

SOALAN PERCUBAAN PERNIAGAAN SPM TAHUN 2026

TINGKATAN 5

Pilih jawapan yang paling tepat.

1	B	11	C	21	D	31	A
2	A	12	B	22	A	32	D
3	D	13	C	23	B	33	A
4	D	14	D	24	C	34	A
5	A	15	B	25	B	35	D
6	B	16	C	26	D	36	C
7	A	17	D	27	D	37	B
8	C	18	A	28	C	38	A
9	D	19	C	29	A	39	C
10	D	20	B	30	B	40	D

A=10

B=10

C=10

D=10

PERATURAN PEMARKAHAN PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2026
KERTAS 2

NO SOALAN		PERATURAN PEMARKAHAN	MARKAH
1 (a)	H1	Menawarkan barang dan perkhidmatan	1
	H2	Memenuhi keperluan dan kehendak	1
	H3	Terbahagi kepada OBU dan OBBU	1
	H4	Contoh OBU/OBBU yang berkaitan	1
	H5	Mendapat keuntungan melalui jualan barang dan perkhidmatan	1
			[maks 2M]
(b)	F1	Milikan Tunggal	1
	H1	Dimiliki oleh seorang individu sahaja / pemilik	1
	H2	Mudah ditubuhkan	1
	H3	Mudah diuruskan kerana saiznya yang kecil	1
	H4	Bebas menguruskan perniagaan	1
	H5	Keputusan dibuat oleh pemilik	1
	H6	Tidak banyak syarat dan hanya memerlukan modal kecil	1
	H7	Beban cukai rendah	1
	H8	Pemilik hanya perlu membayar cukai individu sahaja	1
	C1	Kedai Runcit Cemerlang	1
			[maks 4M]
(c)	H1	Menikmati ekonomi bidangan	1
	H2	Kos seunit pengeluaran dikurangkan ke tahap paling minimum	1
	H3	Dapat menguasai pasaran	1
	H4	Lebih mudah menguasai pasaran sesuatu produk	1
	H5	Wujud pengkhususan	1
	H6	Mampu mengupah tenaga pakar yang berpengalaman luas	1
			[maks 4M]
2 (a)(i)	F1	Menjelang Abad ke - 21	1 [maks: 1M]

2(a)(ii)	H1	Perkembangan sektor perniagaan di 2(a)(i) ialah: Negara berusaha menuju ke arah sebuah negara maju menjelang tahun 2020	1
	H2	Sektor perkhidmatan semakin meningkat selaras dengan perkembangan ekonomi negara	1
	H3	Penekanan yang lebih tinggi diberikan kepada sektor perkhidmatan	1
	H4	Selaras dengan matlamat Malaysia untuk menjadi negara maju	1
			[maks: 4M]
2(b)		Trend persekitaran perniagaan di atas ialah: Trend menurun	1 maks: 1M]
2(c)	F1	Gaya pengurusan	1
	H1	gagal memotivasikan tenaga manusia sepenuhnya	1
	H1a	Pengeluaran yang tidak mampu memenuhi permintaan	1
	F2	Penyelidikan dan Pembangunan	1
	H2	Aktiviti tidak sistematik / kreatif / inovatif / barang tidak mampu mendapat tempat di pasaran / barang tidak berkualiti / tidak memenuhi citarasa	1
	F3	Pemasaran	1
	H3	Aktiviti pemasaran tidak berkesan untuk meningkatkan jualan / jualan merosot	1
	F4	Kewangan	1
	H4	Perniagaan mengalami kekurangan modal / tidak mengamalkan sistem kewangan yang sistematik / kekurangan pelabur / tidak dapat bayar kos	1
	F5	Teknologi Maklumat	1
	H5	Maklumat sukar diperolehi / Penyimpanan maklumat tidak teratur / menyukarkan proses membuat keputusan / pasaran terhad	1
	F6	Sumber Manusia	1
	H6	Kekurangan pekerja berpengalaman / berkemahiran / pekerja tidak bermotivasi/ tak mampu bayar gaji / pekerja tidak berdisiplin	1 1 1 1

	F7	Pengeluaran	1
	H7	Proses menghasilkan barang terhad / tidak memenuhi permintaan	1
	F8	Ekonomi	1
	H8	Keadaan ekonomi yang lembab / Kuasa beli menurun	1
	F9	Politik	1
	H9	Politik tidak stabil	1
	F10	Undang-Undang	1
	H10	Aktiviti perundangan yang menjejaskan operasi perniagaan	1
	F11	Sosiobudaya	1
	H11	Perubahan gaya hidup / mempengaruhi corak permintaan / Sikap pengguna	1
		Teknologi	1
		Barang dan perkhidmatan baharu / tidak dapat disampaikan dengan lebih efisien	1
	F12	Ekologi	1
	H12	Menyebabkan pencemaran / bahan mentah / Sumber tenaga berkurang / sumber semula jadi terhad / kurang penggunaan sumber semula jadi	1
		<i>Terima mana - mana F + H (terikat)</i>	1
			1
			[maks: 4M]
3 (a) (i)	F1	Deflasi / Kemelesatan Ekonomi	1
			[maks: 1M]
3 (a) (ii)	H1	Menurunkan kadar cukai pendapatan	1
	H2	Untuk meningkatkan kuasa beli penduduk /pendapatan boleh guna penduduk	1
	H3	Memberi khidmat nasihat dan perundangan	1
	H4	Untuk meningkatkan eksport/pasaran/penawaran ke negara serantau	1
	H5	Dasar kewangan negara/menurunkan kadar faedah	1
	H6	Mengurangkan simpanan/meningkatkan perbelanjaan	1

	H7	Dasar fiskal/menurunkan kadar cukai	1
	H8	Menaikkan kadar perbelanjaan negara	1
	H9	Menurunkan kadar cukai eksport/Meningkatkan permintaan	1
			[maks 2 M]
3 (b)	F1	Spesifik / Spesific	1
	H1	Dinyatakan secara khusus/ pengeluaran kasut	1
	F2	Boleh Diukur (Measurable)	
	H2	Boleh dibanding pencapaian dengan tahun sebelum/ peningkatan keuntungan sebanyak 15%	1 1
	F3	Jangka masa (Time frame)	1
	H3	Sasaran pengeluaran kasut sebanyak 60 000 pasang pada tahun 2026	1
			[maks 4M]
3 (c)	H1	Tidak mampu mengembangkan perniagaan	1
	H2	Perniagaan mengalami kerugian/keuntungan gagal diperolehi/sasaran untung tidak dicapai	1
	H3	Perniagaan tidak akan mampu bertahan/gagal bersaing dalam industri yang sama	1
	H4	Menghadapi kesukaran membesarkan perniagaan /tidak dapat membuka cawangan	1
	H5	Pasaran menjadi terhad/tidak dapat meluaskan pasaran/gagal mendapat pasaran baharu	1
			[maks 3M]
4 (a)(i)	F1	Fungsian penyelidikan dan pembangunan	1
			[Maks: 1M]
(a)(ii)	H1	Menghasilkan produk baharu	1
	H2	Menambah baik produk sedia ada	1
	H3	Menghasilkan produk yang berkualiti	1
	H4	Kos yang efektif	1
	H5	Meningkatkan tahap pengeluaran	1
	H6	Meningkatkan tahap pemasaran produk	1
			[maks 3M]
(b)	F1	Kelayakan yang bersesuaian	1
	H1	Mengambil pekerja mengikut keperluan perniagaan	1
	C1	Pemegang ijazah dalam bidang pengurusan pentadbiran perniagaan	1
	F2	Berpengalaman	1

	H2	Kelebihan kepada perniagaan / Menjimatkan masa / kos latihan pekerja	1																
	C2	Mempunyai pengalaman / 5 tahun	1																
	F3	Berpengetahuan tentang produk dan perkhidmatan	1																
	H3	Mempunyai pengetahuan tentang produk berasaskan nenas	1																
	C3	Berpengalaman dalam penanaman nenas	1																
	F4	Berpengalaman dalam industri tertentu	1																
	H4	Pengalaman dalam bidang kerja berkaitan	1																
	C4	Sektor pertanian / Nenas	1																
			[6M]																
5 (a)	H1	Memastikan sumber fizikal dalam keadaan selamat / tidak rosak	1																
	H2	Berfungsi dengan lancar/ baik / Memudahkan urusan penghasilan produk atau perkhidmatan	1																
	H3	Supaya operasi perniagaan berjalan lancar	1																
	H4	Supaya sumber fizikal tahan lama	1																
	H5	Mengurangkan kos penyelenggaraan	1																
			[maks 3M]																
(b)	H1	Supaya tidak disalahgunakan oleh pihak lain	1																
	H2	Dilindungi oleh undang-undang	1																
	H3	Mengelakkan masalah cetak rompak/ditiru	1																
			[3M]																
(c)		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Sumber pembiayaan dalaman</th><th colspan="2">Sumber pembiayaan luaran</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Dana diperoleh dari pemilik perniagaan</td><td>H1a</td><td>Dana diperoleh dari pinjaman pihak luar</td><td>H1a</td></tr> <tr> <td>Tidak melibatkan kos seperti faedah atas pinjaman</td><td>H2a</td><td>Dikenakan faedah atau kos pinjaman</td><td>H2b</td></tr> <tr> <td>Contoh: simpanan peribadi / modal sendiri / rizab</td><td>H3a</td><td>Contoh: pinjaman Bank Rakyat / pinjaman MARA</td><td>H3b</td></tr> </tbody> </table>	Sumber pembiayaan dalaman		Sumber pembiayaan luaran		Dana diperoleh dari pemilik perniagaan	H1a	Dana diperoleh dari pinjaman pihak luar	H1a	Tidak melibatkan kos seperti faedah atas pinjaman	H2a	Dikenakan faedah atau kos pinjaman	H2b	Contoh: simpanan peribadi / modal sendiri / rizab	H3a	Contoh: pinjaman Bank Rakyat / pinjaman MARA	H3b	2 2 2
Sumber pembiayaan dalaman		Sumber pembiayaan luaran																	
Dana diperoleh dari pemilik perniagaan	H1a	Dana diperoleh dari pinjaman pihak luar	H1a																
Tidak melibatkan kos seperti faedah atas pinjaman	H2a	Dikenakan faedah atau kos pinjaman	H2b																
Contoh: simpanan peribadi / modal sendiri / rizab	H3a	Contoh: pinjaman Bank Rakyat / pinjaman MARA	H3b																

			[maks 4M]
6 (a)	H1	Yakin dan optimistik terhadap kebolehan diri untuk menghadapi cabaran / pandangan yang terbuka terhadap kegagalan / sentiasa berfikir mencari jalan penyelesaian	1
	H2	Pandai mengambil peluang iaitu sentiasa mencari / merebut peluang perniagaan yang wujud / membuat perubahan dalam persekitaran perniagaan.	1
	H3	Berfikiran positif untuk berjaya dengan memotivasi diri sendiri supaya berfikiran positif / menyelesaikan masalah / halangan yang dihadapinya	1
	H4	Kreatif dan inovatif mencipta gubahan bunga yang baharu / memenuhi keperluan / kehendak pengguna yang berbeza / inovatif dengan mengubah suai gubahan bunga sedia ada / lebih berkualiti / menarik / bersaing dalam pasaran sedia ada	1
	H5	Fleksibel dengan menukar cara / menyesuaikan pendekatan perniagaannya dengan situasi / keadaan / membuat jualan secara online.	1
			[Maks:2m]
6(b)	F1	Modal	1
	H1	Puan Nani mempunyai modal seperti wang tunai, alatan dan stok	1
	F2	Lokasi yang sesuai	1
	H2	Puan Nani membuka perniagaannya di kawasan Seremban / ciri lokasi sesuai / berdekatan dengan pelanggan / pembekal / tumpuan ramai / mudah dikunjungi / terdapat kemudahan infrastruktur / berpotensi meraih keuntungan	1
	F3	Pemasaran	1
	H3	Puan Nani bijak dalam melaksanakan strategi pemasaran / menyalurkan barang / perkhidmatan / bunga / menggubah bunga kepada pelanggan / yang berkesan untuk menarik pelanggan	1
			1
	F4	Bantuan profesional	1
	H4	Puan Nani boleh menggunakan bantuan profesional dalam bentuk kewangan / bukan kewangan untuk memulakan perniagaannya / pinjaman modal / subsidi / bantuan khidmat nasihat / rundingan / memastikan Pn.	1

		Nani dapat memperlengkapkan diri / ilmu pengetahuan / kemahiran keusahawanan / MARA / TEKUN / terima mana-mana berkaitan	
	F5	Latihan	1
	H5	Puan Nani boleh mengikuti latihan / kemahiran / menjadi seorang usahawan yang berdaya maju / daya saing / mampu mengaplikasikan ilmu perniagaan / pengurusan aliran tunai / pengurusan stok dan inventori / pengurusan sumber manusia	1
	F6	Stok	1
	H6	Puan Nani mempunyai kemahiran dalam menguruskan stok / membantu kelancaran perniagaan / elak modal terikat / stok bergerak perlahan / bunga	1
		<i>Terima mana - mana F + H (terikat)</i>	[Maks: 4m]
6(c)		Prosedur pendaftaran yang perlu dilakukan oleh Haziqah ialah:	
	H1	Permohonan carian nama syarikat	1
	H2	Mengemukakan cadangan nama syarikat kepada SSM	1
	H3	Permohonan pemerbadanan syarikat	1
	H4	Mengemukakan borang permohonan pendaftaran sesebuah syarikat di bawah akta syarikat 2016	1
	H5	Melengkapkan maklumat seperti nama syarikat yang dicadangkan, status syarikat, jenis perniagaan, alamat pejabat berdaftar, alamat pemegang saham, maklumat pemegang saham, maklumat pemegang saham dan maklumat penyerah simpan borang.	
	H5	Notis pemerbadanan syarikat akan dikeluarkan oleh SSM	1
	H6	Perlantikan setiausaha syarikat dalam tempoh 30 hari selepas pemerbadanan syarikat	1
			[Maks: 4m]
7(a)		Bentuk pemilikan perniagaan tersebut ialah:	
	F1	Syarikat Sendirian Berhad	1 [maks: 1M]
7(b)		Ciri-ciri pemilikan perniagaan tersebut	

	H1	Tertakluk kepada Akta Syarikat 1965	1
	H2	Bilangan ahli 2 hingga 50 orang	
	H3	Saham syarikat tidak boleh diurus niaga di Bursa Saham	1
	H4	Pindah milik saham hanya boleh dilakukan dengan kebenaran ahli Lembaga pengarah	1
	H5	Lebih mudah mendapat modal yang besar	
	H6	Modal tambahan diperoleh dengan menerbitkan syer	1
	H7	Pemegang saham menanggung liabiliti terhad	
	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 tinggi	
			[maks:8M]
7(c)		Satu agensi kerajaan yang membantu peniaga tempatan yang terlibat dalam perniagaan di atas ialah:	
	H1	MATRADE	1
	H2	Mencari dan membangunkan kawasan perdagangan baharu	1
	H3	Menemukan pengeksport Malaysia dengan pengimport dari negara luar	1
	H4	Mengekalkan perhubungan antara pengimport dengan pengeksport berdaftar	1
	H5	Mencetak dan mengedarkan bahan bacaan mengenai aktiviti perdagangan di Malaysia	1
	H6	Mengadakan misi perdagangan ke luar negara untuk pengeluar tempatan membawa masuk pengimport dari luar negara	1
	H7	Mengambil bahagian dalam pameran perdagangan antarabangsa	1
	H8	Merancang dan mengendalikan seminar perdagangan antarabangsa untuk pengeksport Malaysia	1
			[maks:6M]
8 (a)		Peranan pengurusan sumber manusia yang diamalkan oleh Syarikat Kreatif Maju Sdn. Bhd. dapat membantu meningkatkan prestasi pekerja:	1
			1
	F1	Pengambilan & pemilihan pekerja	1
	H1	Memastikan pekerja baharu mempunyai kemahiran	1

		relevan untuk melaksanakan tugas dengan cekap	
	F2	Latihan & pembangunan pekerja	1
	H2	Meningkatkan kemahiran teknikal dan pengurusan pekerja, meningkatkan produktiviti	1
	F3	Penilaian prestasi	1
	H3	Mengenal pasti kekuatan & kelemahan pekerja untuk menambah baik prestasi	1 [maks 6M]
	F4	Menjaga kebajikan pekerja	
	H4	Ganjaran, insentif & persekitaran selamat	
8 (b)		Kemahiran kebolehkeraan yang perlu dimiliki oleh pekerja di Syarikat Kreatif Maju Sdn. Bhd. bagi membantu meningkatkan produktiviti dan prestasi syarikat:	
	H1	Kemahiran komunikasi berkesan - memudahkan pertukaran maklumat/mengurangkan kesilapan/meningkatkan produktiviti & kualiti kerja	1
	H2	Kerja berpasukan-operasi lancar antara bahagian/mencapai objektif pengeluaran dan pemasaran	1
	H3	Penyelesaian masalah-menangani isu operasi dengan cepat/mengekalkan kualiti produk & kepuasan pelanggan	1
	H4	Keupayaan pembelajaran - pihak pengurusan meningkatkan kemahiran teknikal dan pengurusan / latihan / kursus	1
			[maks 4M]
8 (c)		Pihak pengurusan perlu melaksanakan penilaian prestasi setiap enam bulan sekali:	
	H1	Meningkatkan motivasi pekerja	1
	H1a	Pekerja lebih berusaha mencapai prestasi yang baik	1
	H2	Memastikan prestasi pekerja sentiasa dipantau	1
	H2a	Menentukan sama ada pekerja mencapai sasaran yang ditetapkan	1
	H3	Menentukan ganjaran dan kenaikan pangkat	1
	H3a	Pekerja yang cemerlang boleh diberikan penghargaan yang sewajarnya	1
	H4	Meningkatkan produktiviti dan keuntungan perniagaan	1
	H4a	Prestasi pekerja yang baik menyumbangkan kepada pencapaian matlamat organisasi	1
	H5	Mengesan kelemahan dan kekuatan pekerja	1
	H5a	Membolehkan tindakan pembetulan diberikan	1
	H6	Menentukan keperluan latihan / kursus	1

	H6a	Membantu majikan mengenalpasti kemahiran yang perlu dipertingkatkan	1 [maks 5M]
9(a)		A= Baki h/b = Baki b/b + jumlah penerimaan- jumlah pembayaran RM50 000+ RM150 000 - RM120 000 = RM 80 000 B= Baki b/b = baki h/b bulan sebelum = RM80 000 C= HASIL TAMBAH JUMLAH PENERIMAAN = RM 120 000 + RM 20 000 = RM 140 000	1 1 1 1 1 1 [maks: 6M]
9(b)	F1 H1 H2 H3 H4	Fungsian yang bertanggungjawab dalam menyediakan penyata kewangan di atas ialah Fungsian Kewangan Tanggungjawab lain fungsian tersebut ialah: Membuat perancangan kewangan Merancang objektif kewangan yang ingin dicapai oleh organisasi dalam jangka pendek dan jangka panjang Mengagihkan sumber kewangan Menyusun dan mengagihkan sumber kewangan kepada jabatan-jabatan dalam organisasi untuk melaksanakan tugas yang ditetapkan.	1 1 1 1 1 [maks: 4M]

9(c)		Encik Shariman perlu menyediakan rancangan perniagaan yang lengkap sebelum memohon pinjaman kerana:	1
	H1	Memberi peluang kepada Encik Shariman dalam menilai projek yang dirancang dengan teliti	1
	H2	Encik Shariman boleh merancang keperluan sumber perniagaan	1
	H3	Encik Shariman boleh menjangkakan risiko yang mungkin akan berlaku semasa melaksanakan projek perniagaan	1
	H4	Mampu memberi gambaran kepada Encik Shariman sama ada projek yang dirancang mampu berdaya saing atau tidak	1
	H5	Encik Shariman mampu meyakinkan pihak pelabur dan bank untuk melabur dalam perniagaannya.	[maks: 5M]
10 (a)	H1	Kelebihan perniagaan Oaty Kopi ialah : berkongsi idea / kepakaran / pengalaman / pengetahuan modal lebih besar	1
	H2	berkongsi modal Cik Husna dan En. Afiq	1
	H3	mudah ditubuhkan	1
	H4	tidak memerlukan banyak prosedur / peraturan yang perlu dipatuhi	1
			[maks 4m]
(b)		Kaedah untuk mengaplikasi maklumat dalam perniagaan Oaty Kopi ialah :	
	F1	e-pemasaran	1
	H1a	memasarkan kopi oat secara atas talian / online	1
	H1b	whatsapp / tik tok / Instagram / facebook / threads / website / contoh lain	1
	F2	penggunaan e-mel	1
	H2a	menggunakan emel untuk menyampaikan maklumat berkaitan Oaty Kopi / mempromosi / mengiklankan	1
	F3	e-dagang	1
	H3	Tempahan / pembelian / pembayaran dilakukan secara dalam talian	1
	F4	e-government	1
	H4	Memohon mendapatkan lesen / kebenaran daripada pihak	1

	F5 H5	berkuasa tempatan e-banking Buat bayaran / terima bayaran menggunakan QR Code / TNG Terikat : F + H	1 1 [maks 4m]
(c)	H1 H2 H3 H4 H5 H6	Kekuatan diri yang dimiliki oleh Cik Husna dan En. Afiq ialah Usahawan (Cik Husna dan En. Afiq) dapat membentuk kemahiran pembangunan karakter diri / kemahiran dan pengalaman yang diperolehi semasa di universiti Seperti kebolehan membuat keputusan/ kemahiran berkomunikasi / bekerja dalam kumpulan / membuat perancangan perniagaan. Cik Husna dan En. Afiq perlu menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu / cepat mengambil tindakan Perlu peka dengan situasi jualan yang tidak memberangsangkan /merosot/mengalami kerugian Cik Husna dan En. Afiq perlu memastikan keupayaan membina jenama / meningkatkan keupayaan /memperkukuh identiti jenama / Oaty Kopi Jenama yang kukuh akan menyakinkan lebih ramai pengguna /produk berkualiti / mengekalkan nama baik jenama.	1 1 1 1 1 1 [maks 6m]

(d)		Strategi pemasaran yang sesuai digunakan oleh Oaty Kopi ialah :	
	F1	Promosi jualan	1
	H1a	mempromosi / mengiklan / memperkenalkan kopi oat	1
	H1b	tester kepada pengguna / diskaun / contoh sesuai	1
	F2	Publisiti	1
	H2a	maklumat yang disalurkan melalui media massa mengenai sesuatu produk Oaty Kopi	1
	H3b	Menaja sesuatu pertandingan / Menyertai ekspo/ contoh yang sesuai	1
			[maks 4m]
(e)		Kelebihan sumber pembiayaan dalaman ialah :	
	H1	tidak melibatkan kos / tiada kadar faedah	1
	H2	cepat dan ringkas	1
	H3	Tidak memerlukan penjamin	1
	H4	Tidak memerlukan dokumentasi	1
	H5	Tidak memerlukan cagaran	1
			[maks 2m]