



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

**MODUL KOLEKSI ITEM
PERCUBAAN SPM
2023**

**PERNIAGAAN
KERTAS 2**

UNTUK KEGUNAAN PEMERIKSA SAHAJA

**SKEMA
PEMARKAHAN**

**PERATURAN PEMARKAHAN PERNIAGAAN KERTAS 2 PERCUBAAN SPM
2023/24**

1 (a)	F1	Sektor utama/primer	1
	H1	Aktiviti pengekstrakan sumber semulajadi/aktiviti mengeluarkan bahan mentah atau hasil semula jadi dari laut	1
	C1	Mengeluarkan minyak mentah/petrol/gas asli	1
	F2	Sektor kedua/sekunder	1
	H2	Pemprosesan minyak mentah/bahan mentah untuk menghasilkan barang siap atau barang separuh siap	1
	C2	Minyak petrol/diesel/gas memasak	1
	F3	Sektor ketiga	1
	H3	Aktiviti membekalkan perkhidmatan tertentu daripada pengeluar terus kepada pengguna/peruncitan/pemborong	1
	H9	Contoh : rangkaian stesen minyak Petronas	1
		2F+2H+2C	[Mak.6m]
(b)		Kelebihan usaha sama	
	H1	Membantu perniagaan untuk memperluas asas perniagaan	1
	H2	Dapat meningkatkan dana kewangan dan tenaga kerja untuk menjalankan sesuatu projek	1
	H3	Meningkatkan pengeluaran kerana pasaran lebih besar	1
	H4	Mendapat teknologi baharu dan terkini	1
	H5	Mudah untuk mendapatkan bahan mentah dan sumber lain	1
	H6	Harta individu, aset serta pegangan dalam syarikat dikekalkan	1
	H7	Berkongsi risiko	1
	H8	Menikmati ekonomi bidangan	1
			[Mak.4m]
2 (a)		Kesan inflasi kepada usahawan :	
	H1	kenaikan kos pengeluaran	1
	H2	kos bahan mentah/kos upah/kos operasi	1
	H3	kekurangan barangan dalam perniagaan/pengeluaran terhad	1
	H4	tidak dapat memenuhi permintaan pengguna	1
	H5	berlaku peningkatan harga	1
	H6	keuntungan bekurangan/usahawan terjejas	1

Selamat mengulangkaji dari telegram@soalanpercubaanspm
Perniagaan K2 Kelantan 2023

[Mak.4m]

(b) Faktor luaran yang perlu dipertimbangkan :

F1	Politik	1
H1	Politik tidak stabil/pertukaran kepimpinan kerajaan	1
F2	Ekonomi	1
H2	Keadaan ekonomi tidak stabil/kemelesetan/kemerosotan	1
F3	Undang-undang/Dasar kerajaan	1
H3	Undang-undang/peraturan baharu yang dibuat oleh kerajaan	1
F4	Sosiobudaya	1
H4	Perpaduan kaum/berlaku krisis dalam masyarakat/pelabur menjauhi pasaran	1

3F+3H

[Mak.6m]

3 (a)	H1	Pengeluar → ejen → peruncit → pengguna	1
	H2	Melibatkan ejen dan peruncit sebagai pengantara	1
	H3	Pengeluar akan melantik ejen untuk memasarkan dan mengedarkan barangnyakepada peruncit	1
	H4	Pengeluar akan membekalkan barangnya kepada ejen untuk diagihkan kepada peruncit	1
	H5	Peruncit akan menjual barang yang diperoleh daripada ejen kepada pengguna	1
	H6	Contoh : Proton melantik EON sebagai ejen/Modenas melantik Kriss sebagai ejen/ccontoh yang sesuai	1

[Mak.4m]

(b) (i) Struktur organisasi berdasarkan produk

H1	Mengeluarkan pelbagai jenis produk	1
H2	Memudahkan pihak pengurusan menyelaraskan operasi/perkhidmatan	1
H3	Bekerja mengikut pengalaman, pengetahuan, kemahiran dan kepakaran dalam penghasilan produk tertentu	1
H4	contoh: produk Nestle/milo/aiskrim/biskut/coklat/ccontoh lain yang sesuai	1

[Mak.3m]

(ii) Struktur organisasi berdasarkan pelanggan

H1	Berdasarkan kepada keperluan dan kehendak pelanggan	1
H2	Organisasi yang menawarkan perkhidmatan	1
H3	Penempatan pekerja bergantung kepada kepakaran	1

[Mak.3m]

4 (a) Jenis sumber teknologi :

F1	Harta Intelek	1
H1	Hasil kreativiti atau ciptaan daya intelektual seseorang/reka bentuk/lukisan/muzik/video	1
F2	Lesen perisian	1
H2	Perjanjian bertulis antara pemilik dengan pengguna perisian/windows10/adobe photoshop	1
F3	Kemahiran dan pengalaman	1
H3	Supaya kualiti dan prestasi perniagaan terjamin/ dapat mengelakkan pembaziran tenaga kerja/pekerja mahir/cekap/berpengalaman	1
	2F+2H	[Mak.4m]

(b) (i)	Sewa beli	1
(ii)	Kelebihan:	
H1	tidak perlu bayar secara tunai	1
H2	bayaran secara ansuran bulanan	1
H3	van boleh digunakan sebaik sahaja deposit dibayar	1
H4	boleh menggunakan barang bernilai tinggi	1
H5	boleh menjana pendapatan	1
H6	ansuran bulanan bergantung kepada tempoh dan kemampuan pelanggan	1
H7	menjadi hak milik pelanggan setelah menyelesaikan ansuran bulanan	1
		[Mak.5m]

5 (a) Kepentingan penyata kewangan kepada

(i) Pihak pengurusan

H1	Menilai prestasi Perniagaan	1
H2	Membuat pertimbangan untuk memberi ganjaran/bonus/dividen	1
H3	Perbandingan prestasi kewangan antara tahun semasa dengan tahun sebelumnya	1
H4	Garis panduan perancangan pengagihan sumber	1
H5	Untuk mengesan penyelewangan/kesilapan	1
		[Mak.2m]

(ii) Vendor/pembekal

H1	Menilai keupayaan /kecekapan dalam pengurusan hutang	1
H2	sebelum memberi kredit/pinjaman/kemampuan membayar kredit	1
H3	meyakinkan syarikat induk/anchor untuk memberikan kontrak/ Pembekalan	1
		[Mak.2m]

(b) Kepentingan latihan kepada usahawan

H1	Memberi pengetahuan/kemahiran dalam penggunaan teknologi terkini/ICT	1
H2	Memperbaiki mutu kerja/kualiti perkhidmatan	1
H3	Meningkatkan produktiviti pekerja/lebih cekap/meminimumkan kerja-kerja tertangguh	1
H4	Meningkatkan motivasi	1
H5	Mendorong pekerja lebih kreatif & inovatif	1
H6	Membuat perancangan jangka masa panjang dalam Perniagaan	1
H7	Menerapkan etika Perniagaan yang progresif/sikap positif	1
H8	Meningkatkan taraf hidup/kenaikan pangkat	1
		[Mak.6m]

6 (a) 5 Julai 2023

H1	Invois	1
H1a	Merekod pembelian secara hutang/kredit/	1
H1b	Menyatakan jumlah hutang perlu dibayar/RM10 000	1
H1c	Menyatakan syarat diskaun/diskaun niaga/diskaun tunai/pengangkutan/ K & K di K/angkutan dibayar/angkutan hadapan	1
		[Mak.2m]

25 Julai 2023

H2	Memo	1
H2a	Merekod ambilan tunai/RM200 untuk kegunaan pemilik	1
H2b	Mengurangkan modal	1
		[Mak.2m]

(b) Kepentingan menyediakan rancangan Perniagaan

H1	Memberi peluang usahawan menilai projek dengan teliti	1
H2	Menjadi garis panduan dalam hala tuju Perniagaan	1
H3	Merancang keperluan sumber Perniagaan	1
H4	Pengagihan sumber membantu Perniagaan beroperasi dengan sistematik/ jelas	1
H5	Menjangka risiko/masalah yang timbul dalam Perniagaan	1
H6	Memberi gambaran sama ada projek yang dirancang berdaya maju/tidak	1
H7	Meyakinkan pelabur/bank/untuk memberi pembiayaan	1
H8	Kemampuan menjelaskan hutang/kredit	1

[Mak.6m]

7 (a)	H1	Syarikat Sendirian Berhad	1
	H2	Modal lebih besar	1
	H3	Bilangan ahli lebih ramai (2-50 orang)	1
	H4	Modal dikumpulkan melalui terbitan syer	1
	H5	Hal ehwal syarikat dirahsiakan	1
	H6	Laporan kewangan dirahsiakan/tidak perlu diumumkan	1
	H7	Liabiliti adalah terhad	1
	H8	Rugi setakat modal yang dilaburkan sahaja/tiada melibatkan harta peribadi	1
	H9	Dapat berkongsi kepakaran	1
	H10	Kewujudan syarikat kekal	1

[Mak.5m]

(b)	H1	Mewujudkan tempat kerja yang kondusif/selamat	1
	H2	Membuat penyelarasan gaji/naikkan gaji	1
	H3	Gaji berdasarkan pesaing/produktiviti	1
	H4	Mengikuti latihan/kursus/melanjutkan pelajaran	1
	H5	Memberi insentif lain/bonus/kenaikan pangkat	1
	H6	Menyediakan faedah lain/klinik panel/pusat jagaan anak-anak/ pinjaman pendidikan/kemudahan tempat tinggal/ccontoh yang sesuai	1

[Mak.5m]

(c)	H1	Berbincang masalah pekerja	1
	H2	Pekerja bermasalah diberikan sesi kaunseling	1
	H3	Memberikan amaran bertulis/ccontoh yang sesuai	1
	H4	Memberikan amaran lisan/ccontoh yang sesuai	1
	H5	Memotong gaji pekerja/elaun/faedah yang diterima	1
	H6	Pekerja ditukarkan ke jabatan lain	1
	H7	Kebajikan pekerja dijaga	1
	H8	Pemberian insentif yang munasabah	1
	H9	Motivasi pekerja ditingkatkan	1
	H10	Latihan peningkatan kemahiran diberikan	1
			[Mak.5m]

8 (a) Skala perniagaan

H1	Pasaran antarabangsa	1
H2	Merentasi sempadan sesebuah negara/luar Malaysia	1
H3	Skala zon	1
H4	Meliputi kawasan tertentu/negara ASEAN	1
H5	Mengeksport durian musang king ke Singapura/Brunei	1
		[Mak.3m]

8 (b) Sebab-sebab Encik Kamal tidak bersetuju

H1	Hasil akan berkurangan	1
H2	Sasaran jualan sukar dicapai	1
H3	Tidak dapat menampung kos operasi/ kos bahan mentah	1
H4	Contoh seperti gaji baja / racun kos pengangkutan	1
H5	Mengurangkan keuntungan	1
H6	Mengurangkan kemampuan membuat pelaburan contoh	1
H7	Imej perniagaan terjejas	1
H8	Tidak dapat mengembangkan perniagaan	1
		[Mak.6m]

(C) Penambahbaikan strategi harga yang lebih berkesan dalam Perniagaan

H1	Turunkan harga	1
H2	Mempertimbangkan permintaan pengguna/rungutan pengimport	1
H3	Mempelbagaikan pakej harga durian/mengikut saiz	1
H4	Mengambil kira harga pesaing/negara Thailand	1
H5	Harga ditetapkan berdasarkan kos	1
H6	Menambah pengeluaran melalui usaha sama	1
H7	Mengurangkan kos pengeluaran/kos pengangkutan/upah buruh	1
H8	Pemberian diskaun niaga kepada pengimport/pembelian pukal	1

[Mak.6m]

9 (a)(i) Analisis nisbah kecekapan :

Pusing ganti stok 2021 =	$\frac{\text{Kos jualan}}{\text{Stok purata}}$	
	$= \frac{60\,000}{15\,000}$	1
	$= 4 \text{ kali}$	1

[Maks.2m]

(ii) Alasan :

H1	pusing ganti stok pada tahun 2021 lebih cekap/2022 kurang cekap	1
H2	Pada tahun 2021, syarikat menggantikan stok baharu sebanyak 4 kali	1
H3	Pada tahun 2022, syarikat menggantikan stok baharu sebanyak 3.33 kali	1
H4	Perbezaan sebanyak 0.67 kali	1
H5	Ini menunjukkan perniagaan mempunyai masalah stok tidak laku	1
H6	Perniagaan terpaksa menanggung kos penyimpanan/kos keusangan/risiko kerosakan/risiko kehilangan	1
H7	Modal terikat dengan stok	1

[Maks.5m]

(b) Mengurus stok dengan baik :

H1	membuat/mencatat daftar masuk keluar stok dengan teratur	1
H2	mempunyai gudang penyimpanan yang cukup untuk menampung stok	1
H3	menyimpan kuantiti stok mengikut jenis stok	1
H4	stok bergerak perlahan/simpan sedikit	1
H5	stok bergerak pantas/simpan banyak	1
H6	stok tidak terputus	1
H7	pembekal menawarkan barang yang berkualiti	1
H8	memilih pembekal yang menawarkan harga yang berpatutan/kualiti	1

[Mak.4m]

(c) H1	Bahagian fungsian pembelian	1
H2	Menentukan kuantiti dan spesifikasi barang yang dibeli adalah tepat	1
H3	Menentukan pemilihan pembekal yang bersesuaian dan cekap	1
H4	Memastikan barang diterima tepat pada masa dan lokasi yang telah ditentukan	1
H5	Menyediakan kontrak perjanjian dengan pembelian	1
H6	Memastikan syarikat membayar pada jumlah yang telah ditetapkan oleh pembekal	1

[Mak.4m]

10 (a)(i)	F1	Trend Meningkatkan	1
	H1	Nilai pengeluaran semakin meningkat	1
	H2	Contoh 2017 nilai pengeluaran RM 400 000 meningkat kepada RM600000 / contoh yangb sesuai	1
			[Mak.3m]
(a)	(ii)	Faktor dalaman yang mempengaruhi trend meningkat	
	H1	Faktor pemasaran yang berkesan	1
	H2	Promosi yang berkesan	1
	H3	Produk yang berkualiti/ diyakini halal	1
	H4	Sumber manusia yang berkemahiran/ produktif/ bermotivasi	1
	H5	Penggunaan peralatan telekomunikasi/ ICT/ teknologi moden	1
	H6	Sumber kewangan yang mencukupi/ modal besar	1
			[Mak.4m]
(b)		Kelebihan perniagaan francais kepada francaisor	
	H1	Dapat mengembangkan perniagaan keseluruhan Malaysia	1
	H2	Berkongsi risiko dan tanggungjawab dengan francais	1
	H3	Mekanisma berkesan untuk menembusi pasaran	1
	H4	Pengurusan outlet francais dilakukan oleh francais sendiri	i
	H5	Menikmati ekonomi bidangan	1
	H6	Peningkatan dalam jumlah pengeluaran / meminimumkan kos	1
	H7	Francaisor dibayar fe /royalti	1
	H8	Meningkatkan imej syarikat/jenama	1
			[Mak.4m]

- (c) Langkah-langkah mengatasi masalah kecurian
- | | | |
|----|--|---|
| H1 | Menginsurankan aset/ stok daripada risiko kecurian | 1 |
| H2 | Mendapat gantirugi/ pampasan jika risiko berlaku | 1 |
| H3 | Memasang kamera litar tertutup/ CCTV | 1 |
| H4 | Memasang alat penggera/ pagar/ jeriji | 1 |
| H5 | Menambah bilangan pengawal keselamatan | 1 |
- [Mak.4m]
- (d) Kelemahan sumber luaran
- | | | |
|----|--|---|
| H1 | Kos merekrut yang tinggi/ proses merekrut lama/ banyak/ccontoh | 1 |
| H2 | Memerlukan program induksi | 1 |
| H3 | Tidak memahami budaya organisasi/ mengambil masa | 1 |
- Kelebihan sumber dalaman
- | | | |
|----|---|---|
| H4 | Maklumat pekerja sedia ada | 1 |
| H5 | Pekerja lebih memmahami budaya organisasi | 1 |
| H6 | Memotivasikan pekerja | 1 |
| H7 | Kos merekrut rendah | 1 |
- [Mak.5m]

Nota : Calon perlu menjawab sekurang-kurangnya 1 kelemahan dan kelebihan untuk mendapat markah maksimum.

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT

Selamat mengulangkaji dari telegram@soalanpercubaanspm