguna	1
H2	yang membeli barang / perkhidmatan	1
H3	dalam pasaran berbanding dengan pesaing	1
H4	Syer pasaran yang terbesar akan memperolehi pendapatan yang tinggi hasil dari jualan	1
		Mak 3 m

3 a) Terangkan X dan Y

F1	Boleh dicapai / Attainable	1
H1	ianya boleh dicapai berdasarkan sumber yang ada	1
F2	Jangka masa / Time Frame	1
H2	Mempunyai tempoh masa dalam penentuan objektif perniagaan	1
		Mak 4 m

3 b) Faktor menentukan sistem penggajian

F1	Kemampuan organisasi	1
H1	Bergantung kepada kedudukan kewangan yang kukuh	1
F2	Bentuk dan jenis tugas	1
H2	Makin besar tanggungjawab makin tinggi ganjaran diberi	1
F3	Undang-undang / peraturan kerajaan	1
H3	Penentuan kadar ganjaran yang minima	1
F4	Ganjaran yang dibayar oleh pesaing	1
H4	Ganjaran menarik akan memotivasikan / mengekalkan pekerja / mengelakkan masalah pusing ganti pekerja	1
F5	Permintaan / penawaran buruh	1
H5	Permintaan tinggi upah tinggi / sebaliknya	1
F6	Faktor lokasi	1
H6	Ia dipengaruhi oleh kos sara hidup setempat / kedudukan geografi kawasan / risiko lokasi	1
(2F + 2H)		Mak 4 m

3(c) Kegunaan carta organisasi

H1	Menunjukkan cara pembahagian kerja	1
H2	Menentukan jenis tugas	1
H3	Menetapkan tanggungjawab yang perlu dilakukan	1
H4	Hierarki pengurusan	1
H5	Hubungan antara ketua dengan pekerja	1
		Mak 2 m

4(a) Peranan perancangan sumber manusia dalam bahagian fungsian pengurusan sumber manusia.

H1	Proses mengambil pekerja / staf	1
H2	Membentuk polisi berkaitan dengan pembangunan kerjaya pekerja	1
H3	Membentuk sistem pertukaran	1
H4	Kenaikan pangkat	1
H5	Membentuk sistem tindakan yang berkaitan dengan disiplin	1
		Mak 3 m

- (b) Bentuk tindakan yang boleh diambil oleh pihak pengurusan sumber
- | | | |
|----|-------------------------------------|---------|
| H1 | Amaran lisan / bertulis | 1 |
| H2 | Potongan gaji / tiada kenaikan gaji | 1 |
| H3 | Tiada kenaikan pangkat | 1 |
| H4 | Tiada insentif diberi | 1 |
| H5 | Pemberhentian kerja | 1 |
| | | Mak 3 m |
- (c) Tujuan bahagian fungsian Teknologi Maklumat dan Komunikasi (ICT)
- | | | |
|----|--|---------|
| H1 | Operasi organisasi lebih efektif / efisien | 1 |
| H2 | melalui penggunaan sistem teknologi/ pengkomputeran/ perisian terkini | 1 |
| H3 | Memudahkan komunikasi dalaman (intranet)/ luaran (internet) | 1 |
| H4 | untuk menjalankan pelbagai aktiviti perniagaan/ jual beli (e-dagang)/mendapatkan sumber bekalan (e-perolehan)/ mempromosikan barang dan perkhidmatan (e-pemasaran) | 1 |
| H5 | Menyimpan maklumat/ data perniagaan | 1 |
| H6 | sumber manusia/ kewangan/ perbekalan/ penjualan/ pembelian/ perolehan | 1 |
| H7 | Data boleh diakses segera | 1 |
| H8 | Mempercepatkan urusan | 1 |
| | | Mak 4 m |
- 5(a) Prosedur mengurus sumber fizikal
- | | | |
|----|---|---------|
| H1 | Perlindungan insurans dan keselamatan | 1 |
| H2 | Insurans kebakaran melindungi computer / mesin daftar tunai dari kebakaran | 1 |
| H3 | Insurans kecurian melindungi aset perniagaan daripada kehilangan/ kerosakan akibat rompakan/ kecurian | 1 |
| H4 | Premis dilengkapi alat keselamatan | 1 |
| H5 | Alat pemadam api / CCTV / alat penggera | 1 |
| H6 | Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang | 1 |
| H7 | Mesin diselenggara secara berkala | 1 |
| H8 | Pengurusan baik pulih peralatan sentiasa dirancang bagi memastikan kerosakan diselesaikan segera | 1 |
| | | Mak 4 m |

(b) Jelaskan sumber pembiayaan:

(i) Sewa beli

H1	Aktiviti menyewa aset dengan tujuan untuk membeli aset tersebut	1
H2	Bank/ institusi kewangan akan membeli aset tersebut dan diberi sewa kepada usahawan	1
H3	Bayaran dibuat secara berkala / bulanan / ansuran	1
H4	Hak milik berpindah kepada usahawan selepas semua ansuran dijelaskan.	1
		Mak 2 m

(ii) Pemfaktoran

H1	Kemudahan pembelian akaun penghutang / invois	1
H2	Disediakan oleh bank/ institusi kewangan/ syarikat pemfaktoran untuk sesebuah perniagaan	1
H3	Syarikat pemfaktoran membeli invois/ akaun belum terima pada harga diskaun	1
H4	Peniaga memindahkan tugas pengutipan hutang daripada pelanggan kepada syarikat pemfaktoran	1
		Mak 2 m

(c) Peranan CGC:

H1	Pemberi jaminan kredit	1
H2	bagi memudahkan permohonan pinjaman/ pembiayaan usahawan diterima	1
H3	Membantu usahawan PKS yang tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan pembiayaan daripada institusi kewangan	1
		Mak 2 m

6(a) Bezakan kos tetap dan kos berubah.

Kos Tetap	Kos Berubah
H1a Kos yang tidak berubah mengikut perubahan tingkat pengeluaran 1	H2a Kos yang berubah mengikut tingkat pengeluaran 1
H1b Jumlah kos tetap sentiasa sama walaupun pengeluaran bertambah/ berkurang 1	H2b Kos ditanggung bergantung pada kuantiti yang dikeluarkan 1
H1c Contoh sewa/ insurans/ bayaran balik pinjaman 1	H2c Contoh kos bahan mentah/ kos buruh langsung/ upah/ gaji/ duti atas bahan mentah 1

Nota: 2 markah untuk kos tetap dan
2 markah untuk kos berubah

Mak 4 m

(b) Jelaskan peranan usahawan kepada masyarakat.

H1	Memenuhi keperluan/ kehendak masyarakat	1
H2	Menjual pelbagai produk/ perkhidmatan	1
H3	Mempelbagaikan pilihan pengguna	1
H4	Membuka peluang pekerjaan	1
H5	Mewujudkan ketenteraman dengan mengurangkan kadar jenayah	1

Mak 3 m

(c) Jelaskan tujuan pemasaran dalam perniagaan.

H1	Membantu usahawan meningkatkan jualan produk/ memperoleh keuntungan yang tinggi	1
H2	Membantu usahawan melakukan penjenamaan semula sesuatu produk	1
H3	Memberi satu imej baharu kepada pengguna di pasaran	1
H4	Membantu usahawan memperkenalkan produk sedia ada di pasaran baharu	1
H5	Memastikan produk yang dihasilkan oleh usahawan akan sampai ke tangan pengguna.	1

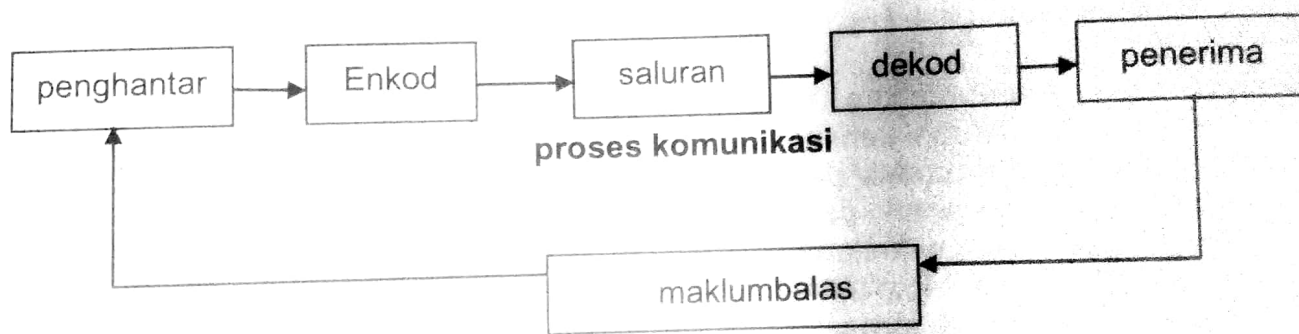
Mak 3 m

7(a) Kebaikan perniagaan francais kepada francais (En Sanusi)

H1	Memiliki/menjalankan perniagaan yang strategik	1
H2	Reka bentuk yang seragam	1
H3	Sokongan francaisor	1
H4	Risiko kegagalan rendah	1
H5	Jenama terkenal	1
H6	Tidak perlu pengalaman/dilatih oleh francaisor	1
H7	Kos promosi yang rendah	1
H8	Jaminan bahan mentah/sumber pengeluaran stabil	1
H9	Sistem pengurusan yang terkini dan canggih	1
H10	Kualiti produk yang terjamin/kawalan kualiti yang baik	1

Mak 7 m

(b) Proses komunikasi



(Rajah lengkap) 2 m

F1	Penghantar	1
H1	Punca sesuatu mesej/En Azuan	1
F2	Enkod	1
H2	Proses menukar mesej kepada simbol/bahasa yang difahami	1
F3	Saluran	1
H3	Laluan/platform mesej bergerak kepada penerima/ Telefon mudah alih	1
F4	Dekod	1
H4	Proses mentafsir dan memahami mesej yang disampaikan	1

F5	Penerima	1
H5	Pihak yang mana mesej disampaikan/Cik Aida	1
F6	Maklumbalas	1
H6	Merupakan reaksi penerima setelah menerima maklumat / e-mel	1
		Mak 8 m

8 a) **i. Maksud titik pulang modal**

H1	Satu tahap pengeluaran /jualan jumlah hasil sama dengan jumlah kos	1
H2	Tahap untung atau rugi sifar	1
H3	Perniagaan tidak mendapat untung dan tidak mengalami kerugian	1
		Mak 3 m

ii. Titik pulang modal

$$= \frac{\text{Kos tetap}}{(\text{Harga seunit} - \text{Kos berubah seunit})}$$

$$= \frac{\text{RM18,000}}{}$$

$$= \frac{(\text{RM 160} - \text{RM 60})}{180 \text{ Unit / Pasang}}$$

Butik D'Anggun perlu menjual paling minimum 180 pasang

Mak 4 m

b)	Peranan Puan Rozita	1
F1	Harga (price)	1
H1a	Bayaran untuk memiliki produk/perkhidmatan	1
H1b	Menawarkan harga yang berpatutan/pelanggan mampu milik/ bersesuaian dengan kuantiti/kualiti	1
F2	Produk (product)	1
H2a	Barang/perkhidmatan yang ditawarkan kepada pengguna	1
H2b	Produk kosmetik yang memenuhi cita rasa/kehendak pengguna	1
F3	Promosi (promotion)	1
H3a	Proses/cara/kaedah memberitahu/menyedar/memujuk pengguna beli	1
H3b	Menggunakan kaedah promosi yang berkesan/menggunakan laman sosial/pamlet/memberi potongan harga/untuk mempengaruhi/memujuk pengguna	1
F4	Saluran agihan (place)	1
H4a	Pengantara dalam pemasaran/orang tengah	1
H4b	Memilih saluran agihan yang sesuai untuk produk kosmetik sampai kepada pengguna/mudah diperolehi/ Contoh saluran agihan yang sesuai	1
[4F dan 4H] [Mak 8 m]		

9 (a) Faedah kepada Peniaga

H1	Mendapat entiti yang sah / perniagaan sah di sisi undang-undang	1
H2	Tidak dikenakan kompaun / tindakan	1
H3	Layak mengikat kontrak / perjanjian dengan bank / kerajaan	1
H4	Membantu waris tuntutan hak / harta / diwarisi	1
H5	Layak dapat perlindungan insurans kerajaan	1
H6	Layak dapat pinjaman mikro kerajaan / Bank Rakyat / TEKUN / MARA	1
H7	Untuk mendapat lesen premis perniagaan / permit	1
H8	Kerajaan dapat maklumat peniaga dengan mudah / beri bantuan	1
H9	Dapat kemudahan menghadiri kursus / seminar / latihan	1
Mak. 6 m		

Faedah kepada Pengguna

H10	Pengguna tidak ditipu oleh peniaga yang tidak bertanggungjawab	1
H11	Lokasi perniagaan peniaga mudah dikesan oleh pihak berkuasa	1
H12	Pengguna lebih yakin untuk membeli produk secara atas talian	1
H13	Hak pengguna terjamin / tuntutan ganti rugi	1
		Mak. 2 m
		Mak. 8 m

(b) Tanggungjawab yang perlu dipatuhi oleh usahawan

H1	Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran / lesen / permit	1
H2	ditempat yang boleh dilihat	1
H3	Mempamerkan papan tanda perniagaan	1
H4	mengikut spesifikasi yang telah ditetapkan oleh PBT	1
H5	Nama / nombor pendaftaran perniagaan tertera pada dokumen rasmi perniagaan	1
H6	resit / invois / nota serahan	1
H7	Memperbaharui sijil perniagaan bila-bila masa sebelum tempoh 30 hari selepas pendaftaran	1
H8	Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan	1
H9	Menamatkan pendaftaran dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan	1
		Mak. 7 m

10 (a) Cadangan kepada En Azmi

F	Pajakan	1
H1	En Azmi boleh mengguna jentolak	1
H2	dengan menyewa / bayaran berkala / bulanan	1
H3	daripada bank / institusi kewangan/syarikat pajakan	1
H4	Tidak mengeluarkan wang untuk beli / jimat belanja	1
H5	Bank/institusi kewangan / syarikat pajakan adalah pemilik jentolak / En Azmi adalah penyewa	1
H6	Tamat tempoh En Azmi serah kepada pemilik	1
H7	Boleh guna jentolak untuk cari pendapatan / untuk bayar sewa	1
	(1F + 3H)	Mak. 4 m

(b) Kesan daripada kegagalan dalam mencapai matlamat/objektif

H1	Jualan merosot / keuntungan merosot	1
H2	Sumbangan modal berkurangan	1
H3	Tidak mampu membayar kos perniagaan	1
H4	Gagal dalam persaingan / strategi bersaing kurang	1
H5	Imej perniagaan terjejas	1
H6	Sukar mendapat kerjasama dari pihak berkepentingan / syarat pinjaman ketat bimbang tidak mampu bayar balik	1
H7	Tidak mampu mengembangkan perniagaan / buka cawangan baharu / menambah kapasiti	1

Mak. 4 m

(c) Langkah untuk mencapai matlamat dan objektif dalam perniagaan.

H1	Mengurangkan kos	1
H2	Kurangkan pembaziran sumber / bahan api / baja / air / racun / guna secara berhemah	1
H3	Menurunkan harga produk / nanas	1
H4	Mempelbagaikan produk / perkhidmatan	1
H5	Jual anak benih / khidmat penghantaran	1
H6	Menggunakan teknologi terkini dalam pengeluaran	1
H7	Tempoh mengeluarkan hasil singkat / jimat kos / jimat masa / jimat tenaga	1
H8	Memberi latihan / motivasi kepada pekerja	1
H9	Mendapat khidmat nasihat dari pakar	1
H10	Mempelbagaikan kaedah promosi / media terkini	1

Mak. 6 m

(d)	Ciri keperibadian usahawan	
F1	Kreatif	1
H1	Menghasilkan produk bahan / serat	1
H2	Memenuhi kehendak pengimport	1
H3	Mampu bersaing dalam pasaran	1
H4	Menguasai pasaran	1
		Mak. 3 m

(e)	Peranan kemudahan teknologi maklumat dan komunikasi	
H1	Membantu memudahkan sistem operasi	1
H2	Memperoleh maklumat dengan mudah dan cepat	1
H3	Memperluas skop perniagaan / secara maya	1
H4	Memudahkan aktiviti kewangan dan perakaunan	1
H5	Menjadikan operasi perniagaan lebih efektif dan efisien	1
H6	Meluaskan pasaran perniagaan / tahap global	1
H7	Mewujudkan hubungan dan jaringan yang lebih luas	1
H8	Mempercepatkan sistem pengeluaran dan pengedaran	1
		Mak. 3 m

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT