

**PERATURAN PEMARKAHAN  
MPP 3 PERNIAGAAN  
SPM 2023**

**Modul Perkembangan Pembelajaran  
PERNIAGAAN  
Kertas 1 dan Kertas 2  
3766**

---

**PERATURAN PEMARKAHAN  
PERNIAGAAN**

---

**MPP3 2023**  
**PERATURAN PEMARKAHAN**  
**PERNIAGAAN**  
**KERTAS 1 (3766/1)**

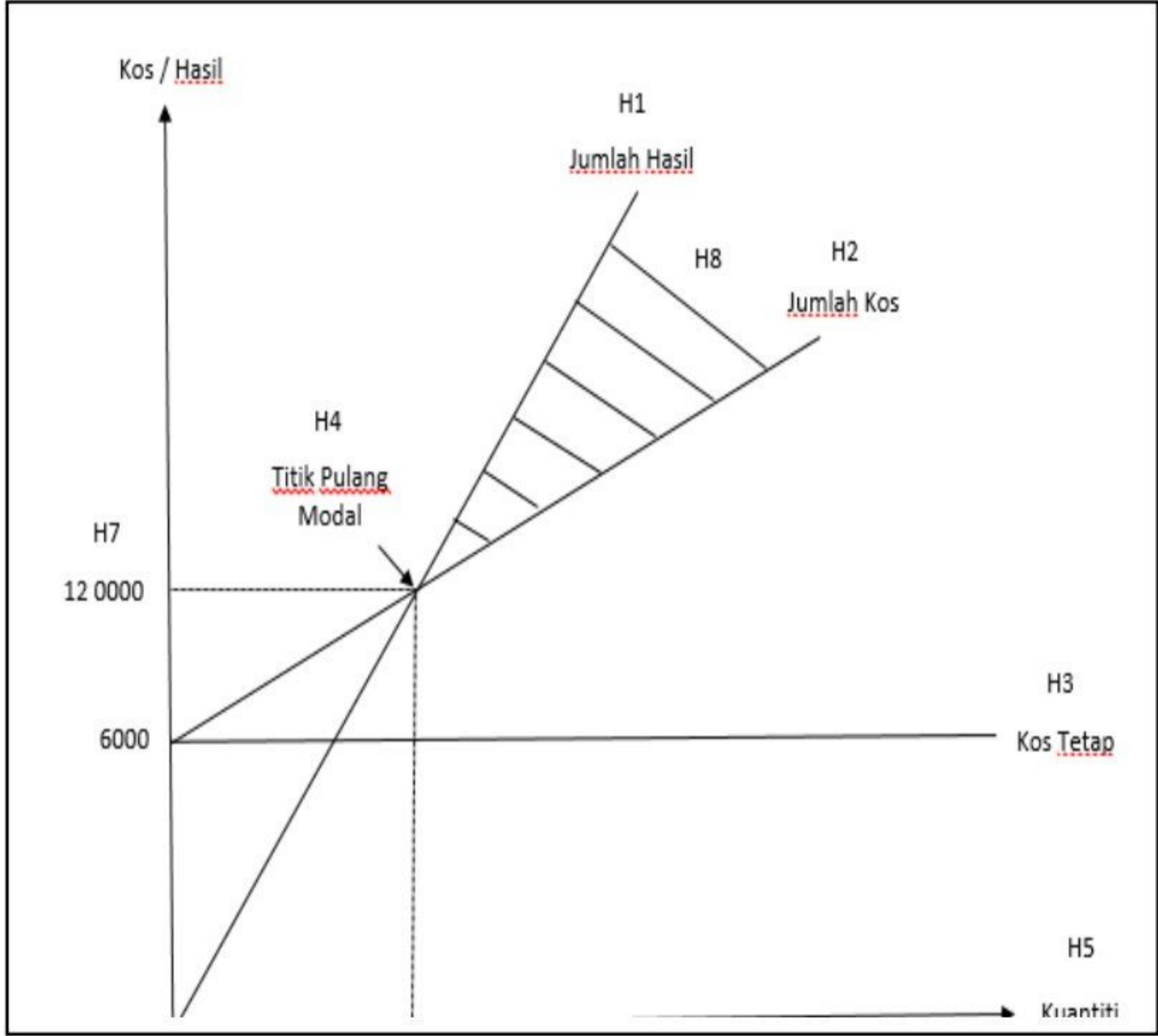
NO.	JAWAPAN	NO.	JAWAPAN	NO.	JAWAPAN	NO.	JAWAPAN
1.	B	11.	D	21.	A	31.	D
2.	B	12.	D	22.	D	32.	D
3.	C	13.	D	23.	A	33.	B
4.	C	14.	A	24.	C	34.	D
5.	D	15.	C	25.	D	35.	B
6.	A	16.	A	26.	A	36.	C
7.	D	17.	C	27.	B	37.	A
8.	D	18.	B	28.	C	38.	D
9.	A	19.	D	29.	A	39.	C
10.	B	20.	B	30.	C	40.	D

**PERATURAN PEMARKAHAN  
PERNIAGAAN  
KERTAS 2 (3766/2)**

1	(a)			Kelebihan bentuk pemilikan perniagaan di atas	
			H1	Perkongsian	1
			H2	Modal lebih besar	1
			H3	Banyak modal dapat dikumpulkan oleh rakan kongsi	1
			H4	Mudah ditubuhkan	1
			H5	Tidak banyak peraturan dipatuhi	1
			H6	Berkongsi kepakaran / pengetahuan / pengalaman	1
			H7	Saiz yang kecil	1
			H8	Mudah diuruskan	1
					<b>[Mak 6]</b>
	(b)			X ialah	
			F	Global	1
			H1	Seluruh dunia / contoh sesuai	1
			H2	Pasaran lebih luas	1
			H3	Merentasi sempadan	1
			H4	Mudah ditembusi dengan wujudnya internet	1
			H5	Penggunaan aplikasi seperti emel /newsgroup / laman web	1
			H6	Produktiviti perniagaan meningkat	1
			H7	Keuntungan meningkat	1
			H8	Perniagaan lebih dikenali	1
					<b>[Mak 4]</b>

2	(a)		Peranan agensi kerajaan tersebut	
		H1	MATRADE	1
		H2	Membantu mempromosikan produk "Fruity Juicy" ke pasaran Indonesia / Brunei / luar negara	1
		H3	Mencari / membangunkan kawasan perdagangan baharu di luar Malaysia	1
		H4	Menemukan pengeksport Malaysia dengan pengimport dari Indonesia / Brunei / luar negara	1
		H5	Mengekalkan perhubungan antara pengimport dengan pengeksport berdaftar	1
		H6	Merancang / mengendalikan seminar perdagangan antarabangsa untuk pengeksport Malaysia	1
		H7	Mengambil bahagian dalam pameran perdagangan	1
		H8	Mempromosikan barang keluaran Malaysia ke luar negara	1
		H9	Mencetak / mengedarkan bahan bacaan mengenai aktiviti perdagangan Malaysia	1
		H10	Mengadakan misi perdagangan ke luar negara untuk pengeluar tempatan	1
		H11	Membawa masuk pengimport ke Malaysia	1
				<b>[Mak 6]</b>
	(b)		Jenis struktur organisasi tersebut	
		H1	Struktur organisasi berdasarkan produk	1
		H2	Diamalkan oleh perniagaan berskala besar	1
		H3	Mengeluarkan pelbagai jenis produk	1
		H4	Memudahkan pihak pengurusan mengurus produk	1
		H5	Individu bekerja mengikut pengalaman / kemahiran / kepakaran dalam produk tertentu	1
		H6	Contoh : Pengurus Alatan Sukan / Pengurus Barangan Elektrik / Pengurus Pakaian Dewasa	1
				<b>[Mak 4]</b>

Selamat mengulangkaji dari telegram@soalanpercubaanspm  
Perniagaan K2 MPP3 Terengganu 2023

3	(a)		Tujuan penetapan misi perniagaan:	
		H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8	<p>Satu pernyataan ringkas tentang matlamat utama perniagaan</p> <p>Menerangkan aktiviti perniagaan yang sedang dijalankan</p> <p>Garis panduan untuk menilai keperluan setiap unit</p> <p>Pengagihan sumber dapat dilakukan dengan mudah / tepat</p> <p>Contoh : Sumber fizikal / sumber manusia / sumber kewangan</p> <p>Sumber dapat digunakan dengan cekap / berkesan</p> <p>Asas dalam membentuk objektif perniagaan</p> <p>Hala tuju perniagaan dapat difahami</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><b>[Mak6m]</b></p>
	(b)	H1 H2 H3 H4 H5 H6/H7 H8	 <p>Nota : H3 perlu ada kedua-dua jawapan iaitu RM6000 dan kos tetap</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p><b>[Mak4m]</b></p>

4	(a)		Jenis sumber fizikal X dan Y			
		F1	Sumber X - Kilang dan mesin	1		
		H1a	Tempat memproses bahan mentah	1		
		H1b	Mesin ialah jentera pemprosesan bahan mentah	1		
		H1c	Penyelenggaraan kilang / mesin untuk pengeluaran yang efektif	1		
		F2	Sumber Y - Produk Siap	1		
		H2a	Barang akhir setelah siap diproses	1		
		H2b	Sedia untuk dijual di pasaran	1		
		H2c	Barang keperluan / kehendak	1		
		H2d	Perlu diurus dengan baik	1		
				<b>2F+2H</b>	<b>[Mak 4m]</b>	
			(b)		Jenis pembiayaan yang dicadangkan	
		H1	Overdraf bank	1		
		H2	Kemudahan kredit khusus untuk pemegang akaun semasa	1		
H3	Miro Sports mempunyai akaun semasa di bank	1				
H4	Boleh mengeluarkan wang melebihi baki yang ada dalam akaun	1				
H5	Jumlah overdraf setakat had yang ditetapkan oleh bank	1				
H6	Nilai overdraf dikreditkan terus ke akaun semasa	1				
H7	Dapat membantu Miro Sports selesai hutang dengan segera	1				
H8	Faedah hanya dikenakan ke atas jumlah overdraf yang digunakan / ikut kadar harian	1				
H9	Merupakan pinjaman jangka pendek	1				
			<b>[Mak 6m]</b>			

5	(a)		Interaksi yang terlibat																										
			<p>F1 Interaksi dengan pembekal H1a Encik Alif / pembeli telah menghubungi pembekal / Encik Baem</p> <p>H1b Encik Alif membuat tempahan 100 ekor ikan patin H1c Encik Alif membayar RM 3 000 untuk 100 ekor ikan patin</p> <p>F2 Interaksi dengan pelanggan H2a Encik Baem memberikan harga / sebut harga Rm 3 000 bagi 100 ekor ikan patin. H2b Encik Baem menerima tempahan 100 ekor ikan patin daripada Encik Alif / pelanggan H3c Encik Baem atau pembekal menjual / menghantar ikan patin kepada pelanggan / Encik Alif.</p> <p style="text-align: right;">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>	<b>[Mak 4m]</b>																								
	(b)		Perbezaan antara jualan langsung dan promosi jualan																										
			<table border="1"> <thead> <tr> <th>Jualan Langsung</th> <th>Promosi Jualan</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Kaedah jualan melibatkan interaksi / pertemuan peribadi antara jurujual dengan bakal pelanggan</td> <td>Pelbagai jenis insentif untuk menarik minat pengguna / menambah belian perniagaan</td> <td>1 + 1</td> </tr> <tr> <td>Perlu sediakan ejen / jurujual untuk pergi ke rumah pelanggan</td> <td>Perlu sediakan sampel percuma / hadiah insentif untuk pelanggan</td> <td>1 + 1</td> </tr> <tr> <td>Menjimatkan masa / pelanggan tunggu di rumah sahaja</td> <td>Pelanggan perlu pergi ke premis perniagaan / untuk dapatkan promosi jualan</td> <td>1 + 1</td> </tr> <tr> <td>Dijalankan sepanjang tahun</td> <td>Masa promosi terhad dalam tempoh tertentu sahaja</td> <td>1 + 1</td> </tr> <tr> <td>Insentif disediakan untuk pelanggan / jurujual</td> <td>Insentif hanya untuk pelanggan</td> <td>1+1</td> </tr> <tr> <td>Komisen dibayar kepada jurujual</td> <td>Tiada komisen untuk jurujual</td> <td>1+1</td> </tr> <tr> <td>Sesuai untuk barang yang memerlukan khidmat nasihat</td> <td>Sesuai untuk barang pengguna</td> <td>1+1</td> </tr> </tbody> </table>	Jualan Langsung	Promosi Jualan		Kaedah jualan melibatkan interaksi / pertemuan peribadi antara jurujual dengan bakal pelanggan	Pelbagai jenis insentif untuk menarik minat pengguna / menambah belian perniagaan	1 + 1	Perlu sediakan ejen / jurujual untuk pergi ke rumah pelanggan	Perlu sediakan sampel percuma / hadiah insentif untuk pelanggan	1 + 1	Menjimatkan masa / pelanggan tunggu di rumah sahaja	Pelanggan perlu pergi ke premis perniagaan / untuk dapatkan promosi jualan	1 + 1	Dijalankan sepanjang tahun	Masa promosi terhad dalam tempoh tertentu sahaja	1 + 1	Insentif disediakan untuk pelanggan / jurujual	Insentif hanya untuk pelanggan	1+1	Komisen dibayar kepada jurujual	Tiada komisen untuk jurujual	1+1	Sesuai untuk barang yang memerlukan khidmat nasihat	Sesuai untuk barang pengguna	1+1		<b>[Mak 6m]</b>
Jualan Langsung	Promosi Jualan																												
Kaedah jualan melibatkan interaksi / pertemuan peribadi antara jurujual dengan bakal pelanggan	Pelbagai jenis insentif untuk menarik minat pengguna / menambah belian perniagaan	1 + 1																											
Perlu sediakan ejen / jurujual untuk pergi ke rumah pelanggan	Perlu sediakan sampel percuma / hadiah insentif untuk pelanggan	1 + 1																											
Menjimatkan masa / pelanggan tunggu di rumah sahaja	Pelanggan perlu pergi ke premis perniagaan / untuk dapatkan promosi jualan	1 + 1																											
Dijalankan sepanjang tahun	Masa promosi terhad dalam tempoh tertentu sahaja	1 + 1																											
Insentif disediakan untuk pelanggan / jurujual	Insentif hanya untuk pelanggan	1+1																											
Komisen dibayar kepada jurujual	Tiada komisen untuk jurujual	1+1																											
Sesuai untuk barang yang memerlukan khidmat nasihat	Sesuai untuk barang pengguna	1+1																											

6.	(a)			Kepentingan dengan penyata kewangan.	
			F1	Mengetahui kedudukan kewangan	1
			H1	Mengetahui untung / rugi perniagaan	1
			F2	Menentukan hala tuju perniagaan	1
			H2	Potensi mengembangkan perniagaan	1
			F3	Mengetahui keberuntungan perniagaan	1
			H3	Merancang strategi perniagaan/pemasaran	1
			F4	Mengetahui pulangan masa depan	1
			H4	Membuat keputusan untuk mengurangkan / meningkatkan pelaburan	1
				2F+2H	<b>[Mak 4m]</b>
	(b)			Bahagian fungsian <b>X, Y dan Z</b>	
			F1	<b>X</b> -Bahagian Fungsian Jualan	1
			H1a	Pengguna yang berminat akan membuat pesanan mengikut jumlah dan item yang dipersetujui	1
			H1b	Pengguna juga boleh bertanya maklumat tentang produk	1
			F2	<b>Y</b> -Bahagian Fungsian Pembelian	1
			H2a	Membuat pesanan membeli bahan mentah yang mencukupi	1
			H2b	Fungsian ini juga perlu bijak mengawal pembelian bahan mentah supaya tidak berlaku pembaziran	1
			F3	<b>Z</b> -Bahagian Fungsian Kewangan	1
			H3a	Menghantar inuis kepada pelanggan jumlah yang perlu dibayar	1
			H3b	Pihak pelanggan perlu membayar jumlah yang telah dinyatakan di dalam inuis	1
				3F+3H	<b>[Mak 6m]</b>



7	(a)			Ciri-ciri bentuk milik perniagaan di atas.	
			H1	Tertakluk kepada Akta Syarikat 1965	1
			H2	Bilangan ahli 2 hingga 50 orang	1
			H3	Saham syarikat tidak boleh diurusniaga di Bursa Saham	1
			H4	Pindah milik saham hanya boleh dilakukan dengan kebenaran ahli Lembaga pengarah	1
			H5	Lebih mudah mendapat modal yang besar	1
			H6	Modal tambahan diperolehi dengan menerbitkan syer	1
			H7	Pemegang saham menanggung Liabiliti Terhadap	1
			H8	Sekiranya mufliis pemegang syer hanya kehilangan modal syer yang dilabur sahaja	1
			H9	Semua harta peribadi tidak akan digunakan untuk menyelesaikan hutang syarikat	1
			H10	Pemegang saham terbesar syarikat berhak untuk mengawal operasi setiap syarikat	1
			H11	Laporan kewangan tidak perlu diumumkan kepada orang ramai.	1
			H12	Kadar bayaran cukai syarikat adalah tinggi	1
					<b>[Maks 6]</b>
	(b)			Saiz perniagaan Kedai Anakku Comel Sendirian Berhad.	
			F	Saiz Kecil	1
			F1	Bilangan pekerja	1
			H1	25 orang pekerja tetap / kurang daripada 75 orang	1
			F2	Jualan tahunan	1
			H2	RM 1.5 juta / kurang daripada RM15 juta	1
					<b>[Maks 4]</b>
	(c)			Anda bersetuju dengan tindakan Puan Hazana menawarkan faedah tersebut kepada pekerjanya.	
			H1	Meningkatkan kecekapan / prestasi kerja	1
			H2	Meningkatkan kesetiaan pekerja	1
			H3	Mewujudkan persekitaran kerja yang harmoni	1
			H4	Meningkatkan produktiviti produk	1
			H5	Menghasilkan produk yang lebih berkualiti	1
			H6	Meningkatkan jualan/keuntungan	1
			H7	Mengeratkan hubungan yang baik antara pekerja dengan majikan	1
			H8	Pekerja lebih bermotivasi/bersemangat untuk bekerja	1
			H9	Pekerja rasa dihargai	1
					<b>[Maks 5]</b>

8	(a)		Kesan kegagalan mencapai objektif perniagaan	
		H1	Jualan merosot	1
		H2	Amira Enterprise gagal dalam memaksimumkan keuntungan	1
		H3	Tidak mampu membayar kos perniagaan	1
		H4	Contoh : Kos tetap / kos berubah / contoh yang sesuai	1
		H5	Gagal dalam persaingan	1
		H6	Tidak mempunyai kedudukan kewangan yang kukuh	1
		H7	Gagal bersaing dalam pasaran	1
		H8	Imej perniagaan terjejas	1
		H9	Sukar mendapat kerjasama daripada pihak berkepentingan	1
		H10	Bank akan dikenakan syarat pinjaman yang ketat	1
		H11	Perniagaan tidak mampu bayar balik pinjaman	1
				<b>[Mak 6m]</b>
	(b)		Perniagaan dapat bersaing dalam 9ndustry	
		H1	Kestabilan kewangan dalam penetapan visi / misi / objektif perniagaan	1
		H2	Perniagaan mengurus risiko kewangan dengan cekap	1
		H3	Sumber manusia yang cekap / bermotivasi / produktif	1
		H4	Menawarkan pelbagai kepakaran / pengalaman / pengetahuan	1
		H5	Pengurusan yang terlatih / cekap mengurus	1
		H6	Menggunakan teknologi yang terkini	1
		H7	Menghasilkan barang / perkhidmatan dengan cepat/cekap/berkualiti	1
		H8	Penggunaan internet dalam perniagaan	1
		H9	Contoh : e-dagang/e-pemasaran / laman social Dapat meluaskan pasaran	1
				<b>[Mak 5m]</b>
	(c)		Prosedur mengurus sumber teknologi	
		F1	Paten	1
		H1	Hak Eksklusif untuk suatu reka cipta bagi satu produk / proses / pakaian sukan muslimah	1
		H2	Mendaftar paten bagi hasil rekaan pakaian sukan muslimah	1
		H3	Hasil rekaan ini masih belum dizahirkan oleh mana-mana pihak	1
		H4	Hasil rekaan pakaian akan dilindungi undang-undang di Malaysia	1
		H5	Mendaftar paten melalui Perbadanan Harta Intelek Malaysia(MyIPO)	1
			1F+3H	<b>[Mak 4m]</b>

9	(a)		Tanggungjawab yang perlu dilakukan oleh seorang peniaga setelah memperoleh Sijil Pendaftaran Perniagaan.	
		H1	Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan di tempat yang boleh dilihat dengan jelas	1
		H2	Mempamerkan papan tanda perniagaan mengikut spesifikasi yang ditetapkan oleh pihak berkuasa tempatan	1
		H3	Nama dan nombor pendaftaran perniagaan tertera pada dokumen rasmi perniagaan seperti resit / invois	1
		H4	Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran perniagaan bila-bila masa	1
		H5	Sebelum 30 hari selepas pemerbadanan sesebuah syarikat	1
		H6	Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan	1
		H7	30 hari dari tarikh perubahan ( jika ada perubahan)	1
		H8	Menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan	1
				<b>[Mak 4m]</b>
	(b)		Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan En Shahrman sebelum memohon pinjaman	
		F1	Potensi perniagaan	1
		H1	Potensi perniagaan kedai basikal semakin maju	1
		F2	Risiko yang dihadapi	1
		H2	Boleh menjangka risiko yang dihadapi	1
		F3	Tawaran daripada bank	1
		H3a	Kadar faedah pinjaman rendah	1
		H3b	Tempoh bayaran balik	1
		F4	Kemampuan bayaran balik	1
		H4	Bergantung kepada aliran tunai kewangan perniagaan	1
		F5	Prospek ekonomi negara	1
		H5a	Merujuk perkembangan ekonomi negara	1
		H5b	Sokongan kerajaan	1
				<b>3F+3H</b>
				<b>[Mak 6m]</b>

	(c)			Encik Shariman perlu menyediakan rancangan perniagaan yang lengkap sebelum memohon pinjaman	
			H1	Memberi peluang kepada usahawan menilai projek yang dirancang dengan teliti	1
			H2	Garis panduan dalam hala tuju perniagaan .	1
			H3	Merancang keperluan sumber perniagaan	1
			H4	Contoh : sumber manusia / sumber pembiayaan / sumber kewangan	1
			H5	Menjangka risiko dan masalah yang timbul	1
			H6	Contoh : kekurangan modal / pemilihan lokasi yang strategik	1
			H7	Dapat meramal risiko dan masalah	1
			H8	Memberi gambaran sama ada projek yang dirancang berjaya atau tidak	1
			H9	Meyakinkan pihak pelabur / bank / pihak berkepentingan	1
			H10	Kemampuan perniagaan dapat ditunjukkan melihat kos yang terlibat / kadar keuntungan yang diperoleh.	1
					<b>[Mak 5m]</b>

10.	(a)			Faktor dalaman yang menyebabkan Syarikat Nawoks Travel menghadapi masalah.	
			F	Sumber manusia	1
			H	Sikap tidak amanah/menyeleweng	1
			C	Contoh: Pengurus kewangan melakukan penyelewengan/pecah amanah/tidak memasukkan wang pelanggan ke dalam akaun bank syarikat.	1
					<b>[Mak 3m]</b>
	(b)			Pengurusan syarikat boleh berperanan untuk membantu mencegah masalah pecah amanah daripada berulang ialah	
			H1	Membuat perancangan kewangan	1
			H2	Garis panduan yang jelas	1
			H3	Mengagihkan kewangan mengikut sumber yang ditentukan	1
			H4	Pengagihan mengikut masa/jenis perbelanjaan	1
			H5	Mengawal kewangan setiap bahagian	1
			H6	Memastikan perbelanjaan mengikut bajet	1
			H7	Merekod setiap hasil/belanja	1
					<b>[Mak 5m]</b>
	(c)			Cara Nawoks Travel meningkatkan syer pasaran	
			H1	Menawarkan pakej tempat yang menarik	1
			H2	Harga yang kompetitif / menarik	1
			H3	Memilih / melantik rakan strategik di luar negeri	1
			H4	Layanan yang baik sebelum lawatan bermula	1
			H5	Kemudahan / layanan tambahan	1
			H6	Pengurusan kewangan yang teratur / diyakini	1
					<b>[Mak 5m]</b>
	(d)			Jenis pembiayaan yang paling sesuai dipilih oleh Syarikat Nawoks Travel	
			H1	Pembiayaan luaran	1
			H2	Pinjaman bercagar	1
			H3	Mesti mempunyai cagar	1
			H4	Contoh: Tanah/bangunan syarikat/contoh yang sesuai	1
			H5	Perlukan penjamin	1
			H6	Contoh: Penjamin yang berpendapatan kukuh/menyakinkan	1
			H7	Had pinjaman yang tinggi/mencukupi/RM 600,000	1
			H8	Tempoh pembayaran lebih lama/fleksibel	1
			H9	Caj pembiayaan/faedah yang menarik	1
			H10	Contoh: Pembiayaan mikro Bank Rakyat/contoh yang sesuai	1
					<b>[Mak 6m]</b>

	(e)			Prosedur permohonan pembiayaan	
			H1	Mengemukakan rancangan perniagaan yang lengkap	1
			H2	Mendapatkan khidmat nasihat kewangan	1
			H3	Mengisi borang permohonan pinjaman	1
			H4	Mengemukakan penjamin/cagaran	1
			H5	Melengkapkan lampiran yang diperlukan	1
			H6	Permohonan diluluskan	1
				Nota : jawapan mestilah mengikut urutan	<b>[Mak 4m]</b>

### PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT