



MAJLIS PENGETUA SEKOLAH MALAYSIA (MPSM) CAWANGAN KELANTAN

PERCUBAAN SPM
2022

PERNIAGAAN
KERTAS 2

UNTUK KEGUNAAN PEMERIKSA SAHAJA

SKEMA PEMARKAHAN

PERATURAN PEMARKAHAN

1 (a) Perbezaan antara barang dan perkhidmatan

	Barang	Perkhidmatan	
H1	Penawaran yang bersifat fizikal/boleh dilihat/boleh disentuh/nyata/ ketara/ boleh dilihat	Penawaran barang tidak berbentuk fizikal/tidak nyata/tidak ketara/tidak boleh disentuh	1 + 1
H2	Terhasil dari aktiviti pengeluaran	Dibekalkan terus kepada pengguna/memberi manfaat/keselesaian	1 + 1
H3	Melibatkan stok perniagaan	Tanpa perlu menyediakan stok	1 + 1
H4	Contoh: Makanan/contoh lain yang sesuai	Contoh: Perkhidmatan gunting rambut/contoh lain yang sesuai	1 + 1

Persamaan barang dan perkhidmatan

H5	Dapat memenuhi keperluan/kehendak/citarasa/keinginan pengguna	1
H6	Dikeluarkan oleh firma/usahawan	1
H7	Menggunakan sumber perniagaan/faktor pengeluaran	1
[Mak. 5 m]		

Nota: Perlu ada sekurang-kurangnya satu persamaan DAN satu perbezaan untuk mendapat markah maksimum.

(b) Kelebihan bentuk pemilikan Syarikat Sendirian Berhad

H1	Modal lebih besar	1
H1a	Bilangan pemegang syer ramai/1-50 orang	1
H1b	Modal dapat dikumpul melalui terbitan syer	1
H2	Hal ehwal syarikat dirahsiakan	1
H2a	Laporan kewangan syarikat tidak perlu diumumkan kepada orang ramai	1
H3	Liabiliti terhad	1
H3a	Pemegang saham hanya rugi setakat modal yang dilaburkan sahaja/tidak melibatkan harta milik peribadi	1
H4	Menikmati ekonomi bidangan/ pengeluaran besar-besaran/jimat kos perunit/pasaran eksport	1
H5	Kewujudan kekal/berterusan	1
H6	Diuruskan oleh tenaga profesional/ lembaga pengarah	1
H7	Boleh wujudkan pengkhususan/mampu menggaji tenaga pakar	1
[Mak. 5 m]		

2 (a) Klasifikasi perniagaan Encik Rosli

H1	Saiz perniagaan kecil	1
H1a	Menggaji seramai 20 orang pekerja/hasil jualan tahunan sebanyak RM800 000	1
H2	Sektor kedua/sekunder	1
H2a	Memproses bahan mentah menjadi produk siap	1
H2b	Perkilangan/ kilang sos cili	1
		[Mak. 4 m]

(b) Jenis pelepasan cukai

H1	Taraf perintis	1
H1a	Diberikan kepada syarikat yang menyertai promosi oleh kerajaan	1
H1b	Syarikat dikecualikan pembayaran cukai selama lima tahun	1
H2	Elaun cukai pelaburan	1
H2a	Pelepasan cukai daripada pelaburan modal/diberikan kepada perniagaan berstatus Koridor Raya Multimedia (MSC)	1
H2b	Berasaskan bahan mentah tempatan	1
H3	Potongan cukai	1
H3a	Diberikan kepada pengeksport yang menjual barangan tempatan/dengan kadar potongan bergantung pada jenis perbelanjaan terlibat	1
H4	Pengecualian cukai	1
H4a	Diberikan kepada syarikat berstatus MSC/terlibat dalam industri teknologi tinggi	1
H4b	Perbelanjaan mendapat pengecualian cukai ialah penyelidikan pasaran eksport/pameran/pengiklanan di luar negara	1
H5	Elaun pelaburan semula	1
H5a	Diberikan kepada syarikat yang terlibat dalam perniagaan pengeluaran makanan/pembinaan jalan/pembukaan tanah untuk pembelian aset modal	1
H5b	Pendapatan syarikat dilabur semula untuk pembelian aset	1
		[Mak. 6 m]

3 (a) Gaya pengurusan:

(i)	Laissez-faire	
H1	Majikan terlalu memberi ruang/ kebebasan kepada pekerja	1
H2	Mewujudkan masalah tingkah laku pekerja yang sukar dikawal/contoh yang sesuai	1
H3	Organisasi gagal mencapai matlamat yang ditetapkan	1
		[Mak. 2 m]
(ii)	Demokratik	
H1	Majikan mengamalkan toleransi/ hubungan baik dengan pekerja	1
H2	Berjaya mempengaruhi pekerja terus berusaha/contoh yang sesuai	1
H3	Dapat mencapai matlamat yang telah ditetapkan	1
		[Mak. 2 m]

(b) Langkah-langkah dalam Pembangunan Produk Baharu

H1	Pembangunan Strategi Pemasaran	1
H1a	Menentukan sasaran pasaran/sasaran pelanggan	1
H1b	Posisi produk dirancang/kekuatan/kelebihan produk	1
H1c	Melibatkan strategi campuran pemasaran/ strategi harga/ produk/ pengagihan/promosi	1
H1d	Meningkatkan jualan/mencapai keuntungan/menguasai syer pasaran	1
H2	Komersialisasi	1
H2a	Proses pembuatan keputusan berkaitan pemasaran produk baharu	1
H2b	Tempat hendak dipasarkan/lokasi	1
H2c	Bila/masa sesuai untuk dipasarkan	1
H2d	Menentukan siapa sasaran pasaran	1
H3e	Bagaimana/cara promosi dilakukan	1
		[Mak. 6 m]

4 (a) Peranan sumber manusia

(i)	Membangunkan pasukan untuk mencapai sasaran	
H1	Mewujudkan semangat berpasukan	1
H2	Pekerja berusaha mencapai Indeks Pencapaian Utama (KPI) pasukan/petunjukprestasi pencapaian kerja	1
H3	Wujud kerjasama dalam organisasi	1
H4	Perkongsian pengalaman/ pengetahuan/ kemahiran untuk capai sasaran	1
		[Mak. 2 m]

(ii)	Pemantapan budaya profesional	
H1	Amalan kerja beretika/ berintegriti/ mementingkan kecemerlangan	1
H2	Mewujudkan/ memantapkan budaya profesional di tempat kerja	1
H3	Contoh: Konsep Pengurusan Jepun / TQM/ Kaizen/ 5S/ Zero Defect	1
H4	Diamalkan dalam memberikan perkhidmatan terbaik kepada pelanggan/kepuasan pelanggan	1
		[Mak. 2 m]

(b) Prosedur mengurus sumber fizikal

F1	Penyelenggaraan/baik pulih	1
H1a	Lori berfungsi dengan baik/kerja penghantaran tidak tertangguh/	1
H1b	Boleh digunakan lama/boleh mengelakkan kerosakan serius	1
H1c	Membaiki kerosakan segera	1
C1	Pemeriksaan berkala/ PUSPAKOM/ servis berkala/contoh sesuai	1
F2	Perlindungan insurans dan keselamatan	1
H1a	Melindungi peniaga/pemandu/dari risiko kemalangan/kecurian/kebakaran	1
H1b	Dapat ganti rugi jika berlaku kemalangan/risiko yang diinsuranskan	1
C1	Dapat memulihkan peniaga seperti sedia kala/asal	1
		[Mak. 6 m]

- 5 (a) (i) Ciri keusahawanan yang ada pada Puan Melur
- | | | |
|-----|---|---|
| H1 | Inovatif | 1 |
| H1a | Mengubah suai sesuatu barangan sedia ada supaya lebih berkualiti / menarik / bersaing dalam pasaran | 1 |
| H1b | Menembusi pasaran baharu | 1 |
| H1c | Memenuhi keperluan/kehendak | 1 |
| H2 | Berani mengambil risiko | 1 |
| H2a | Mengambil tindakan untuk memajukan perniagaan/menjalankan penyelidikan dan pembangunan(R&D) | 1 |
- [Mak. 3 m]
- (ii) Prosedur memohon pinjaman
- | | | |
|----|--|---|
| H1 | Menyediakan rancangan perniagaan | 1 |
| H2 | Mendapat khidmat nasihat daripada pegawai TEKUN | 1 |
| H3 | Menyediakan dokumen yang lengkap/kad pengenalan/Borang D | 1 |
| H4 | Menghantar permohonan kepada pihak TEKUN untuk diproses | 1 |
| H5 | Memperoleh surat kelulusan pembiayaan | 1 |
| H6 | Menandatangani kontrak dengan TEKUN | 1 |
- [Mak. 4 m]
- (b) Tiga kepentingan penyata aliran tunai kepada sesebuah perniagaan
- | | | |
|----|---|---|
| H1 | Mengetahui punca perolehan dan penggunaan tunai/melaporkan kegiatan aliran tunai perniagaan | 1 |
| H2 | Mengetahui aliran keluar dan masuk | 1 |
| H3 | Mengkaji bagaimana sumber dana dibelanjakan/kegiatan operasi/pelaburan/kewangan | 1 |
| H4 | Menunjukkan kesan pengeluaran dana ke atas modal kerja | 1 |
| H5 | Keupayaan peniaga menjelaskan liabiliti semasa/bayar gaji/pembekal | 1 |
- [Mak. 3 m]
- 6 (a) Kelebihan berniaga sebagai satu peluang kerjaya
- | | | |
|----|--|---|
| F1 | Matlamat peribadi | 1 |
| H1 | Mencari rezeki bagi menyara kehidupan diri dan keluarga/masa fleksibel/ memperoleh pengalaman/menjalankan ibadah/seruan kerajaan/membentuk personaliti/merebut peluang persekitaran | 1 |
| C1 | Membuka kedai/contoh yang sesuai | 1 |
| F2 | Objektif perniagaan | 1 |
| H2 | Menyediakan peluang pekerjaan/menghasilkan keperluan dan kehendak/ menghasilkan pelbagai produk/meningkatkan taraf hidup/lain-lain yang berkaitan sumbangan usahawan | 1 |
| C2 | Contoh kerjaya/contoh yang sesuai | 1 |
| F3 | Keberuntungan perniagaan | 1 |
| H3 | Melaksanakan tanggungjawab sosial/meluaskan pasaran/mendapat sumber manusia yang mempunyai kepakaran dan pengalaman/penggunaan peralatan dan teknologi terkini/memantapkan imej perniagaan | 1 |
| C3 | Menderma/biasiswa/contoh yang sesuai | 1 |
- [2F + 2H + 2C] [Mak. 6 m]

(b) Encik Haziq memberi cadangan tersebut kerana

H1	Perniagaan H&H Senang Cuci Dobi merupakan milikan perkongsian	1
H1a	Dua orang rakan kongsi/ Encik Haziq/Encik Haikal	1
H2	Perlu didaftarkan dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM)	1
H3	Pendaftaran bentuk tred/perdagangan/pertukangan/pekerjaan	1
H4	Tertakluk dibawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956(APP 1956)	1
H5	Perniagaan beroperasi di Malaysia barat/wilayah persekutuan	1
H6	Mempamer Borang D dipremis	1
H7	Mendapat lesen dari pihak PBT/ MPKB-BRI	1
H8	Mempamer nama perniagaan/nombor pendaftaran pada papan tanda/ dokumen rasmi	1
		[Mak. 4 m]

7 (a) Skala Perniagaan Syarikat Tok Janggut Sdn. Bhd.

H1	Skala pasaran domestik	1
H2	Peringkat kebangsaan	1
H3	Mengembangkan perniagaan ke Terengganu	1
		[Mak. 3 m]

(b) Kelebihan menjalin usahasama

H1	Berkongsi kepakaran/pengalaman	1
H1a	Kepakaran dalam teknologi pembinaan IBS/pasang siap	1
H2	Modal lebih besar	1
H3	Menikmati ekonomi bidangan/pengeluaran besar-besaran/ meningkatkan produktiviti	1
H4	Liabiliti terhad	1
H4a	Menanggung kerugian setakat modal yang dilabur sahaja	1
H4b	Risiko kerugian dapat disebarkan	1
H5	Berkongsi sumber/sumber bahan mentah	1
H6	Meluaskan pasaran/mengembangkan perniagaan	1
H7	Menambah keuntungan perniagaan	1
H8	Meningkatkan imej/kedudukan perniagaan	1
H9	Boleh dibubarkan apabila matlamat tercapai	1
		[Mak. 6 m]

(c) Faktor luaran yang menyebabkan syarikat mengubah visi

H1	Faktor teknologi	1
H1a	Guna teknologi IBS/Pasang siap	1
H1b	Dapat menjimatkan kos/rumah dapat dijual dengan harga lebih murah	1
H1c	Dapat meningkatkan permintaan/jualan rumah	1
H2	Sosiobudaya	1
H2a	Teknologi IBS dapat diterima baik oleh semua kaum di Malaysia	1
H3	Undang-undang	1
H3a	Hubungan diplomatik/kerjasama serantau/ASEAN	1
H3b	Memudahkan usahasama dijalankan dengan syarikat luar negara/ Thailand	1
H4	Sumber manusia	1
H4a	Berkemahiran/berpengetahuan dalam bidang IBS/pasang siap	1

H4b	Mampu menguasai kemahiran bahasa asing/Thailand	1
H5	Kewangan	1
H5a	Sumber kewangan yang kukuh/pinjaman/rizab	1
		[Mak. 6 m]

Nota : Sekurang-kurangnya perlu ada satu faktor dalaman DAN satu faktor luaran untuk mendapat markah maksimum.

8 (a) Faktor penyumbang memulakan perniagaan

F1	Kemahiran	1
H1a	Kemahiran Pengurusan Kewangan/ Pemasaran Produk/ ICT	1
F2	Latihan	1
H2a	Meningkatkan ilmu pengetahuan/ kemahiran/ ciri-ciri keusahawanan	1
H2b	Mengikuti kursus yang disediakan kerajaan/ MARA/ MPC/contoh sesuai	1
H2c	Contoh latihan Pengurusan Aliran Tunai/ Perakaunan/ Pengurusan Kewangan/ Pengurusan Stok dan Inventori/ Pengurusan Sumber Manusia/ Penjenamaan/ Pemasaran Berkesan	1
F3	Lokasi yang sesuai	1
H3a	Menjimatkan kos/ meningkatkan keuntungan	1
H3b	Media sosial menjadi tumpuan ramai/ mudah digunakan	1
F4	Pemasaran	1
H4a	Promosi melalui media sosial/ internet	1
H4b	Liputan luas/ jimat kos/ berkesan	1
		[3F + 3H] [Mak. 6 m]

(b) Aplikasi teknologi maklumat dalam perniagaan

H1	e-pemasaran	1
H1a	Kaedah memasarkan produk dalam talian/ <i>online</i>	1
H1b	Meyebarkan maklumat tentang pakaian/ menerima tempahan pelanggan	1
H2	e-dagang	1
H2a	Pelanggan boleh membuat tempahan/ pembelian/ pembayaran dalam talian	1
H3	e-government	1
H3a	Berurusan dengan kerajaan/pihak kementerian dan jabatan kerajaan	1
H3b	Urusan menjadi lebih cepat/ jimat kos/ lebih telus	1
H4	e-banking	1
H4a	Melibatkan urusan perbankan secara dalam talian/ <i>online</i>	1
H4b	Menerima dan membuat bayaran	1
H5	Penggunaan Laman Sosial	1
H5a	Mengiklankan pakaian/mencari pelanggan baharu/mengekalkan pelanggan sedia ada	1
H5f	Contoh Facebook/ Instagram/ Tik Tok/ Twitter/ <i>cth</i> yang sesuai	1
		[Mak. 4 m]

- (c) Strategi harga yang boleh dilakukan oleh Puan Zila dan Nadia
- | | | |
|----|---|---|
| H1 | Harga yang mampu menampung kos operasi | 1 |
| H2 | Dapat membiayai kos promosi/ kos promosi rendah | 1 |
| H3 | Menetapkan harga mengikut bahan dan reka bentuk pakaian | 1 |
| H4 | Mempertimbangkan permintaan pengguna/ harga persaingan | 1 |
| H5 | Produk dikenali/viral/ meningkatkan imej perniagaan | 1 |
| H6 | Meningkatkan jualan/meningkatkan keuntungan | 1 |
- [Mak. 5 m]

- 9 (a)
- | | | |
|-----------------------------|----------------------------------|---|
| Peratus pulangan atas modal | = Untung bersih/ modal awal X100 | 1 |
| | = $16.23/10.23 \times 100$ | 1 |
| | = 56.12% | 1 |
- [Mak. 3m]

- (b) F1 Syarikat PMN Berhad. [Mak.1 m]

Alasan:

- | | | |
|----|--|---|
| H1 | Syarikat PMN Berhad lebih cekap dalam membuat pelaburan/
Syarikat XYZ Berhad kurang cekap dalam membuat pelaburan | 1 |
| H2 | Setiap RM1 modal yang dilaburkan untung bersih yang diperoleh
oleh Syarikat XYZ 67.26 sen | 1 |
| H3 | Setiap RM1 modal yang dilaburkan untung bersih yang diperoleh
oleh Syarikat XYZ 56.12 sen | 1 |
| H4 | Lebih tinggi 11.14 sen | 1 |
| H5 | Pulangan pelaburan yang lebih tinggi/ menjana keuntungan | 1 |
- [Mak. 4 m]

- (c) Cadangan untuk meningkatkan hasil keuntungan
- | | | |
|-----|---|---|
| H1 | Kurangkan kos | 1 |
| H1a | Mengurangkan kos bahan mentah/kos operasi/kos pentadbiran | 1 |
| H1b | Contoh : membeli stok secara pukal/contoh sesuai | 1 |
| H2 | Tambahkan hasil | 1 |
| H2a | Meningkatkan harga produk sejuk beku | 1 |
| H2b | Menambahkan aktiviti promosi /promosi berkesan | 1 |
| H2c | Dapat meningkatkan jualan syarikat | 1 |
| H3 | Mengembangkan perniagaan | 1 |
| H3a | Membesarkan perniagaan | 1 |
| H3b | Membuka cawangan baharu | 1 |
- [Mak. 7 m]

10 (a) Keuntungan = Jumlah hasil - Jumlah kos 1

Keuntungan 2020 = 8000 unit X RM12 - 8000 unit X RM9 /

= RM96000 - RM72000 = RM24000 1

Keuntungan 2021 = 10000 unit X RM13 - 10000 unit X RM12

= RM130000 - RM120000 / RM10 000 1

[Mak. 3 m]

(b) F1 Setuju/Ya [Mak. 1 m]

Alasan

H1 Keuntungan tahun 2020 lebih tinggi 1

H2 RM14000 1

H3 Kos seunit pengeluaran lebih rendah 1

H4 RM1 1

[Mak 3 m]

(c) Cara meminimumkan kos pengeluaran dan saiz terhad

H1 Memilih pembekal yang menawarkan harga bahan mentah yang rendah 1

H2 Memilih pembekal yang berhampiran 1

H3 Menjimatkan kos pengangkutan/tambang 1

H4 Membeli bahan mentah dengan pukal 1

H5 Mendapat diskaun niaga 1

H6 Mempelbagaikan saiz pembungkusan baja 1

H7 Pilihan pengguna bertambah 1

H8 Contoh : Saiz 5 kg/ 8 kg / 10 kg / 20 kg 1

[Mak. 5 m]

(d) Faktor yang mempengaruhi daya saing

F1 Sumber kewangan 1

H1 Jualan syer / rizab syarikat/ pinjaman 1

F2 Mempunyai jaringan 1

H2 Menjalin hubungan dengan pembekal / pelanggan/ institusi kewangan
agensi kerajaan. 1

F3 Sumber manusia 1

He3 Pekerja yang berpengetahuan/ berkemahiran/ bermotivasi/ kreatif 1

[2F + 2H] [Mak. 4 m]

(e) Perkhidmatan selepas jualan

H1	Menghantar barang ke rumah petani/pekebun	1
H2	Menggunakan perkhidmatan kurier	1
H3	Pembayaran secara atas talian	1
H4	Khidmat nasihat/tunjuk cara	1
H5	Khidmat sokongan	1

[Mak. 4 m]