**SKEMA PEMARKAHAN PERNIAAGAAN KERTAS 2 PPC/2019**

**(BAHAGIAN A KERTAS 2)**

**SOALAN 1**

(a) Maksud milikan tunggal ialah:

- Sejenis aktiviti perniagaan yang dimiliki (1m)

- dan dikawal sepenuhnya oleh seorang individu. (1m) max : 2 markah

(b) Tiga kelebihan perniagaan bersaiz kecil ialah:

- kos overhead yang lebih rendah (1m)

- cepat menyelesaikan masalah dan rungutan pelanggan (1m)

- fleksibel (1m)

- kos upah yang lebih rendah (1m) max: 3 markah

(c) (i) X - Domestik (1m)

Y - Antarabangsa (1m)

(ii) Maksud bagi setiap skala perniaagaan ialah:

Domestik

- Melibatkan penjualan produk pada peringkat pasaran dalam negara. (1m)

- Boleh dibahagikan kepada tiga tahap iaitu skala tempatan, negeri dan kebangsaan. (1m)

Antarabangsa

- Melibatkan beberapa aktiviti perniagaan yang dijalankan antara sebuah negara dengan negara lain. (1m)

- Melibatkan aktiviti import, eksport dan entrepot. (1m) max: 3 markah

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**SOALAN 2**

Dua peranan BNM ialah :

- Memantau dan mengawal keadaan ekonomi . (1m)

- Meningkatkan kestabilan kewangan. (1m)

- Mengawal selia infrastruktur. (1m) max: 2 markah

Dua faktor dalaman perniagaan yang membawa kepada trend meningkat ialah:

- Pekerja yang bermotivasi tinggi, kreatif, inovatif, rajin, berdisiplin (1m)

- Pengurusan yang cekap dan sistematik. (1m) max: 2 markah

(i) Ciri-ciri objektif yang dapat dicapai oleh syarikat berkenaan ialah

- spesifik (specific) (1m)

- jangka masa (time frame) (1m)

- boleh diukur (measurable) (1m) max: 2 markah

(ii) Bahagian fungsian yang terlibat dalam Syarikat BDC Sdn Bhd ialah:

F1 - Bahagian Fungsian Pengeluaran (1m)

H1 - Proses menghasilkan barang melalui proses transformasi yang menukarkan input kepada output. (1m)

C1 - Sykt BDC Sdn Bhd menyasarkan pengeluaran sebanyak 100,000 sos pada tahun 2017. (1m)

F2 - Bahagian Fungsian Pemasaran (1m)

H2 - Aktiviti mencipta nilai barang, penentuan harga, promosi dan pengedaran produk. (1m) max : 4 markah

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**SOALAN 3**

Dua peranan pegawai kewangan dalam bahagian fungsian kewangan ialah:

- Memeriksa bajet jabatan dan pendapataan terkini daripada jualan. (1m)

- Menyediakan unjuran jualan tunai dan kepakaran dalam menganalisis maklumat kewangan harian (1m)

Tiga kemahiran kebolehkerjaan yang perlu dititikberatkan oelah pengurus sumber manusia dalam sesebuah perniagaan ialah:

- kemahiran berkomunikasi (1m)

- kerja berpasukan (1m)

- penyelesaian masalah (1m)

-inisiatif dan keusahawanan (1m)

- perancangan dan pengurusan diri (1m)

-penggunaan teknologi terkini (1m)

-keupayaan pembelajaran (1m)

(i) Jenis sumber bagi Rajah 1 dan dua prosedur menguruskan sumber tersebut ialah:

- Sumber fizikal (1m)

Prosedur mengurus sumber fizikal :

- Perlindungan insurans dan keselamatan (1m)

- Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang (1m)

(ii) Sumber fizikal

- Kilang Roti Enak - kilang, premis perniagaan, mesin pengadun, ketuhar (1m)

- Bengkel Membaiki Kereta Wong - bengkel, alat menukar tayar, stok tayar, alatan untuk baiki motor. (1m)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**SOALAN 4**

Tiga faktor penyumbang untuk memulakan perniagaan ialah :

- Modal

- Kemahiran

- Lokasi yang sesuai

-Stok

-Latihan

- Pemasaran

- Bantuan professional max: 3 markah

Kekuatan bagi sumber pembiayaan dalaman ialah :

- Cepat dan ringkas (1m)

- Tidak melibatkan kos seperti faedah atas pinjaman (1m)

(i) Dua butiran yang terdapat dalam Penyata Kunci Kira-kira ialah:

- Aset Bukan Semasa

- Aset semasa

- Ekuiti Pemilik

- Liabiliti Semasa

- Liabiliti bukan semasa

- Ambilan max : 2 markah

(ii) Dua kegunaan Penyata Kunci Kira-kira kepada pihak pengurusan ialah :

- Menilai prestasi perniagaan

- Membuat pertimbangan untuk pemberian ganjaran seperti bonus dan dividen.

- sebagai garis panduan untuk perancangan pengagihan sumber dengan berkesan. Max : 2 markah

**SOALAN 5**

Prosedur mendapatkan sumber pembiayaan untuk sesebuah perniagaan ialah :

Maksud pusing ganti stok ialah :

- hubungan antara kos jualan dengan stok purata. (1m)

- berfungsi menggambarkan kekerapan pusingan stok dalam setahun. (1m)

- dapat mengukur keupayaan firma menjual barangannya dalam tempoh tertentu (1m) Max : 2 markah

(i) Akta penubuhan syarikat bagi entiti perniagaan di atas ialah:

A - Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 (1m)

B - Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 (1m)

C - Akta Syarikat 2016 (1m)

(ii) Tanggungjawab yang perlu dipatuhi oleh usahawan setelah mendaftarkan perniagaan di atas ialah :

- Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran perniagaan dan lesen perniagaan di tempat yang boleh dilihat dengan jelas. (1m)

- Mempamerkan papan tanda perniagaan yang mengikut spesifikasi yang ditetapkan oleh pihak berkuasa tempatan. (1m)

- Nama dan nombor pendaftaran perniagaan tertera pada dokumen rasmi perniagaan seperti resit, invois dan nota serahan. (1m)

- Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran perniagaan bila-bila masa sebelum tempoh 30 hari selepas pemerbadanan sesebuah syarikat. (1m)

- Mendaftarkan perubahan maklumat perniagaan dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan (jika terdapat perubahan). (1m)

- Menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari dari tarikh penamatan perniagaan. (1m) Max: 2 markah

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**SOALAN 6**

Dokumen perniagaan yang perlu disimpan dengan lengkap oleh sesebuah perniagaan ialah :

- Rekod transakti bank

- Rekod jualan

- Rekod pembelian

- Rekod kos operasi

- Rekos ambilan dan modal Max : 4 markah

Perkara yang perlu disediakan semasa membuat perancangan pemasaran ialah:

- Produk / perkhidmatan

- Agihan/ tempat

- Harga

- Promosi Max : 3 markah

Ciri-ciri fizikal sesuatu produk yang menarik perhatian pembeli ialah :

- Produk yang tahan lama (1m)

- Rupa bentuk/ imej produk yang terkini/ moden (1m)

- Mudah digunakan / mesra pengguna (1m)

- Kepelbagaian fungsi (1m)

- Tidak memudaratkan alam/ mesra alam/ teknologi hijau (1m) Max : 3 markah

**BAHAGIAN B**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NO SOALAN** |  | **HURAIAN** | **MARKAH** |
| 7a | F1  H1  H2  H3  C3 | Klasifikasi Hi-QF ialah :  Sektor kedua/sekunder  Melibatkan pemprosesan bahan mentah dari sektor utama  Menghasilkan barang siap/ barang separuh siap  Perkilangan/ Pembinaan/kejuruteraan/ pembuatan  Membuat perabot/ industri kejuruteraan ringan  ( apa sahaja cth yang sesuai) | 1  1  1  1  1  Mak 5 |
| b | F1  H1  H1a  H1b  H2  H2a  H3  H3a  H3b  H4  H4a  H4b  H5  H5a  H5b  H6  H6a  H6b  H7  H7a  H7b  H7c  F2  H1  H1a  H2  H2a  H3  H3a  H4  H4a  H5  H5a  H5b  H6  H6a | Faktor yang membawa perubahan persekitaran perniagaan bagi Syarikat Hi-QF ialah:  Faktor dalaman  Gaya pengurusan  Tingkah laku oleh majikan/pengurus untuk  mempengaruhi gelagat pekerjanya  Gaya pengurusan *laissez faire*/ sokongan/ sederhana/ autokratik/demokratik  Sumber manusia  Sumber manusia yang mencukupi/berkemahiran tinggi  Pemasaran  Mempengaruhi permintaan pengguna terhadap barang dan perkhidmatan  Campuran pemasaran /produk/harga/promosi/agihan  Pengeluaran  Barang dan perkhidmatan bermutu  Memenuhi keperluan dan kehendak  Kewangan  Struktur kewangan yang kukuh  Digunakan secara optimum untuk memajukan perniagaan  Teknologi maklumat  Maklumat/urusan dapat dilakukan dengan segera/tepat  Keputusan dapat dibuat dengan serta merta  Penyelidikan dan pembangunan  Dapat tingkatkan mutu npengeluaran  Memperkenalkan produk baharu  Mengetahui citarasa pengguna/ trend pasaran  Faktor luaran  Politik  Dasar / polisi dilaksanakan melalui undang-undang  Ekonomi  Keadaan ekonomi yang meningkat/ stabil  Sosiobudaya  Cara hidup/perubahan oleh budaya/ agama/ umur/  jantina  Teknologi  Perkembangan /perubahan teknologi  Ekologi  Melibatkan isu alam sekitar  Kekurangan sumber/ bahan mentah/tenaga  Undang-undang  Peraturan dan undang-undang melindungi  pengguna/masyarakat/alam sekitar | 1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  Mak 5 |
| c | H1  H2  H3  H4  H5 | Tujuan penubuhan Visi, Misi dan objektif bagi Hi-QF ialah:  Mencapai matlamat penubuhannya  Komponen pengurusan strategik  Mendorong untuk semua pihak yang terlibat  bekerjasama serta bertindak berdasarkan  tanggungjawab / peranan masing-masing  Memudahkan pihak pengurusan mengagihkan sumber/  bahan mentah/ sumber manusia/ kewangan dengan  cekap  Indikator untuk mengukur prestasi pengurusan/ titik  pulang modal/ penubuhan perniagaan/ maksimumkan keuntungan/ daya saing/ syer pasaran/ jualan/  penyediaan perkhidmatan | 1  1  1  1  1  Mak 5 |
| 8a | F1  F2 | Perniagaan bersaiz kecil  sektor kedua - perkilangan | 1  1  Mak 2 |
| b | H1  C1  H2  C2  H1  C1  H2  C2 | Kekuatan:  Tempoh bayaran balik pinjaman dan ansuran bulanan  boleh mengikut kemampuan peminjam  Belanja faedah tetap mengikut perjanjian  Jumlah pinjaman boleh disesuaikan dengan keperluan semasa  Modal permulaan, ansuran sewa beli dll  Kelemahan:  Perniagaan perlu membayar pinjaman berserta faedah secara berkala  Kadar faedah dalam bentuk peratus atas pinjaman  Permohonan pinjaman memerlukan cagaran /sandaran  Emas/tanah dll  # lain-lain jawapan yang sesuai dan logik | 1  1  1  1  1  1  1  1  Mak 8 |
| c | F1  H1  F2  H2  F3  H3  F4  H4  F5  C5 | Tujuan pengurusan sumber teknologi:  memproses, mengurus, menyimpan dan mengeluarkan  maklumat  dengan mudah melalui sistem perkomputaran  menghantar dan menerima maklumat dengan cepat  melalui internet, intranet, e-mail dan sebagainya  membantu organisasi membuat perancangan dan  pengawalan sistem maklumat  dengan cekap dan berkesan  membekalkan maklumat yang mencukupi kepada  organisasi  untuk membuat keputusan dengan cepat dan tepat  melicinkan dan memudahkan operasi organisasi  seperti aktiviti pengeluaran, penjualan dan pembelian,  kewangan, serta pengurusan sumber manusia | 1  1  1  1  1  Mak 5 |
| 9a | F1  F2  F3  F4 | Simpanan peribadi/ahli keluarga  Modal daripada keuntungan rizab  Bank dan institusi kewangan  Agensi kerajaan | 1  1  1  1  Mak 4 |
| b | F1  H1  C1  H2  C2 | Sumber pembiayaan bank/ institusi kewangan  Alasan:  Menyediakan sumber pembiayaan untuk pelbagai peringkat kitaran perniagaan  Peringkat permulaan, perkembangan dan pemulihan perniagaan  Dapat memperoleh pembiayaan dengan cepat dan mudah tanpa mematuhi prosedur yang terlalu ketat  Apabila pembiayaan diluluskan, peminjam hanya perlu menandatangani kontrak dengan pihak pembiaya | 1  1  1  1  1  Mak 4 |
| c | H1  H2  C2  H3  H4  H5  C5  H6  H7 | Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan untuk memulakan perniagaan:  mempunyai minat, pengalaman dan pengetahuan  memiliki kemahiran  kemahiran membuat keputusan, kemahiran teknologi,  merebut peluang  memastikan jenis perniagaan diceburi sesuai dengan kelayakan dan berpotensi maju  lokasi sesuai dan strategik  mematuhi syarat dan peraturan perundanagn dan akta  perniagaan  Akta Jualan Barang 1957, Akta Kawalan Harga 1973  memastikan sumber bekalan mencukupi dan mudah  diperoleh  mengenal pasti bilangan dan kekuatan pesaing,  merancang strategi menghadapinya  # alasan-alasan lain yang sesuai dan logik | 1  1  1  1  1  1  1  1  1  Mak 7 |

**SKEMA KERTAS 2 (BAHAGIAN C)**

10 a) Struktur Organisasi berdasarkan Fungsi (1m)

Struktur ini melibatkan pengelompokan aktiviti atau tugas mengikut fungsi utama organisasi (1m)

iaitu pemasaran, pengeluaran, sumber manusia dan kewangan. (1m)

Struktur ini merupakan penjabatan paling asas (1m) dan digunakan oleh organisasi kecil yang mempunyai produk yang terhad. (1m)

Contohnya pekerja yang mahir dalam jualan dan promosi akan dikelompokkan ke dalam fungsi/jabatan pemasaran. (1m)

**Max: 5 markah**

10 b) Dua jenis saluran agihan yang diamalkan oleh Perniagaaan Sate Madu Sdn Bhd:

1. **Saluran terus/ Langsung** (1m)

Dikenali sebagai saluran pemasaran langsung iaitu berlaku di antara pengeluar dengan pengguna (1m)

Tiada orang tengah atau perantara digunakan (1m)

Produk yang biasa menggunakan saluran agihan ini biasanya mempunyai ciri-ciri tidak tahan lama (1m)

Dalam kes ini, mereka menjual produk kepada pelanggan yang datang ke premis mereka. (1m)

1. **Saluran tidak langsung** (1m)

Pengeluar memberi amanah atau tanggungjawab pengedaran kepada ejen. (1m)

Saluran pada tahap empat mempunyai 3 tahap orang tengah seperti ejen, pemborong dan peruncit (1m)

Dalam kes ini, perniagaan meluaskan pasaran dengan melantik beberapa orang ejen jualan. (1m)

**Max: 5 markah**

10 c) Kaedah Jualan yang boleh dilaksanakan oleh Perniagaan Sate Madu Sdn Bhd untuk meningkatkan jualan produknya ialah jualan langsung (1m)

Jualan langsung melibatkan interaksi peribadi oleh tenaga jualan firma untuk membuat jualan dan membina hubungan hubungan pelanggan atau usaha peribadi (1m)

Bagi mempengaruhi dan memujuk pelanggan yang mempunyai prospektif untuk membeli sesuatu produk (1m)

Komunikasi berlaku antara penjual dengan pengguna dan ia tidak melibatkan perantaraan media seperti televisyen, radio, majalah atau akhbar. (1m)

Kelebihan jualan langsung:

1. Jualan peribadi membolehkan wakil jualan syarikat iaitu staf jualan dapat menyesuaikan persembahan maklumat mengenai produk atau perkhidmatan keluaran syarikat mengikut keperluan dan gelagat setiap pelanggan. (1m)
2. Jurujual juga dapat mengetahui reaksi pelanggan dan penyesuaian terhadap pendekatan jualan yang digunakan oleh mereka. (1m)
3. Komunikasi terus kepada pelanggan (1m)

Aktiviti dan komunikasi jualan peribadi dapat difokuskan terus kepada individu atau firma yang telah dikenal pasti sebagai bakal pelanggan. (1m)

Kelemahan jualan langsung:

1. Kos yang tinggi (1m)

Keseluruhan usaha penjualan peribadi melibatkan kos yang besar contohnya kos membangun dan menguruskan pasukan atau tenaga jualan adalah tinggi. (1m)

1. Kesukaran memperoleh jurujual yang mahir dan cekap (1m)

Tugas penjualan peribadi memerlukan kepada tenaga jualan yang mahir dan cekap. Syarikat perlu melatih dan membangunkan program tambahan kepada staf yang bermasalah. (1m)

**Max: 10 markah**