

---

---

**PERATURAN PEMARKAHAN**

**KERTAS 1 & 2  
PERNIAGAAN**

---

---

---

Kertas ini mengandung 16 halaman bercetak

*LIHAT SEBELAH*

**PERATURAN PEMARKAHAN  
MPP3 TAHUN 2026  
PERNIAGAAN KERTAS 1 (3766/1)**

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

**PERATURAN PEMARKAHAN  
MPP3 TAHUN 2026  
PERNIAGAAN KERTAS 2 (3766/2)**

**BAHAGIAN A ( 50 MARKAH )**

| 1                       | (a)                                                          |     | Jelaskan matlamat penubuhan Organisasi Bukan Bermotifkan Untung (OBBU).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                             |                     |  |                |  |                         |                           |     |                      |     |                      |                   |     |                         |     |                   |                              |     |                                                    |     |             |                                                              |     |                                                    |     |                                                                                        |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|--|----------------|--|-------------------------|---------------------------|-----|----------------------|-----|----------------------|-------------------|-----|-------------------------|-----|-------------------|------------------------------|-----|----------------------------------------------------|-----|-------------|--------------------------------------------------------------|-----|----------------------------------------------------|-----|----------------------------------------------------------------------------------------|
|                         |                                                              |     | <div>H1 Meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan kemasyarakatan.</div> <div>H2 Membolehkan semua pihak terlibat dalam aktiviti yang membangunkan masyarakat.</div> <div>H3 Membantu golongan kurang berkemampuan mendapatkan perkhidmatan seperti perlindungan/ pendidikan / rawatan / kaunseling.</div> <div>H4 Memastikan nasib setiap insan terbela.</div> <div>H5 Contohnya Rumah Anak Yatim / contoh yang sesuai.</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <div>1</div> <div>1</div> <div>1</div> <div>1</div> <div>1</div> <div><b>[Mak 4m]</b></div> |                     |  |                |  |                         |                           |     |                      |     |                      |                   |     |                         |     |                   |                              |     |                                                    |     |             |                                                              |     |                                                    |     |                                                                                        |
|                         | (b)                                                          |     | Jelaskan perbezaan bentuk pemilikan perniagaan di atas.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                             |                     |  |                |  |                         |                           |     |                      |     |                      |                   |     |                         |     |                   |                              |     |                                                    |     |             |                                                              |     |                                                    |     |                                                                                        |
|                         |                                                              |     | <table border="1"> <thead> <tr> <th>Ciri perbezaan</th><th>Gambar 1 (Gardenia)</th><th></th><th>Gambar 2 (MAS)</th><th></th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Bentuk pemilikan</b></td><td>Syarikat Sendirian Berhad</td><td>H1a</td><td>Syarikat Awam Berhad</td><td>H1b</td></tr> <tr> <td><b>Bilangan ahli</b></td><td>2 hingga 50 orang</td><td>H2a</td><td>1 hingga tiada maksimum</td><td>H2b</td></tr> <tr> <td><b>kerahsiaan</b></td><td>Laporan kewangan dirahsiakan</td><td>H3a</td><td>Laporan kewangan mesti diumumkan kepada orang awam</td><td>H3b</td></tr> <tr> <td><b>Syer</b></td><td>Penawaran syer/ saham terhad kepada saudara dan rakan sahaja</td><td>H4a</td><td>Penawaran syer/saham diurusniaga di Bursa Malaysia</td><td>H4b</td></tr> </tbody> </table> | Ciri perbezaan                                                                              | Gambar 1 (Gardenia) |  | Gambar 2 (MAS) |  | <b>Bentuk pemilikan</b> | Syarikat Sendirian Berhad | H1a | Syarikat Awam Berhad | H1b | <b>Bilangan ahli</b> | 2 hingga 50 orang | H2a | 1 hingga tiada maksimum | H2b | <b>kerahsiaan</b> | Laporan kewangan dirahsiakan | H3a | Laporan kewangan mesti diumumkan kepada orang awam | H3b | <b>Syer</b> | Penawaran syer/ saham terhad kepada saudara dan rakan sahaja | H4a | Penawaran syer/saham diurusniaga di Bursa Malaysia | H4b | <div>1+1</div> <div>1+1</div> <div>1+1</div> <div>1+1</div> <div><b>[Mak 6m]</b></div> |
| Ciri perbezaan          | Gambar 1 (Gardenia)                                          |     | Gambar 2 (MAS)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                             |                     |  |                |  |                         |                           |     |                      |     |                      |                   |     |                         |     |                   |                              |     |                                                    |     |             |                                                              |     |                                                    |     |                                                                                        |
| <b>Bentuk pemilikan</b> | Syarikat Sendirian Berhad                                    | H1a | Syarikat Awam Berhad                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | H1b                                                                                         |                     |  |                |  |                         |                           |     |                      |     |                      |                   |     |                         |     |                   |                              |     |                                                    |     |             |                                                              |     |                                                    |     |                                                                                        |
| <b>Bilangan ahli</b>    | 2 hingga 50 orang                                            | H2a | 1 hingga tiada maksimum                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | H2b                                                                                         |                     |  |                |  |                         |                           |     |                      |     |                      |                   |     |                         |     |                   |                              |     |                                                    |     |             |                                                              |     |                                                    |     |                                                                                        |
| <b>kerahsiaan</b>       | Laporan kewangan dirahsiakan                                 | H3a | Laporan kewangan mesti diumumkan kepada orang awam                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | H3b                                                                                         |                     |  |                |  |                         |                           |     |                      |     |                      |                   |     |                         |     |                   |                              |     |                                                    |     |             |                                                              |     |                                                    |     |                                                                                        |
| <b>Syer</b>             | Penawaran syer/ saham terhad kepada saudara dan rakan sahaja | H4a | Penawaran syer/saham diurusniaga di Bursa Malaysia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | H4b                                                                                         |                     |  |                |  |                         |                           |     |                      |     |                      |                   |     |                         |     |                   |                              |     |                                                    |     |             |                                                              |     |                                                    |     |                                                                                        |

|   |     |    |                                                                                                               |                 |
|---|-----|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 2 | (a) |    | Jelaskan peranan agensi di atas.                                                                              |                 |
|   |     | H1 | Terlibat dalam aktiviti latihan dan pembangunan                                                               | 1               |
|   |     | H2 | Menyediakan input dalam bidang produktiviti / kuantiti.                                                       | 1               |
|   |     | H3 | Membantu mempertingkatkan pembangunan sumber manusia                                                          | 1               |
|   |     | H4 | Menerajui pergerakan produktiviti/kualiti.                                                                    | 1               |
|   |     | H5 | Menyediakan latihan berkaitan kursus keusahawanan/ pengurusan/ kawalan kualiti / kursus kewangan/ perakaunan. | 1               |
|   |     | H6 | Meningkatkan pengetahuan / kemahiran / kebolehan pekerja dari semasa ke semasa.                               | 1               |
|   |     | H7 | Membantu pihak pengurusan meningkatkan produktiviti kepada pekerja                                            | 1               |
|   |     |    |                                                                                                               | <b>[Mak 5m]</b> |
|   | (b) |    | Jelaskan kepentingan pengurusan sumber manusia dalam sesebuah perniagaan.                                     |                 |
|   |     | H1 | Memastikan sumber manusia sentiasa mencukupi                                                                  | 1               |
|   |     | H2 | Sumber manusia diberi latihan yang cukup dan terkini                                                          | 1               |
|   |     | H3 | Pengagihan sumber manusia secara berkesan                                                                     | 1               |
|   |     | H4 | Menjaga kebajikan pekerja                                                                                     | 1               |
|   |     | H5 | Memantau prestasi                                                                                             | 1               |
|   |     | H6 | Meningkatkan motivasi pekerja                                                                                 | 1               |
|   |     |    |                                                                                                               | <b>[Mak 5m]</b> |

|    |     |      |     |                                                                                                                  |                 |
|----|-----|------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 3. | (a) | (i)  |     | Hitung nilai X                                                                                                   |                 |
|    |     |      | H1  | $\frac{\text{Kos tetap}}{\text{Harga} - \text{kos berubah seunit}} = 1250$                                       | 1               |
|    |     |      | H2  | $\frac{\text{RM100000}}{\text{RM 230} - X} = 1250 \text{ unit}$                                                  | 1               |
|    |     |      | H3  | $\text{RM100000} = \text{RM287 500} - 1250X$                                                                     | 1               |
|    |     |      | H4  | $\text{RM187 500} = 1250X$                                                                                       | 1               |
|    |     |      | H5  | $X = \text{RM150}$                                                                                               | 1<br>[Mak 2m]   |
|    |     | (ii) |     | Bagaimanakah faktor daya saing dapat mempengaruhi dalam penetapan visi, misi dan objektif.                       |                 |
|    |     |      | H1  | Kemampuan sesebuah perniagaan untuk kekal dalam industri.                                                        | 1               |
|    |     |      | H2  | Kemampuan untuk bertahan dalam industri sehingga memperoleh untung di masa hadapan.                              | 1               |
|    |     |      | H3  | Faktor kemampuan perniagaan bertahan dalam industri: Teknologi, kewangan, jaringan, sumber manusia dan pemasaran | 1<br>[Mak 2m]   |
|    | (b) |      |     | Jelaskan peranan kerajaan dalam mengatasi masalah fasa 1.                                                        |                 |
|    |     |      | F1  | Dasar Kewangan                                                                                                   | 1               |
|    |     |      | H1a | Bank Negara Malaysia menurunkan kadar faedah                                                                     | 1               |
|    |     |      | H1b | Pengguna mengurangkan simpanan di bank                                                                           | 1               |
|    |     |      | H1c | Meningkatkan perbelanjaan pengguna                                                                               | 1               |
|    |     |      | H1d | Menurunkan kadar cukai eksport                                                                                   | 1               |
|    |     |      | H1e | Menggalakkan aktiviti eksport                                                                                    | 1               |
|    |     |      | H1f | Meningkatkan pendapatan penduduk                                                                                 | 1               |
|    |     |      | H1g | Kerajaan meningkatkan perbelanjaan yang boleh mempengaruhi permintaan                                            | 1               |
|    |     |      | F2  | Dasar fiskal                                                                                                     | 1               |
|    |     |      | H2a | Perbelanjaan pihak kerajaan                                                                                      | 1               |
|    |     |      | H2b | Pelaksanaan cukai                                                                                                | 1               |
|    |     |      | H2c | Meningkatkan permintaan barang / perkhidmatan                                                                    | 1               |
|    |     |      | H2d | Pendapatan kerajaan akan meningkat                                                                               | 1               |
|    |     |      | H2e | Hasil pendapatan kerajaan digunakan untuk pembangunan negara                                                     | 1               |
|    |     |      |     | <b>NOTA : 2F+ 4H</b>                                                                                             | <b>[Mak6 m]</b> |

|    |     |      |                      |                                                                                        |                 |
|----|-----|------|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 4. | (a) |      |                      | Terangkan sumber teknologi yang terlibat dalam perniagaan sate Syed Aizril.            |                 |
|    |     |      | F1                   | Harta Intelek                                                                          | 1               |
|    |     |      | H1a                  | Resipi perapan sate                                                                    | 1               |
|    |     |      | H1b                  | Hasil kreativiti atau ciptaan daya intelektual seseorang                               | 1               |
|    |     |      | H1c                  | Mengelak resipi perapan sate ditiru oleh pesaing                                       | 1               |
|    |     |      | F2                   | Kemahiran dan pengalaman                                                               | 1               |
|    |     |      | H2a                  | Menjamin kualiti                                                                       | 1               |
|    |     |      | H2b                  | Mengelakkan pembaziran tenaga kerja                                                    | 1               |
|    |     |      | H2c                  | Kemahiran yang dimiliki pekerja boleh mengelak                                         | 1               |
|    |     |      | H2d                  | Berlaku sebarang kesilapan                                                             | 1               |
|    |     |      | H2e                  | Dapat meningkatkan produktiviti perniagaan                                             | 1               |
|    |     |      | <b>NOTA : 2F+ 2H</b> |                                                                                        | <b>[Mak 4m]</b> |
|    | (b) |      |                      | Jelaskan faktor berikut dalam menentukan kemampuan perniagaan bertahan dalam industri. |                 |
|    |     | (i)  |                      | Kewangan                                                                               |                 |
|    |     |      | H1                   | Mempunyai kewangan yang stabil / kukuh / mencukupi                                     | 1               |
|    |     |      | H2                   | Diperolehi melalui pelaburan pemilik perniagaan / pembiayaan dalam bentuk hutang       | 1               |
|    |     |      | H3                   | Mampu menghadapi masalah kewangan / jualan menurun / berlaku kerugian                  | 1               |
|    |     |      | H5                   | Boleh mengembangkan perniagaan / buka cawangan baru                                    | 1               |
|    |     |      | H6                   | Menambah produk / pelbagaikan produk                                                   | 1               |
|    |     |      |                      |                                                                                        | <b>[Mak 3m]</b> |
|    |     | (ii) |                      | Teknologi                                                                              |                 |
|    |     |      | H1                   | Meningkatkan kecekapan operasi                                                         | 1               |
|    |     |      | H2                   | Mengurangkan kos operasi                                                               | 1               |
|    |     |      | H3                   | Meluaskan pasaran                                                                      | 1               |
|    |     |      | H4                   | Meningkatkan kualiti produk dan perkhidmatan                                           | 1               |
|    |     |      | H5                   | Memudahkan komunikasi dengan pelanggan                                                 | 1               |
|    |     |      | H6                   | Meningkatkan daya saing                                                                | 1               |
|    |     |      | H7                   | Meningkatkan keselamatan perniagaan                                                    | 1               |
|    |     |      |                      |                                                                                        | <b>[Mak 3m]</b> |

|   |     |      |    |                                                                                                       |                 |
|---|-----|------|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 5 | (a) |      |    | Jelaskan Y                                                                                            |                 |
|   |     |      | H1 | Penyaringan idea                                                                                      | 1               |
|   |     |      | H2 | Proses mengkaji idea-idea produk baharu                                                               | 1               |
|   |     |      | H3 | Memilih idea yang terbaik / gugurkan yang kurang berpotensi                                           | 1               |
|   |     |      | H4 | Memilih idea yang boleh memberikan keuntungan                                                         | 1               |
|   |     |      | H5 | Untuk kurangkan risiko kegagalan perniagaan                                                           | 1               |
|   |     |      | H6 | Idea akan disaring berdasarkan permintaan pasaran / keuntungan / kos / persaingan                     | 1               |
|   |     |      |    |                                                                                                       | <b>[Mak 4m]</b> |
|   | (b) |      |    | Jelaskan hubungan dan interaksi sesebuah perniagaan dengan organisasi luar .                          |                 |
|   |     | (i)  |    | Interaksi dengan pembekal                                                                             |                 |
|   |     |      | H1 | Peniaga membuat tempahan pembelian dengan pihak pembekal                                              | 1               |
|   |     |      | H2 | Peniaga menghubungi pembekal untuk menetapkan jumlah tempahan / jumlah pembayaran / kaedah pembayaran | 1               |
|   |     |      | H3 | Interaksi yang baik / berkesan                                                                        | 1               |
|   |     |      | H4 | Mendapat harga yang murah                                                                             | 1               |
|   |     |      | H5 | Penghantaran yang cepat                                                                               | 1               |
|   |     |      | H6 | Mencari pembekal yang menawarkan produk yang berkualiti                                               | 1               |
|   |     |      |    |                                                                                                       | <b>[Mak 3m]</b> |
|   |     | (ii) |    | Interaksi dengan pelanggan                                                                            |                 |
|   |     |      | H1 | Pelanggan akan menghubungi peniaga untuk mendapatkan maklumat                                         | 1               |
|   |     |      | H2 | Peniaga menghubungi pelanggan untuk memberitahu produk baru di pasaran                                | 1               |
|   |     |      | H3 | Mempengaruhi mereka membeli barang / perkhidmatan                                                     | 1               |
|   |     |      | H4 | Memberitahu sebut harga / harga terkini                                                               | 1               |
|   |     |      | H5 | Memberitahu pelanggan waktu promosi / diskaun dijalankan                                              | 1               |
|   |     |      |    |                                                                                                       | <b>[Mak 3m]</b> |

|    |     |      |    |                                                                                          |                 |
|----|-----|------|----|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 6. | (a) |      |    | Jelaskan prestasi perniagaan tersebut.                                                   |                 |
|    |     |      | H1 | Menunjukkan peningkatan                                                                  | 1               |
|    |     |      | H2 | Dari tahun 2024 sebanyak 22.39 % ke 26.11 % tahun 2025                                   | 1               |
|    |     |      | H3 | Meningkat sebanyak 3.72 %                                                                | 1               |
|    |     |      | H4 | Jualan meningkat kerana modal dapat dijimatkan                                           | 1               |
|    |     |      | H5 | Permintaan pelanggan bertambah                                                           | 1               |
|    |     |      | H6 | Perniagaan yang cekap dalam membuat pelaburan                                            | 1               |
|    |     |      | H7 | Kedudukan kewangan yang kukuh                                                            | 1               |
|    |     |      | H8 | Penggunaan aset yang lebih cekap                                                         | 1               |
|    |     |      | H9 | Kawalan kos yang baik                                                                    | 1               |
|    |     |      |    |                                                                                          | <b>[Mak 4m]</b> |
|    | (b) |      |    | Jualan langsung                                                                          |                 |
|    |     | (i)  | H1 | Melibatkan interaksi antara penjual dan pembeli                                          | 1               |
|    |     |      | H2 | Tidak melibatkan orang tengah                                                            | 1               |
|    |     |      | H3 | Berjumpa secara bersemuka / dalam talian / ejen untuk menawarkan produk / perkhidmatan.  | 1               |
|    |     |      | H4 | Peniaga memberi penerangan yang jelas                                                    | 1               |
|    |     |      | H5 | Peniaga perlu mempunyai keyakinan yang tinggi                                            | 1               |
|    |     |      | H6 | Mudah berhubung dengan pelanggan                                                         | 1               |
|    |     |      | H7 | Contohnya penjual membuat jualan dari rumah ke rumah / contoh lain                       | 1               |
|    |     |      |    |                                                                                          | <b>[Mak 3m]</b> |
|    |     | (ii) |    | Promosi Jualan                                                                           |                 |
|    |     |      | H1 | Pelbagai jenis insentif diberikan kepada pengguna untuk menarik perhatian supaya membeli | 1               |
|    |     |      | H2 | Promosi yang baik boleh meningkatkan keuntungan                                          | 1               |
|    |     |      | H3 | Juga digunakan untuk jualan penghabisan stok                                             | 1               |
|    |     |      | H4 | Menggalakkan pelanggan membeli produk dengan segera                                      | 1               |
|    |     |      | H5 | Contohnya cabutan bertuah / pemberian diskaun / kupon / sampel percuma                   | 1               |
|    |     |      |    |                                                                                          | <b>[Mak 3m]</b> |

**BAHAGIAN B ( 30 MARKAH )**

|    |     |  |     |                                                                                                                                                                  |                 |
|----|-----|--|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 7. | (a) |  |     | Mengapakah pengurus perniagaan GoFresh PLT Mart memilih bentuk pemilikan tersebut?                                                                               |                 |
|    |     |  | H1  | Liabiliti terhad                                                                                                                                                 | 1               |
|    |     |  | H2  | Aset peribadi usahawan dilindungi sekiranya perniagaan muflis.                                                                                                   | 1               |
|    |     |  | H3  | Fleksibiliti pengurusan seperti perkongsian.                                                                                                                     | 1               |
|    |     |  | H4  | Rakan kongsi boleh meletakkan syarat tambahan menurut perjanjian perkongsian.                                                                                    | 1               |
|    |     |  | H5  | Mudah ditubuhkan berbanding syarikat berhad.                                                                                                                     | 1               |
|    |     |  | H6  | Tidak tertakluk kepada sistem audit / pematuhan kepada undang-undang berkanun                                                                                    | 1               |
|    |     |  | H7  | Tiada had bilangan rakan kongsi maksimum                                                                                                                         | 1               |
|    |     |  | H8  | Penjimatan kos                                                                                                                                                   | 1               |
|    |     |  | H9  | Kos penubuhan lebih rendah berbanding syarikat berhad                                                                                                            | 1               |
|    |     |  | H10 | Boleh menarik pelabur kerana struktur lebih formal.                                                                                                              | 1               |
|    |     |  | H11 | Kelangsungan perniagaan tidak bergantung kepada hayat pemilik.                                                                                                   | 1               |
|    |     |  | H12 | Entiti berasingan                                                                                                                                                | 1               |
|    |     |  | H13 | Rakan kongsi bebas daripada tindakan undang-undang yang dikenakan terhadap syarikat.                                                                             | 1               |
|    |     |  |     |                                                                                                                                                                  | <b>[Mak 5m]</b> |
|    | (b) |  |     | Kenalpasti masalah utama yang berlaku dalam perniagaan GoFresh PLT Mart berdasarkan aspek pengelolaan sumber manusia dan cadangkan kaedah penyelesaian tersebut. |                 |
|    |     |  | H1  | Pihak pengurusan perlu mencari punca sebenar perselisihan faham /isu perselisihan yang berlaku.                                                                  | 1               |
|    |     |  | H2  | Memanggil kedua-dua pihak untuk mendengar penjelasan secara adil.                                                                                                | 1               |
|    |     |  | H3  | Mengadakan sesi perbincangan secara bersemuka untuk memulihkan perselisihan/ mencari penyelesaian.                                                               | 1               |
|    |     |  | H4  | Mencadangkan jalan penyelesaian / nasihat / kata putus yang dipersetujui bersama                                                                                 | 1               |
|    |     |  | H5  | Contohnya menjelaskan skop kerja/ ubahsuai jadual kerja dengan persetujuan bersama                                                                               | 1               |
|    |     |  | H6  | Sentiasa memantau prestasi pekerja agar masalah tidak berulang.                                                                                                  | 1               |
|    |     |  | H7  | Mengadakan perbincangan dari semasa ke semasa antara majikan dengan pekerja.                                                                                     | 1               |
|    |     |  | H8  | Menjalinkan hubungan yang harmoni antara majikan dengan pekerja/ mewujudkan suasana kerja yang sejahtera.                                                        | 1               |
|    |     |  |     |                                                                                                                                                                  | <b>[Mak 5m]</b> |

|     |  |  |     |                                                                                                                                 |                 |
|-----|--|--|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| (c) |  |  |     | Beri pendapat anda akan tindakan yang boleh dilakukan oleh pihak pengurusan agar masalah ini tidak berulang pada masa hadapan?  |                 |
|     |  |  | H1  | Mewujudkan komunikasi dua hala yang berkesan                                                                                    | 1               |
|     |  |  | H2  | Mengadakan perbincangan berterusan secara formal/ tidak formal agar dapat mengesan tanda-tanda awal isu/masalah                 | 1               |
|     |  |  | H3  | Sentiasa bertukar pandangan/ pendapat                                                                                           | 1               |
|     |  |  | H4  | Elakkan berlakunya salah faham/ maklumat yang tidak sampai                                                                      | 1               |
|     |  |  | H5  | Kenalpasti masalah di peringkat awal                                                                                            | 1               |
|     |  |  | H6  | Bertindak segera untuk membetulkan keadaan secara proaktif.                                                                     | 1               |
|     |  |  | H7  | Libatkan pekerja dalam mesyuarat /perbincangan agar mereka merasa dihargai/ dihormati.                                          | 1               |
|     |  |  | H8  | Bina hubungan yang harmoni agar pekerja kekal setia.                                                                            | 1               |
|     |  |  | H9  | Sentiasa mengingatkan pekerja tentang Standard Prosedur Operasi (SOP) yang betul.                                               | 1               |
|     |  |  | H10 | Memberi penjelasan jika terdapat perubahan agar semua pekerja faham/ mengikut prosedur terbaru/ kesilapan kerja tidak berulang. | 1               |
|     |  |  | H11 | Maklum balas daripada perbincangan dapat memperbaiki kelemahan                                                                  | 1               |
|     |  |  |     |                                                                                                                                 | <b>[Mak 5m]</b> |

|   |     |     |     |                                                                                                                                                                           |                 |
|---|-----|-----|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 8 | (a) | (i) |     | Terangkan dua jenis pembiayaan luaran yang sesuai untuk membantu Encik Aniq Indrawan menyelesaikan masalahnya dan berikan kekuatan jenis pembiayaan- pembiayaan tersebut. |                 |
|   |     |     | F1  | Modal permulaan                                                                                                                                                           | 1               |
|   |     |     | H1a | Tempoh bayaran balik pinjaman mengikut kemampuan                                                                                                                          | 1               |
|   |     |     | H1b | Jumlah pinjaman boleh disesuaikan dengan keperluan semasa                                                                                                                 | 1               |
|   |     |     | F2  | Sewa beli                                                                                                                                                                 | 1               |
|   |     |     | H2a | Boleh menggunakan aset bernilai tinggi dengan segera tanpa mengeluarkan modal yang besar                                                                                  | 1               |
|   |     |     | H2b | Hak milik harta akan berpindah kepada usahawan selepas semua ansuran dijelaskan                                                                                           | 1               |
|   |     |     |     | <b>NOTA : 2F + 3H</b>                                                                                                                                                     | <b>[Mak 5m]</b> |
|   | (b) |     |     | Jelaskan kepentingan Encik Aniq Indrawan menyediakan rancangan perniagaan.                                                                                                |                 |
|   |     |     | H1  | Menilai projek yang dirancang dengan teliti                                                                                                                               | 1               |
|   |     |     | H2  | Menjadi garis panduan dalam pengurusan perniagaan                                                                                                                         | 1               |
|   |     |     | H3  | Merancang keperluan sumber perniagaan/sumber manusia/ sumber fizikal/sumber pembiayaan                                                                                    | 1               |
|   |     |     | H4  | Membantu perniagaan beroperasi dengan lebih sistematik/ teratur                                                                                                           | 1               |
|   |     |     | H5  | Menjangka risiko/masalah yang timbul semasa melaksanakan perniagaan                                                                                                       | 1               |
|   |     |     | H6  | Menangani risiko dalam dunia perniagaan sebenar                                                                                                                           | 1               |
|   |     |     | H7  | Menentukan perniagaan yang dirancang berdaya maju / berpotensi                                                                                                            | 1               |
|   |     |     | H8  | Meyakinkan pelabur/bank/pihak yang berkepentingan untuk pelaburan /pembiayaan                                                                                             | 1               |
|   |     |     | H9  | Menilai kemampuan perniagaan untuk menjelaskan hutang                                                                                                                     | 1               |
|   |     |     |     |                                                                                                                                                                           | <b>[Mak 5m]</b> |
|   | (c) |     |     | Jelaskan agensi yang sesuai membantu Encik Aniq Indrawan dalam merealisasikan hasratnya itu.                                                                              |                 |
|   |     |     | H1  | MATRADE                                                                                                                                                                   | 1               |
|   |     |     | H2  | Mencari dan membangunkan Kawasan perdagangan baharu                                                                                                                       | 1               |
|   |     |     | H3  | Menemukan pengeksport Malaysia dengan pengimport luar negara                                                                                                              | 1               |
|   |     |     | H4  | Mencetak dan mengedarkan bahan bacaan mengenai aktiviti perdagangan Malaysia                                                                                              | 1               |
|   |     |     | H5  | Mengadakan misi perdagangan ke luar negara                                                                                                                                | 1               |
|   |     |     | H6  | Mengambil bahagian dalam pameran antarabangsa                                                                                                                             | 1               |
|   |     |     | H7  | Merancang dan mengendalikan seminar perdagangan antarabangsa                                                                                                              | 1               |
|   |     |     |     |                                                                                                                                                                           | <b>[Mak 5m]</b> |

|   |     |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                          |
|---|-----|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9 | (a) |  | Terangkan bahagian fungsian yang terlibat dalam perniagaan digital yang dikendalikan oleh pencipta kandungan (content creator).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                          |
|   |     |  | <p>F1 Fungsian Pemasaran</p> <p>H1a Untuk menjalankan promosi barang / perkhidmatan</p> <p>H1b Menghasilkan / mengedarkan bahan publisiti</p> <p>H1c Mengemaskini profil pelanggan</p> <p>F2 Fungsian Teknolog Maklumat dan Komunikasi ( ICT)</p> <p>H2a Bertanggungjawab terhadap keselamatan sistem</p> <p>H2b Memastikan ada simpanan penuh semua data syarikat / maklumat pelanggan</p> <p>H2c Membantu pekerja menyelesaikan masalah berkaitan ICT</p> <p>H2d Mengesyorkan sistem / perisian terkini mengikut perkembangan teknologi</p> <p>H2e Membantu pengguna yang berhadapan dengan masalah komputer / talian internet</p> <p>F3 Fungsian Sumber Manusia</p> <p>H3a Merancang sumber manusia / pekerja baru untuk diambil pekerja</p> <p>H3b Memberikan latihan dan pembangunan kepada pekerja</p> <p>H3c Menyediakan kemudahan untuk pekerja seperti pengangkutan / rekreasi / kaunseling / kebajikan.</p> <p style="text-align: right;"><b>NOTA : 2F + 2H</b></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>1</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) |  | Anda bersetuju kerjaya pencipta kandungan (content creator) memberi impak kepada masyarakat dan negara. Jelaskan.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                          |
|   |     |  | <p>H1 Membuka banyak peluang pekerjaan / kurangkan pengangguran / sebagai hos secara langsung jualan dalam talian</p> <p>H2 Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat</p> <p>H3 Memberikan pelbagai produk / perkhidmatan</p> <p>H4 Mewujudkan ketenteraman dengan mengurangkan kadar jenayah</p> <p>H5 Dapat memperkenalkan produk tempatan ke luar negara</p> <p>H6 Menambahkan pendapatan negara</p> <p>H7 Mewujudkan kerjasama serantau</p> <p>H8 Mewujudkan pengaliran masuk modal asing kerana jualan atas talian merentasi sempadan.</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>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>                                     |
|   |     |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <b>[Mak 6m]</b>                                                                                                                                          |

|  |     |     |                                                                                                                   |                 |
|--|-----|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
|  | (c) |     | Pada pendapat anda, wajarkah pencipta kandungan (content creator) dijadikan sebagai kerjaya. Berikan alasan anda. |                 |
|  |     | F1  | Wajar                                                                                                             | 1               |
|  |     | H1a | Mampu memberi pendapatan yang lumayan serta membuka peluang pekerjaan baharu.                                     | 1               |
|  |     | H1b | Membolehkan seseorang menunjukkan kreativiti, bakat dan idea secara lebih bebas.                                  | 1               |
|  |     | H1c | Dapat menyebarkan ilmu, maklumat dan promosi jualan                                                               | 1               |
|  |     | H1d | Mencipta kandungan perlu mempunyai disiplin, etika dan tanggungjawab yang tinggi.                                 | 1               |
|  |     | H1e | mampu menjana ekonomi dan memberi manfaat kepada masyarakat, asalkan dilakukan secara beretika dan profesional.   | 1               |
|  |     |     | <i>Atau</i>                                                                                                       |                 |
|  |     | F2  | Tidak wajar                                                                                                       | 1               |
|  |     | H2a | Mempunyai pendapatan yang tidak menentu                                                                           | 1               |
|  |     | H2b | Bergantung kepada populariti semata-mata.                                                                         | 1               |
|  |     | H2c | Kandungan yang tidak bermoral dan boleh memberi pengaruh negatif kepada masyarakat,                               | 1               |
|  |     | H2d | Melakukan perkara sensasi atau berbahaya semata-mata untuk mendapatkan tontonan dan pengikut yang ramai.          | 1               |
|  |     | H2e | Memerlukan persaingan yang sangat tinggi.                                                                         | 1               |
|  |     | H2f | Sentiasa menghasilkan idea baharu dan menarik untuk kekal relevan.                                                | 1               |
|  |     | H2g | Tekanan untuk mendapatkan perhatian pengguna media sosial juga boleh menjejaskan kesihatan mental seseorang.      | 1               |
|  |     | H2h | Berisiko sekiranya platform tersebut berubah polisi atau akaun mengalami masalah seperti digodam atau disekat.    | 1               |
|  |     |     |                                                                                                                   | <b>[Mak 5m]</b> |

**BAHAGIAN C (20 MARKAH)**

|    |     |      |    |                                                                                                                                                                                    |               |
|----|-----|------|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 10 | (a) | (i)  |    | Apakah trend perniagaan Syarikat Teguh Maju Berhad (TMB).                                                                                                                          |               |
|    |     |      | F  | Trend menurun                                                                                                                                                                      | 1<br>[Mak 1m] |
|    |     | (ii) |    | Jelaskan jawapan di (a)(i)                                                                                                                                                         |               |
|    |     |      | H1 | Jualan semua produk menurun dari tahun 2024 ke 2025                                                                                                                                | 1             |
|    |     |      | H2 | Kopi botol turun daripada RM1,200,000 juta kepada RM900,000 / Teh ais premium turun daripada RM900,000 kepada RM700,000 / Jus buah segar turun daripada RM800,000 kepada RM600,000 | 1             |
|    |     |      | H3 | Jumlah jualan keseluruhan menurun daripada RM2,900,000 juta kepada RM2,200,000 juta                                                                                                | 1             |
|    |     |      | H4 | Menunjukkan permintaan terhadap produk semakin berkurang                                                                                                                           | 1<br>[Mak 3m] |
|    | (b) |      |    | Jelaskan kesan perubahan citarasa pengguna terhadap perniagaan TMB                                                                                                                 |               |
|    |     |      | H1 | Permintaan terhadap produk TMB menurun                                                                                                                                             | 1             |
|    |     |      | H2 | Produk kurang mendapat sambutan / tidak menepati kehendak pengguna                                                                                                                 | 1             |
|    |     |      | H3 | Jualan syarikat merosot                                                                                                                                                            | 1             |
|    |     |      | H4 | Pengguna beralih kepada produk pesaing yang lebih sihat                                                                                                                            | 1             |
|    |     |      | H5 | Keuntungan syarikat menurun                                                                                                                                                        | 1             |
|    |     |      | H6 | Pelanggan memilih jenama lain yang memenuhi citarasa baharu                                                                                                                        | 1             |
|    |     |      | H7 | Imej produk menjadi kurang relevan / produk dianggap tidak selari dengan trend kesihatan                                                                                           | 1             |
|    |     |      | H8 | Kehilangan pelanggan setia                                                                                                                                                         | 1<br>[Mak 4m] |
|    | (c) |      |    | Bagaimanakah Syarikat TMB menyelesaikan masalah kelewatan penghantaran produk.                                                                                                     |               |
|    |     |      | H1 | Menambah bilangan kenderaan penghantaran / proses penghantaran akan lebih cepat .                                                                                                  | 1             |
|    |     |      | H2 | Bekerjasama dengan syarikat logistik profesional / Sistem pengedaran lebih cekap dan terancang .                                                                                   | 1             |
|    |     |      | H3 | Mewujudkan pusat pengedaran (warehouse) di kawasan strategik / Mengurangkan jarak penghantaran ke luar bandar.                                                                     | 1             |
|    |     |      | H4 | Menggunakan teknologi pengurusan logistik (tracking system) / Memantau penghantaran secara terus.                                                                                  | 1             |
|    |     |      | H5 | Menyediakan jadual penghantaran secara sistematik / Mengelakkan kelewatan dan pertindihan laluan .                                                                                 | 1             |
|    |     |      | H6 | Menambah tenaga kerja dalam bahagian logistik / operasi penghantaran menjadi lebih lancar.                                                                                         | 1<br>[Mak 4m] |

|  |     |  |     |                                                                                                                 |                 |
|--|-----|--|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
|  | (d) |  |     | Cadangkan strategi promosi yang berkesan.                                                                       |                 |
|  |     |  | H1  | Promosi melalui media sosial / Instagram / TikTok / Facebook                                                    | 1               |
|  |     |  | H2  | Dapat menarik perhatian golongan muda / meningkatkan kesedaran jenama                                           | 1               |
|  |     |  | H3  | Melantik pempengaruh (influencer) untuk mempromosikan produk                                                    | 1               |
|  |     |  | H4  | Dapat meningkatkan kepercayaan / minat pelanggan                                                                | 1               |
|  |     |  | H5  | Menawarkan promosi harga / Diskaun / baucar, "buy 1 free 1"                                                     | 1               |
|  |     |  | H6  | Menggalakkan pembelian / menarik pelanggan baharu<br>Iklan digital berbayar / Gunakan Google Ads / Facebook Ads | 1               |
|  |     |  | H7  | Sasaran pelanggan lebih tepat (target market)                                                                   | 1               |
|  |     |  | H8  | Penjenamaan semula produk / Perkenalkan pembungkusan baharu (contoh: rendah gula, sihat)                        | 1               |
|  |     |  | H9  | Menarik minat pengguna yang mementingkan kesihatan                                                              | 1               |
|  |     |  | H10 | Promosi di tempat jualan (Point of Sale) / Letak banner, sampling produk di kedai                               | 1               |
|  |     |  | H11 | Mendorong pembelian secara spontan                                                                              | 1               |
|  |     |  |     |                                                                                                                 | <b>[Mak 4m]</b> |

|  |     |  |     |                                                                                                                                    |                 |
|--|-----|--|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
|  | (e) |  |     | Pada pendapat anda, wajarkah Syarikat TMB menerima pelawaan kerjasama strategik daripada Apex Synergy Berhad.<br>Kemukakan alasan. |                 |
|  |     |  | F1  | Wajar.                                                                                                                             | 1               |
|  |     |  | H1a | Membantu meluaskan pasaran / Peluang menembusi pasaran antarabangsa                                                                | 1               |
|  |     |  | H1b | Meningkatkan dana perniagaan                                                                                                       | 1               |
|  |     |  | H1c | Berkongsi kepakaran dengan Syarikat TMB                                                                                            | 1               |
|  |     |  | H1d | Risiko perniagaan dikongsi bersama                                                                                                 | 1               |
|  |     |  | H1e | Dapat meningkatkan kecekapan logistik / Apex Synergy mempunyai kepakaran pengedaran                                                | 1               |
|  |     |  | H1f | Mengurangkan kelewatan penghantaran                                                                                                | 1               |
|  |     |  | H1g | Dapat mengukuhkan pemasaran digital                                                                                                | 1               |
|  |     |  | H1h | Strategi promosi lebih agresif                                                                                                     | 1               |
|  |     |  | H1i | Meningkatkan kesedaran jenama                                                                                                      | 1               |
|  |     |  | H1j | Tingkatkan jualan / keuntungan                                                                                                     | 1               |
|  |     |  | H1k | Dapat mengurangkan beban kewangan                                                                                                  | 1               |
|  |     |  | H1l | Tidak perlu tambah hutang / modal besar                                                                                            | 1               |
|  |     |  | H1m | Risiko kewangan lebih rendah                                                                                                       | 1               |
|  |     |  |     | <i>Atau</i>                                                                                                                        | <b>[Mak 4m]</b> |
|  |     |  | F2  | Tidak wajar                                                                                                                        | 1               |
|  |     |  | H2a | Syarikat TMB perlu menambah modal perniagaan                                                                                       | 1               |
|  |     |  | H2b | Meningkatkan risiko kewangan                                                                                                       | 1               |
|  |     |  | H2c | Beban hutang bertambah                                                                                                             | 1               |
|  |     |  | H2d | Tekanan aliran tunai                                                                                                               | 1               |
|  |     |  | H2e | Risiko kerugian lebih tinggi                                                                                                       | 1               |
|  |     |  |     |                                                                                                                                    | <b>[Mak 4m]</b> |

### SKEMA JAWAPAN TAMAT