

PANDUAN SKEMA JAWAPAN KERTAS 2

SET 1: ARAS RENDAH

Nombor Soalan	Jawapan	Pemarkahan
1 (a)	Maksud penjual dan pembeli: Penjual ialah individu yang menawarkan barang / perkhidmatan. Pembeli ialah pihak yang memerlukan / menghendaki barang / perkhidmatan tersebut.	1 1 Maksimum: 2M
1 (b) i	Organisasi berasaskan untung (OBU)	1 Maksimum: 1M
1 (b) ii	Kepentingan keuntungan kepada jenis organisasi di (a) (i) Menentukan hala tuju sesebuah perniagaan -mengukur tahap prestasi perniagaan -mengembangkan perniagaan -memastikan kelangsungan perniagaan -melambangkan imej perniagaan -memudahkan pemilik untuk menarik pelaburan baharu -menjalankan tanggungjawab sosial	1 1 1 1 1 1 1 Maksimum: 3M
1 (c)	Empat komponen asas perniagaan ialah : -Memuaskan kehendak dan keperluan pengguna -Pertukaran nilai -Kontrak perniagaan -Barang perniagaan -Penjual pembeli -Keuntungan perniagaan	1 1 1 1 1 1 Maksimum: 4M
2 (a) i	Visi - Menggariskan apa yang organisasi inginkan - Merupakan perspektif jangka Panjang dan fokusnya ialah masa hadapan - Merupakan sumber inspirasi bagi keseluruhan pekerja dalam organisasi untuk membuat keputusan dan Tindakan - Contoh visi sebuah syarikat pengeluar buku mungkin berbunyi ' Kami beraspirasi untuk membentuk masyarakat Malaysia yang berpendidikan dan berpengetahuan tinggi'	1 1 1 1 Maksimum: 3M

Nombor Soalan	Jawapan	Pemarkahan
2 (a) ii	Misi - Memerihalkan dengan jelas tujuan atau matlamat utama organisasi [1m] - Menyatakan Tindakan yang akan diambil untuk mencapai visi [1m] - Pernyataan misi penting untuk memotivasikan ahli organisasi - Contoh misi bagi syarikat pengeluar buku mungkin berbunyi 'Kami akan berusaha berterusan untuk menjadi penerbit buku terulung dalam negara dan memenuhi permintaan semua lapisan masyarakat di Malaysia' [1m]	1 1 1 1 Maksimum: 3M
2 (b)	Strategi pemasaran: - Strategi pemasaran merujuk kepada kaedah pemasaran mengenalpasti golongan pengguna tertentu dan menumpukan usaha-usaha pemasaran untuk memuaskan keperluan dan kehendak golongan berkenaan [1m] - Strategi pemasaran dapat dibahagikan kepada dua elemen utama, iaitu sasaran pasaran dan campuran pemasaran [1m] - Sasaran pasaran merujuk kepada kumpulan pengguna yang mempunyai ciri-ciri yang sama seperti cita rasa, cara hidup, tahap pendapatan dan sebagainya yang berpotensi untuk membeli produk yang dikeluarkan oleh organisasi [1m] - Campuran pemasaran merujuk kepada kombinasi empat unsur utama, iaitu keluaran, harga, pengagihan dan promosi [1m] yang digunakan oleh pemasar untuk memuaskan keperluan dan kehendak sasaran pasaran [1m]	1 1 1 1 Maksimum: 4M
3 (a)	Klasifikasi perniagaan En. Azman mengikut saiz dan sektor: H1 - Saiz perniagaan kecil H1a - mengaji seramai 15 orang pekerja dan hasil jualan tahunan sebanyak RM750 000. H2 – Sektor kedua/sekunder H2a – Perkilangan/ kilang keropok	1 1 1 1 Maksimum: 4M

Nombor Soalan	Jawapan	Pemarkahan
3 (b)	Dua kelebihan saiz perniagaan Encik Azman F1- Kos overhead rendah F2- Fleksibel F3- Kos upah lebih rendah F4- menyelesaikan masalah pelanggan dengan cepat kerana kurang birokrasi.	1 1 1 1 Maksimum: 2M
3 (c) i	Gaya pengurusan Laissez-faire H1- majikan terlalu memberi ruang atau kebebasan kepada pekerja. H2 – wujud masalah tingkahlaku pekerja yang sukar dikawal H3 - Organisasi gagal mencapai matlamat ditetapkan	1 1 1 Maksimum: 2M
3 (c) ii	Gaya pengurusan autokratik H1- majikan tegas dalam mencapai matlamat organisasi. H2- boleh menimbulkan ketidakpuasan hati pekerja.	1 1 Maksimum: 2M
4 (a)	Definisi pengurusan sumber manusia ialah: F1 Satu usaha pembangunan tenaga kerja dalam organisasi F2 untuk menarik, membangun dan mengekalkan tenaga pekerja yang berprestasi tinggi.	1 1 Maksimum: 2M
4 (b)	Kepentingan pengurusan sumber manusia kepada organisasi perniagaan ialah: F1 Sumber manusia sentiasa mencukupi. F2 Sumber manusia diberi latihan yang cukup dan terkini. F3 Pengagihan sumber manusia secara berkesan. F4 Kebajikan pekerja sentiasa dijaga. F5 Prestasi sumber manusia sentiasa dipantau. F6 Tahap motivasi pekerja sentiasa dikekalkan / tinggi.	1 1 1 1 1 1 Maksimum: 3M
4 (c)	Kemahiran kebolehterkerjaan F1 Kemahiran berkomunikasi F2 Kerja berpasukan F3 Penyelesaian masalah F4 Inisiatif dan keusahawanan F5 Perancangan dan pengurusan diri	1 1 1 1 1

Nombor Soalan	Jawapan	Pemarkahan
	F6 Penggunaan teknologi terkini F7 Keupayaan pembelajaran	1 1 Maksimum: 3M
4 (d)	Jenis kesalahan kakitangan dalam sesebuah perniagaan F1 Tidak beretika F2 Ingkar arahan tanpa sebab kukuh F3 Ponteng kerja F4 Salah guna aset syarikat.	1 1 1 1 Maksimum: 2M
5 (a) i	Sumber pembiayaan yang digunakan: F1 Sumber pembiayaan dalaman H1 Simpanan peribadi / wang tunai sendiri	1 1 Maksimum: 2M
5 (a) ii	Kelebihan sumber pembiayaan dalaman: H1 Cepat H2 Ringkas H3 Tidak perlu mengisi borang permohonan pembiayaan H4 Tidak melibatkan kos/faedah atas pinjaman	1 1 1 1 Maksimum: 4M
5 (b)	Fungsi pembiayaan overdraf kepada perniagaan: H1 Kemudahan kredit yang disediakan oleh bank perdagangan untuk pemegang akaun semasa. H2 Peniaga boleh mengeluarkan wang melebihi jumlah simpanan mereka. H3 Mengikut had yang ditetapkan oleh pihak bank. H4 Dikenakan faedah atas jumlah overdraf yang digunakan. H5 Sesuai kepada usahawan yang kurang pasti tentang jumlah, masa dan tempoh pembiayaan yang diperlukan.	1 1 1 1 1 Maksimum: 4M
6 (a)	Prosedur mendapatkan sumber pembiayaan tersebut 1. Menyediakan rancangan perniagaan 2. Mendapatkan khidmat nasihat kewangan 3. Membuat permohonan 4. Pembiayaan diluluskan	 1 1 1 1 Maksimum: 4M
6 (b)	Ciri lokasi yang sesuai bagi sebuah cawangan bank - Tempat menjadi tumpuan orang ramai seperti kawasan tengah bandar - Terdapat kemudahan infrastruktur seperti kemudahan telekomunikasi - Berhampiran dengan pusat pusat perniagaan	1 1 1 Maksimum: 3M

Nombor Soalan	Jawapan	Pemarkahan
6 (c)	Kepentingan penyata aliran tunai kepada peniaga runcit - Dapat membuat jangkaan kedudukan wang tunai pada satu tempoh masa tertentu, contohnya dua hingga tiga bulan - Membantu membuat anggaran penerimaan wang tunai daripada pelanggan dan pembayaran wang tunai kepada pembekal dalam tempoh tertentu - Dapat menilai dan merancang keperluan tunai perniagaan untuk tempoh tertentu.	1 1 1 Maksimum: 3M
7 (a)	Saiz perniagaan Encik Terry F1 Bersaiz kecil	1 Maksimum: 1M
7 (b)	Kelebihan perniagaan Encik Terry - H1 Kos overhead yang rendah - H2 Cepat menyelesaikan masalah dan rungutan pelanggan - H3 Kurang menghadapi birokrasi - H4 Fleksibel dalam perniagaan - H5 Mudah membuat keputusan perniagaan - H6 Kos upah yang lebih rendah - H7 Merupakan pekerja sambilan / dibayar gaji minimum	1 1 1 1 1 1 1 Maksimum: 7M
7 (c)	Cabaran yang dihadapi oleh Encik Terry apabila memilih saiz perniagaan tersebut - F1 Masalah aliran tunai - H1 Pelanggan lambat menjelaskan hutang - F2 Bebanan kerja - H2 Tiada pengkhususan kerja / keputusan dilakukan sendiri oleh pemilik - F3 Mengekalkan pelanggan lama / mendapatkan pelanggan baharu - H3 Perlu membuat strategi yang baik bagi mendapat pelanggan baharu - F4 Memotivasikan pekerja - H4 Memastikan pekerja gembira / persekitaran kerja yang kondusif - F5 Kos overhead yang tinggi - H5 Sukar mendapat bantuan kewangan daripada pelbagai agensi / institusi kewangan	1 1 1 1 1 1 1 1 Maksimum: 7M

Nombor Soalan	Jawapan	Pemarkahan																
8 (a)	Firma yang mencapai prestasi yang baik dalam perniagaan F1 Pilihan: Firma A / Mega Sport <table><tr><th></th><th>Formula</th><th>Firma A</th><th>Firma B</th></tr><tr><td>H1</td><td>Pulangan atas modal $= \frac{Untung Bersih}{Modal Awal} \times 100$</td><td>$\frac{105,500}{19,880} \times 100$ = 53.07%</td><td>$\frac{86,600}{184,400} \times 100$ = 46.96%</td></tr><tr><td>H2</td><td>Nisbah Semasa $= \frac{Aset Semasa}{Liabiliti Semasa}$</td><td>$\frac{14,100}{10,600}$ = 1.33</td><td>$\frac{13,100}{11,100}$ =1.18</td></tr><tr><td>H3</td><td>Pusing Ganti Stok $= \frac{Kos Jualan}{Liabiliti Semasa}$</td><td>$\frac{144,600}{10,600}$ =13.64 kali</td><td>$\frac{125,500}{11,100}$ =11.31 kali</td></tr></table>		Formula	Firma A	Firma B	H1	Pulangan atas modal $= \frac{Untung Bersih}{Modal Awal} \times 100$	$\frac{105,500}{19,880} \times 100$ = 53.07%	$\frac{86,600}{184,400} \times 100$ = 46.96%	H2	Nisbah Semasa $= \frac{Aset Semasa}{Liabiliti Semasa}$	$\frac{14,100}{10,600}$ = 1.33	$\frac{13,100}{11,100}$ =1.18	H3	Pusing Ganti Stok $= \frac{Kos Jualan}{Liabiliti Semasa}$	$\frac{144,600}{10,600}$ =13.64 kali	$\frac{125,500}{11,100}$ =11.31 kali	1 1+1 1+1 1+1 Maksimum: 7M
	Formula	Firma A	Firma B															
H1	Pulangan atas modal $= \frac{Untung Bersih}{Modal Awal} \times 100$	$\frac{105,500}{19,880} \times 100$ = 53.07%	$\frac{86,600}{184,400} \times 100$ = 46.96%															
H2	Nisbah Semasa $= \frac{Aset Semasa}{Liabiliti Semasa}$	$\frac{14,100}{10,600}$ = 1.33	$\frac{13,100}{11,100}$ =1.18															
H3	Pusing Ganti Stok $= \frac{Kos Jualan}{Liabiliti Semasa}$	$\frac{144,600}{10,600}$ =13.64 kali	$\frac{125,500}{11,100}$ =11.31 kali															
8 (b)	Cara yang boleh anda lakukan untuk meningkatkan operasi perniagaan yang berprestasi rendah. F1 Pilihan: Firma B / B-One Sport perlu: F2 Meningkatkan nisbah kecairan / nisbah semasa H2a Membayar hutang jangka pendek dengan lebih cepat / tepat pada waktu H2b Meningkatkan aset semasa / tunai / akaun belum terima / stok barang niaga / meningkatkan kecairan tunai H2c Mengurangkan liabiliti semasa / akaun belum bayar / overdraf bank F3 Meningkatkan nisbah kecekapan / Pusing ganti stok H3a Dapat mengurangkan tempoh simpanan stok / meningkatkan kekerapan pusingan stok H3b Meningkatkan jualan dalam tempoh tertentu H3c Mengadakan promosi / promosi jualan / pengiklanan / laman web / publisiti	1 1 1 1 1 1 1 1 1																

Nombor Soalan	Jawapan	Pemarkahan
	H3d Perniagaan dapat membeli stok baru dengan kerap dalam tempoh tertentu	1
	F4 Meningkatkan nisbah untung / keberuntungan	1
	H4a Supaya pulangan atas modal tinggi / memaksimumkan keuntungan	1
	H4b Meningkatkan kecekapan pelaburan	1
	H4c Mengawal harga jualan / kos dengan berkesan	1
	H4d Meningkatkan untung kasar / untung bersih	1
	H4e Membeli bahan mentah dengan harga rendah / jimatkan perbelanjaan gaji / kos pengurusan / kos belian	1
		Maksimum: 8M
9 (a)	Tiga sumber fizikal yang diperlukan oleh En. Kamarul F1 Bangunan dan kemudahan H1 (a) – bangunan ialah tempat untuk menjalankan operasi perniagaan dan selamat. H1(b) – kemudahan ialah kelengkapan infrastruktur yang boleh membantu pengurusan perniagaan supaya berjalan dengan lancar. F2 Kilang dan mesin H2 (a) – Kilang ialah tempat memproses bahan mentah kepada produk siap. H2 (b) – Mesin merupakan jentera pemprosesan bahan mentah menjadi barang siap. F3 Peralatan teknologi maklumat dan komunikasi H3 (a) – Seperti telefon, komputer, mesin cetak, dan telefon pintar perlu diurus dengan baik. H3 (b) – supaya dapat mempercepatkan dan memudahkan urusan perniagaan. F4 Bahan mentah H4 (a) – digunakan untuk menghasilkan barang lain atau barang siap H4 (b) – perlu diurus dengan teliti supaya tidak berlaku kerosakan pada bahan mentah sebelum diproses H4 (c) - isi kelapa sawit diproses menjadi sabun.	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1

Nombor Soalan	Jawapan	Pemarkahan
	F5 Stok	
	H5 (a) – barang siap / sabun yang sedia untuk dijual dan disimpan di dalam stor atau gudang.	1
	H5 (b) – stok hendaklah diperiksa secara berkala untuk memastikan stok sentiasa sedia ada apabila diperlukan.	1
		1
	F6 Produk siap	1
	H6 (a) – barang akhir / sabun yang siap diproses dan sedia untuk dijual di pasaran.	1
	H6 (b) – barang keperluan dan barang kehendak – berkualiti dan di dalam keadaan yang baik.	Maksimum: 9M
9 (b)	Dua Tujuan mengurus sumber fizikal	
	H1 – untuk memastikan semua jenis sumber fizikal dalam keadaan selamat, berfungsi dan boleh digunakan dengan baik	1
	H2 – bagi memudahkan urusan penghasilan produk atau perkhidmatan.	1
		Maksimum: 2M
9 (c)	Prosedur mengurus sumber fizikal ialah:	
	F1 – Perlindungan insurans dan keselamatan	1
	H1 (a) – Insurans kebakaran	1
	H1 (b) – untuk melindungi bangunan, mesin, stok serta kilang daripada kebakaran.	1
	H1 (c) – Insurans kecurian	1
	H1 (d) – melindungi perniagaan daripada kehilangan atau kerosakan akibat rompakan atau kecurian.	1
	H1 (e) – semua aset usahawan akan dilindungi	1
	H1 (f) – Insurans lain	1
	H1 (g) – seperti perlindungan wang, jaminan setia pekerja dan perlindungan liabiliti awam atau liabiliti majikan.	1
	F2 – Penyelenggaraan dan baik pulih secara terancang	1
	H2 (a) – Mesin, peralatan teknologi maklumat dan komunikasi	1
	H2 (a) (i) – perlu diselenggara selalu secara berkala	1
	H2 (a) (ii) – bagi memastikan operasi berjalan dengan lancar	1
	H2 (b) – Pengurusan baik pulih peralatan perlu sentiasa dirancang	1
	H2 (b) (i) – jika berlaku kerosakan, dapat dibaik pulih dan diselesaikan dengan segera.	1
		Maksimum: 4M

Nombor Soalan	Jawapan	Pemarkahan
10 (a)	Jenis milikan perniagaan yang diusahakan oleh Encik Burhan - Perniagaan milikan tunggal - Dimiliki dan diusahakan sepenuhnya oleh Encik burhan dan keluarga	1 1 Maksimum: 2M
10 (b)	Milikan perniagaan yang sesuai ditubuhkan oleh Encik Burhan dan Encik Wan - Perkongsian - Mudah ditubuhkan - 2 hingga 20 orang - Modal besar - Keuntungan lebih banyak - Berkongsi kepakaran	1 1 1 1 1 1 Maksimum: 4M
10 (c)	Kejayaan Aqash menjadi pendorong kepada Encik Burhan untuk memperbesarkan lagi perniagaannya: - Encik Burhan sedar ada pasaran terhadap produknya - Meramalkan kejayaan pada masa depan - Encik Burhan sedar bahawa pengeluaran banyak akan membolehkannya menikmati faedah ekonomi bidangan - Encik Burhan percaya pada kejayaan fungsian promosi	1 1 1 1 Maksimum: 4M
10 (c) ii	Cara terbaik yang boleh digunakan untuk memperkenalkan “Perencah Mee Laksa Sedap kepada masyarakat - Menjalankan strategi promosi dan pemasaran yang tepat dan betul - Melalui internet, produk sambal Encik Burhan dapat disebar luas kepada bakal pembeli yang ramai - Penggunaan media elektronik merupakan cara moden yang boleh menyalurkan gambar dan penerangan ringkas mengenai produk mereka dengan cepat dan berkesan kepada pelanggan sasaran - Pengedaran risalah kepada pelanggan sasaran, pelanggan dapat melihat dan dijadikan simpanan untuk rujukan - Encik Burhan boleh mengadakan pelbagai jenis promosi jualan untuk menarik perhatian pembeli seperti memberi diskaun harga pengenalan, menawarkan hadiah dan lain-lain	1 1 1 1 1

Nombor Soalan	Jawapan	Pemarkahan
	-Mengadakan jualan langsung dengan memujuk pelanggan sasaran membeli -Mengambil bahagian dalam pameran di pusat membeli belah dan kawasan terbuka untuk memperkenalkan produk kepada orang ramai -Menyertai program agensi atau badan kerajaan seperti MARDI dan FAMA ada menganjurkan pameran, pasar tani dan penjualan produk -Melantik ejen boleh meningkatkan jualan mereka -Menjual secara konsainan iaitu mencari kedai yang sanggup menerima produk mereka secara konsainan dan membayar komisen untuk kuantiti yang dijual	1 1 1 1 Maksimum: 4M
10 (d) i	Dua sifat usahawan selain daripada tidak berputus asa -Berani menanggung risiko -Semangat yang tinggi -Rajin -Berpandangan jauh	1 1 1 1 Maksimum: 2M
10 (d) ii	Rancangan perniagaan dapat membantu perniagaan Encik Burhan ini untuk mencapai impiannya - Membolehkan pembiayaan modal sama ada dari bank atau institusi kewangan amat diperlukan untuk memajukan perniagaan -Mengusahakan perniagaan untuk memperoleh nama baik -Mengembangkan perniagaan ke peringkat kebangsaan atau antarabangsa - Menggunakan panduan yang dibuat dalam Rancangan Perniagaan sebagai pegangan untuk menjalankan perniagaan mereka dengan betul dan lancar -Pekerja akan ada pegangan untuk menjalankan tanggungjawab dengan sempurna -Mendapatkan tajaan atau subsidi dan bantuan agensi kerajaan untuk membantu memajukan perniagaan -Merujuk semua perkara dalam Rancangan Perniagaan untuk diubahsuai agar menjadi lebih baik lagi untuk membangunkan perniagaan mereka.	1 1 1 1 1 1 1 Maksimum: 4M