



MAJLIS PENGETUA SEKOLAH MALAYSIA  
CAWANGAN PULAU PINANG

MODUL LATIHAN BERFOKUS KBAT SPM 2020

---

PERNIAGAAN  
Kertas 1  
PERATURAN PEMARKAHAN

---

UNTUK KEGUNAAN PEMERIKSA SAHAJA

1	D		21	B
2	B		22	D
3	A		23	C
4	B		24	D
5	D		25	D
6	A		26	A
7	C/A/D		27	D
8	C		28	A
9	C		29	D
10	C		30	C
11	D		31	C
12	B		32	D
13	B		33	B
14	A		34	C
15	D		35	C
16	D		36	C
17	C		37	D
18	C		38	D
19	B		39	D
20	A, C/D		40	D

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT

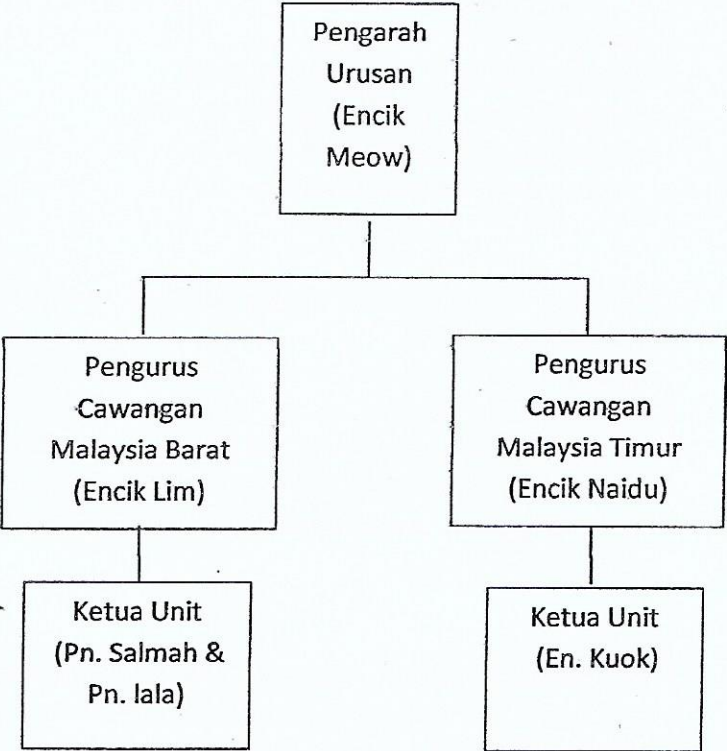
## PERATURAN PEMARKAHAN

### Modul Latihan Berfokus KBAT Perniagaan SPM 2020

SOALAN	BUTIRAN		MARKAH
1(a)	H1	Menawarkan barang / perkhidmatan	1
	H2	Memenuhi keperluan/kehendak	1
	H3	Bermotifkan untung/organisasi bermotifkan untung	1
	H4	Contoh yang sesuai yang menggambarkan untung/contoh barang jualan yang spesifik	1
	H5	Bukan bermotifkan untung/organisasi bukan bermotifkan untung	1
	H6	Contoh yang sesuai / memberi secara percuma/ jualan pada harga kos/jualan pada harga di bawah kos	1
			[Mak .4m]
1(b)(i)	F1	Milikan tunggal/ milik tunggal	[1m]
1(b)(ii)	H1	Kos overhead/kos operasi yang lebih rendah	1
	H2	Pengurusan mudah	1
	H3	Cepat menyelesaikan masalah rungutan pelanggan	1
	H4	Fleksibel dari segi masa operasi	1
	H5	Mudah mengubah strategi / membuat keputusan	1
	H6	Menikmati keseluruhan untung/ untung tidak perlu dikongsi	1
	H7	Membayar cukai yang rendah/cukai persendirian	1
	H8	Mudah ditubuhkan / tidak banyak syarat/ dokumentasi mudah	1
	H9	Modal sendiri/pinjaman saudara mara/peribadi/modal kecil	1
	H10	Mewujudkan hubungan baik dengan pelanggan	1
	H11	Berdekatan dengan rumah pelanggan/kawasan perumahan	1
			[Mak.5m]



SOALAN		BUTIRAN	MARKAH
2(a)		Dua faktor yang menyebabkan berlakunya masalah inflasi:	
	H1	Bekalan barang tidak mencukupi	1
	H2	Pertambahan Permintaan pengguna	1
	H3	Peningkatan kos pengeluaran	1
	H4	Lambakan wang di pasaran	1
			[Mak. 2m]
2(b)		Peranan kerajaan pusat dari aspek perlindungan pengguna ialah :	
	F1	Keselamatan dari aspek makanan, ubat-ubatan amalan yang tidak selamat	1
	F2	Perlindungan pengguna dari aspek kesihatan	1
	F3	Hak pengguna untuk dapatkan ganti rugi	1
	F4	Hak pengguna untuk dapatkan persekitaran yang bersih	1
			[Mak. 2m]
2(c)		<b>Tiga</b> kesan sekiranya sesebuah perniagaan gagal mencapai objektif yang ditetapkan ialah:	
	F1	Jualan merosot	1
	H1	Perniagaan tidak dapat mencapai sasaran jualan menyebabkan perniagaan gagal mencapai jualan dan keuntungan yang ditetapkan	1
	F2	Tidak mampu membayar kos perniagaan	1
	H2	Perniagaan tidak dapat membiayai kos-kos terlibat dalam aktiviti perniagaan kerana gagal mencapai keuntungan	1
	F3	Gagal dalam persaingan	1
	H3	Kedudukan kewangan perniagaan terjejas akibat gagal memperoleh keuntungan yang ditetapkan sekaligus tidak dapat mengeluarkan produk yang berdaya saing di pasaran	1
	F4	Imej perniagaan terjejas	1
	H4	Pihak berkepentingan seperti pembiaya dan pelabur tidak dapat memberi kemudahan kredit kerana hilang keyakinan terhadap prestasi perniagaan	1
	F5	Tidak mampu mengembangkan perniagaan.	1
	H5	Perniagaan tidak dapat membuka cawangan baharu atau membesarkan kapasiti operasi perniagaan kerana ketidakmampuan bertahan dalam industri.	1
			[Mak. 6m]

SOALAN	BUTIRAN		MARKAH
3(a)	 <pre> graph TD     A["Pengarah Urusan (Encik Meow)"] --&gt; B["Pengurus Cawangan Malaysia Barat (Encik Lim)"]     A --&gt; C["Pengurus Cawangan Malaysia Timur (Encik Naidu)"]     B --&gt; D["Ketua Unit (Pn. Salmah &amp; Pn. Iala)"]     C --&gt; E["Ketua Unit (En. Kuok)"] </pre>		[5m]
3(b)	H1  H2  H3	Menjalankan pembangunan produk melibatkan proses mereka bentuk produk daripada idea / proses pembuatan produk prototaip Melakukan ujian pemasaran untuk mengenal pasti penerimaan pengguna terhadap produk yang dibangunkan Mengkomersialkan produk tersebut mengikut standard yang telah ditetapkan	1  1  1  [3m]
3(c)	F1 F2 F3 F4 F5 F6 F7	Kemahiran berkomunikasi Kerja berpasukan Penyelesaian masalah Inisiatif dan keusahawanan Perancangan dan pengurusan diri Penggunaan teknologi terkini Keupayaan pembelajaran  (mana-mana 2F)	1 1 1 1 1 1 1 [Mak. 2m]



SOALAN		BUTIRAN	MARKAH
4(a)	H1	Menjaga perniagaan daripada ancaman cetak rompak/barangan tiruan	1
	H2	Kualiti dan prestasi perniagaan terjamin	1
	H3	Mengelakkan berlakunya kesilapan semasa menjalankan tugas	1
	H4	Mengelakkan karya tidak disalah guna oleh pihak lain	1
	H5	Mengelak dari dikenakan saman	1
	H6	Perniagaan akan dilindungi undang-undang	1
			[6m]
4(b)(i)	F1	Sewa beli	[1m]
4(b)(ii)	H1	Dapat menggunakan lori yang mahal untuk menghasilkan pendapatan	1
	H2	Bayaran ansuran sewa adalah rendah	1
	H3	Dilindungi oleh peraturan dan undang-undang	1
	H4	Perniagaan boleh menggunakan modal untuk perbelanjaan lain	1
			[4m]

SOALAN		BUTIRAN	MARKAH
5(a)	F1	Matlamat peribadi	1
	H1a	Mencari rezeki bagi menyara kehidupan diri dan keluarga/ masa fleksibel/bebas urus jadual kerja/ membentuk personaliti/ menyahut cabaran/ seruan kerajaan/ merebut peluang	1
		dipersekitaran/menjalankan ibadah/memperoleh pengalaman/mendapat kemahiran	1
	H1b	Contoh yang sesuai/ membuka kedai	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/ memperbaiki imbalan dagangan Negara/ meningkatkan pembangunan sesuatu kawasan/membangunkan ekonomi Negara	1
		H2b	Contoh yang sesuai/ contoh kerjaya
	F3	Keberuntungan perniagaan	1
H3a	Melaksanakan tanggungjawab sosial / memantapkan imej perniagaan / meluaskan pasaran/ mendapat sumber manusia yang mempunyai kepakaran dan pengalaman/ penggunaan peralatan dan teknologi terkini	1	
	H3b	Contoh yang sesuai/ menderma [ mana – mana 2F + 2H ]	1 [Mak 4m]
5(b)(i)		Kunci Kira-Kira	[1m]
5(b)(ii)	H1	Mengetahui kedudukan kewangan khususnya aset /aset semasa/aset bukan semasa	1
	H2	Mengetahui jumlah tanggungan/ ekuiti pemilik dan liabiliti/liabiliti semasa dan liabiliti bukan semasa	1
	H3	Mengetahui jumlah tanggungan/ hutang kepada pihak luar	1
	H4	Mengetahui komponen ekuiti pemilik menerusi modal yang disumbangkan	1
	H5	Untung bersih	1
	H6	Rugi bersih daripada kegiatan perniagaan	1
			[Mak. 5m]



SOALAN		BUTIRAN	MARKAH
6(a)	H1	Permohonan carian nama syarikat	1
	H2	Permohonan pemerbadankan syarikat menggunakan Borang Permohonan Pendaftaran Sesebuah Syarikat (seksyen 14) di bawah Akta Syarikat 2016	1
	H3	Notis Pemerbadankan Syarikat akan dikeluarkan oleh SSM apabila dokumen lengkap dan mematuhi prosedur yang ditetapkan	1
	H4	Perlantikan setiausaha syarikat hendaklah dilakukan dalam tempoh 30 hari selepas pemerbadanan sesebuah syarikat	1
			[4m]
6(b)	F1	Pengiklanan	1
	F2	Promosi Jualan	1
	F3	Jualan langsung	1
	F4	Publisiti	1
			[Mak. 3m]
6(c)(i)	F1	A Mendapatkan khidmat nasihat daripada pegawai bank	1
6(c)(ii)	F1	B Menghantar permohonan kepada pihak bank	1
6(c)(iii)	F1	C Memperoleh surat Kelulusan Pembiayaan dari bank	1
			[3m]

SOALAN	BUTIRAN		MARKAH
7(a)(i)	F1	Skala Negeri	1
	H1	En. Radhi berjaya menembusi pasaran daerah utama negeri Pulau Pinang.	1
	H2	En. Radhi berjaya menarik pengunjung Seberang Perai Utara, Seberang Perai Selatan malah Seberang Perai Timur laut negeri Pulau Pinang	1
	H3	Memenuhi permintaan dari pelbagai daerah.	1
	H4	Berjaya menembusi pasaran lebih besar pada peringkat daerah dalam sesebuah negeri.	1
			[Mak. 3m]
7(a)(ii)	H1	En. Radhi akan menembusi skala perniagaan kebangsaan.	1
	H2	Skala kebangsaan meliputi pasaran di seluruh negara.	1
	H3	Mempunyai saiz pasaran yang lebih besar.	1
	H4	En. Radhi boleh menikmati ekonomi bidangan.	1
	H5	Menawarkan barang atau perkhidmatan pada harga yang berpatutan.	1
	H6	Menjual pada harga yang lebih murah.	1
	H7	Kemampuan membeli stok dalam kuantiti yang lebih besar.	1
	H8	En. Radhi menikmati diskaun niaga yang tinggi.	1
	H9	Perniagaan berskala tempatan sukar menyaingi skala kebangsaan.	1
			[Mak. 6]
7(b)	F1	Faktor dalaman / analisis kekuatan dan analisis kelemahan	1
	H1	<b>Sumber Manusia</b>	1
	H1a	Pekerja berkemampuan menjalankan tugas mengikut peringkat pengurusan.	1
	H1b	Pekerja boleh menyumbangkan tenaga dan kepakaran	1
	H1c	Pekerja mempunyai pengetahuan, kemahiran dan pengalaman	1
	H1d	Mempunyai pekerja yang mencukupi dan berkemahiran tinggi	1
	H2	<b>Kewangan</b>	1
	H2a	Pengurusan kewangan yang cekap	1
	H2b	Sumber kewangan yang stabil	1
	H2c	Kemampuan membayar pinjaman yang dibuat	1
	H2d	Berkebolehan melaburkan dana kewangan	1
H2e	Kesediaan pemodal menyumbangkan modal dari segi pinjaman bank	1	



SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
F2	<b>Faktor luaran / analisis peluang dan analisis ancaman</b>	1
H3	<b>Ekonomi</b>	1
H3a	Dipengaruhi oleh kitaran ekonomi, dasar kewangan negara dan dasar fiskal negara.	1
H3b	Perancangan dan tindakan kerajaan mempengaruhi penawaran wang.	1
H3c	Polisi kewangan mempengaruhi Visi, Misi dan Objektif perniagaan.	1
H4	<b>Sosiobudaya</b>	1
H4a	Amalan dan cara hidup kaum yang berbeza mempengaruhi pembelian produk.	1
H4b	Pengeluaran mengambil kira sensitiviti masyarakat Malaysia	1
H4c	Pengeluaran perlu memenuhi cita rasa setiap budaya.	1
H5	<b>Teknologi</b>	1
H5a	Merujuk kepada kaedah atau tatacara aktiviti dalam perniagaan yang memberi kesan positif.	1
H5b	Kecanggihan teknologi membolehkan perniagaan lebih efisien	1
H5c	Teknologi menjanjikan kecekapan dalam pengeluaran	1
H5d	Kos operasi menjadi murah	1
H5e	Daya pengeluaran dapat ditingkatkan	1
H6	<b>Undang-undang</b>	1
H6a	Tertakluk kepada dasar dan peraturan yang dikeluarkan kerajaan.	1
H6b	Undang-undang berkaitan dengan cukai yang ditetapkan	1
H6c	Tertakluk kepada akta-akta perniagaan	1
	2F + 4H	[Mak. 6m]

SOALAN		BUTIRAN	MARKAH
8(a)(i)	F1	Aspek pengelolaan dan sumber manusia :	1
	H1a	Penempatan pekerja dan fasiliti yang berkaitan	1
	H2a	Menempatkan pekerja berdasarkan kelayakan akademik, pengalaman dan kemahiran pekerja.	1
	H3a	Cik Erisha Emelda merupakan graduan lepasan universiti dalam bidang pemasaran ditawarkan kerja sebagai pegawai pemasaran/ ditempatkan dalam bidang pemasaran	1
	H4a	Fasiliti yang bersesuaian dibekalkan/ membantu meningkatkan kecekapan dan prestasi kerja	1
	F2	Cik Erisha Emelda dibekalkan perisian CRM ( <i>Customer Relationship Management</i> ) semasa menguruskan kerjanya.	1
	H2a	Sistem Penggajian	1
	H2b	Sistem penggajian yang adil dan menarik/ dapat memotivasikan/mengekalkan sumber manusia	1
		Cik Erisha Emelda ditawarkan gaji yang lumayan	1
			[Mak. 5m]
8(a)(ii)	F1	Faktor Penentu Sistem Penggajian:	1
	H1	Kemampuan Organisasi	1
	F2	Organisasi yang mempunyai kedudukan kewangan yang kukuh dapat memberi ganjaran yang lebih banyak kepada pekerja	1
	H2	Bentuk dan Jenis Tugas	1
	H3	Pekerja yang menjalankan tanggungjawab besar akan diberi ganjaran yang lebih tinggi /setimpal dengan tugas yang dipikul	1
	F3	Undang-undang dan peraturan kerajaan	1
	H4	Pihak kerajaan berkuasa menentukan kadar ganjaran minimum yang perlu diberikan oleh sesebuah organisasi	1
	F4	Ganjaran yang dibayar oleh pesaing	1
H4	Bagi mengelakkan pekerja daripada berhenti/ majikan beri ganjaran setara dengan pesaing/ ganjaran lebih tinggi dari pesaing/ skim ganjaran yang baik akan memotivasikan pekerja/ mengekalkan pekerja untuk berkhidmat dalam organisasi/ mengurangkan kadar pusing ganti pekerja	1	



SOALAN	BUTIRAN		MARKAH
	F5	Permintaan dan Penawaran Buruh	1
	H5	Permintaan dan penawaran buruh akan menentukan kadar upah di pasaran	1
	F6	Faktor Lokasi	1
	H6	Sistem penggajian dipengaruhi oleh kos sara hidup setempat/kedudukan geografi kawasan/ risiko lokasi/kemudahan infrastruktur sedia ada	1
		3F + 3H	[Mak. 6m]
8(b)	F1	Prosedur mengurus sumber tersebut adalah Paten	1
	H1	Paten adalah hak eksklusif untuk suatu rekacipta.	1
	H2	Semua rekacipta/perisian yang hendak dipatenkan perlu merupakan ciptaan asli.	1
	H3	Pendaftaran paten penting kepada sesebuah syarikat kerana hak cipta mereka dilindungi oleh undang-undang	1
	H4	Paten boleh didaftarkan melalui Perbadanan Harta Intelek Malaysia / MyIPO	1
	H5	Pendaftaran paten di Malaysia hanya melayakkan perlindungan di Malaysia sahaja.	1
	H6	Syarikat Kosmetik tersebut boleh mendaftarkan paten untuk perisian CRM ( <i>Customer Relationship Management</i> ) yang dibekalkan kepada cik Emelda Erisha	1
			[Mak. 4]

SOALAN		BUTIRAN	MARKAH																											
9(a)(i)		Produk yang sesuai diedarkan melalui saluran agihan Pengeluar - Pengguna																												
	F1	Perkhidmatan peribadi/profesional	1																											
	C1	Contohnya, doktor, peguam, tukang jahit	1																											
	F2	Hasil pertanian yang tidak tahan lama	1																											
	C2	Contohnya, sayur-sayuran, buah-buahan	1																											
	F3	Barang tempahan khas daripada pengeluar	1																											
	C3	Contohnya, pakaian dan perabot	1																											
	F4	Barang bernilai tinggi, berat dan mahal	1																											
	C4	Contohnya, kapal terbang, kapal laut	1																											
			[Mak. 4m]																											
9(a)(ii)		Kelebihan jenis saluran agihan berkenaan kepada perniagaan																												
	H1	Dapat menjimatkan modal terikat dalam bentuk stok	1																											
	H2	Dapat menghasilkan produk mengikut cita rasa pelanggan	1																											
	H3	Dapat menikmati margin keuntungan yg lebih tinggi	1																											
	H4	Dapat maklum balas pelanggan tentang mutu produk dengan serta-merta	1																											
			[Mak. 3m]																											
(9)(b)		Nisbah kecekapan ialah :																												
		<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2019</th> <th>2020</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pusing ganti stok</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><u>Kos jualan</u></td> <td><u>80 000</u></td> <td><u>60 000</u></td> </tr> <tr> <td><u>Stok purata</u></td> <td><u>18 000</u></td> <td><u>15 000</u></td> </tr> <tr> <td></td> <td>= 4.44 kali</td> <td>= 4 kali</td> </tr> <tr> <td>Pusing ganti aset</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><u>Jualan bersih</u></td> <td><u>150 000</u></td> <td><u>130 000</u></td> </tr> <tr> <td><u>Jumlah aset</u></td> <td><u>200 000</u></td> <td><u>180 000</u></td> </tr> <tr> <td></td> <td>= 0.75 kali</td> <td>= 0.72 kali</td> </tr> </tbody> </table>		2019	2020	Pusing ganti stok			<u>Kos jualan</u>	<u>80 000</u>	<u>60 000</u>	<u>Stok purata</u>	<u>18 000</u>	<u>15 000</u>		= 4.44 kali	= 4 kali	Pusing ganti aset			<u>Jualan bersih</u>	<u>150 000</u>	<u>130 000</u>	<u>Jumlah aset</u>	<u>200 000</u>	<u>180 000</u>		= 0.75 kali	= 0.72 kali	1+1+1 1+1
	2019	2020																												
Pusing ganti stok																														
<u>Kos jualan</u>	<u>80 000</u>	<u>60 000</u>																												
<u>Stok purata</u>	<u>18 000</u>	<u>15 000</u>																												
	= 4.44 kali	= 4 kali																												
Pusing ganti aset																														
<u>Jualan bersih</u>	<u>150 000</u>	<u>130 000</u>																												
<u>Jumlah aset</u>	<u>200 000</u>	<u>180 000</u>																												
	= 0.75 kali	= 0.72 kali																												
		Perbandingan prestasi nisbah pusing ganti stok ialah :																												
	H1	Nisbah pusing ganti stok menunjukkan penurunan	1																											
	H2	Dari 4.44 kali tahun 2019 kepada 4 kali tahun 2020	1																											
	H3	Syarikat mempunyai masalah stok tidak laku	1																											
	H4	Syarikat terpaksa menanggung kos penyimpanan/kos keusungan stok yang tinggi	1																											
	H5	Modal terikat pada stok yang tidak terjual	1																											
			[Mak. 8m]																											



SOALAN		BUTIRAN	MARKAH
10(a)(i)	F1	Francais	1
10(a)(ii)	F1	Memiliki dan menjalankan perniagaan yang sistematik	1
	H1	Membuka perniagaan Kedai Kasut Summit menggunakan system yang dikeluarkan oleh syarikat induk	1
	F2	Reka bentuk seragam	1
	H2	Susun atur didalam kedai ditentukan oleh syarikat induk	1
	F3	Mendapat sokongan pengurusan daripada francaisor	1
	H3a	Promosi dibuat oleh francaisor	1
	H3b	Francaisor memberi latihan kepada francais	1
	F4	Risiko kegagalan rendah	1
	H4a	Perniagaan telah dikenali	1
	H4b	Mempunyai pelanggan tetap	1
	F5	Jenama terkenal	1
	H5	Kedai Kasut Summit telah dikenali	1
	F6	Jaringan perniagaan lebih luas	1
	H6	Pasaran yang lebih luas	1
	F7	Tidak perlu banyak pengalaman dalam perniagaan	1
H7	En.Emir tidak ada pengalaman dalam perniagaan	1	
		[mana-mana 2F + 2H]	[Mak. 6m]
10(b)		<div style="text-align: center;"> <pre> graph TD     A[Pengurus En.Emir] --&gt; B[Pengurus Pentadbiran]     A --&gt; C[Pengurus jualan]     A --&gt; D[Pengurus Kewangan] </pre> </div> <p>*Jawatan mesti sesuai dengan petikan</p>	1  1+1  [Mak. 3m]
10(c)	F1	E-pemasaran	1
	H1a	Memasarkan kasut secara atas talian	1
	H1b	Pelanggan dapat mengetahui maklumat berkaitan dengan kasut	1
	F2	E-dagang	1
	H2a	Pelanggan boleh membuat tempahan , pembelian dan pembayaran secara dalam talian(online)	1
	H2b	Meningkatkan hasil jualan kerana jualan boleh dibuat secara berterusan	1
	F3	E-banking	1
	H3a	Pelanggan bole membayar menggunakan sistem e-banking	1
	H3b	Mempercepatkan proses pembayaran dan menjimatkan masa	1 1
	F4	Penggunaan laman sosial	1
	H4a	Promosi dan jualan boleh dibuat di laman sosial seperti Facebook /IG / Twitter/Youtube	1
	H4b	Meluaskan rangkaian rakan niaga perniagaan/ mencari	1

		pelanggan baharu/ mengekalkan pelanggan sedia ada	
	F5	Penggunaan emel	1
	H5a	Pelanggan boleh membuat pesanan dan mendapatkan maklumat kasut melalui emel perniagaan	1
	H5b	Cepat dan menjimatkan kos	1
		[mana-mana 2F + 2H]	[Mak. 6m]
10(d)	F1	Perlindungan insurans dan keselamatan	1
	H1a	En.Emir perlu membeli insurans kebakaran bagi melindungi kedai / insurans kecurian bagi mengelakkan kerugian akibat risiko kecurian stok	1
	H1b	Menyediakan alat pemadam api didalam premis perniagaan	1
	H1c	Memasang cctv bagi menjaga keselamatan kedai	1
	F2	Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang	1
	H2a	Membuat penyelenggaraan secara berkala bagi peralatan TMK dan mesin daftar tunai	1
	H2b	Menyediakan jadual pemeriksaan untuk memastikan kerosakan peralatan dapat dicegah	1
	H2c	Kerja-kerja pembaikan perlu dilaksanakan bagi membaiki peralatan yang bermasalah	1
		[mana-mana 2F + 2H]	[Mak. 4m]