

**PERATURAN PEMARKAHAN
PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2025
PERNIAGAAN**

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1 (a) (i)	Bentuk perniagaan lain P ialah : F1 Francais	1 [Mak 1 m]
1 (a) (ii)	Ciri umum bentuk perniagaan lain di 1(a)(i) : H1 Perniagaan dikendalikan mengikut sistem yang telah ditetapkan oleh francaisor H2 Perniagaan dijalankan mengikut tempoh yang ditetapkan dalam perjanjian H3 Francaisi berhak untuk menggunakan cap atau rahsia dagangan milik francaisor H4 Francaisor mengenakan kawalan berterusan kepada francaisi H5 Francaisor bertanggungjawab memberikan bantuan kepada francaisi H6 Francaisi membuat bayaran dalam bentuk fi / bentuk balasan lain yang dipersetujui oleh francaisor H7 Francaisor dan francaisi boleh menjalankan aktiviti perniagaan secara berasingan	1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 5 m]
1 (b)	Cabaran perniagaan bersaiz besar ialah F1 Ketidakpastian pasaran H1 Keadaan ekonomi dan politik yang tidak menentu /perubahan teknologi dan pesaing F2 Pengambilan pekerja / sukar mendapat tenaga kerja berpengalaman H2 Sukar mendapatkan tenaga pekerja pakar yang berpengalaman F3 Meningkatkan keuntungan tahunan H3 Proses perubahan sukar dilaksanakan/ memerlukan tindakan segera dalam menghadapi perubahan dalam persekitaran F4 Perundangan peraturan kerajaan H4 Perlu mematuhi peraturan yang ditetapkan oleh kerajaan / peka terhadap perubahan dalam undang-undang dan perlindungan pengguna	1 1 1 1 1 1 1 [Mak 4 m]

2 (a)	Peranan kerajaan mengatasi inflasi ialah : H1 Kerajaan mengawal kenaikan harga barang atau perkhidmatan H2 Melaksanakan dasar galakan pelaburan H3 Kerajaan memberikan subsidi kepada pengeluar H4 Menggalakkan penduduk menyimpan wang H5 Kerajaan melalui BNM meningkatkan kadar faedah simpanan H6 Meningkatkan kadar faedah pinjaman H7 Pelaksanaan dasar kerajaan/ dasar beli barangan tempatan H8 Mengurangkan cukai eksport H9 Mengurangkan perbelanjaan kerajaan H10 Meningkatkan cukai import	1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 4 m]
2 (b)	Faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menghasilkan visi, misi dan objektif sebuah perniagaan : F1 Titik Pulang modal H1a Kaedah untuk merancang dan mengetahui hasil yang diperoleh bersamaan dengan jumlah kos yang ditanggung H1b Jumlah kos = jumlah hasil F2 Pertumbuhan H2a Hasil yang meningkat dari semasa ke semasa untuk mencapai matlamat perniagaan H2b Membuka cawangan lain/ membesarkan perniagaan sedia ada F3 Pemaksimuman keuntungan H3 Mendapat keuntungan yang tinggi / Jumlah hasil - jumlah kos F4 Daya saing H4 Kemampuan perniagaan untuk mengekalkan operasi / kemampuan untuk terus bertahan F5 Syer pasaran H5 Peratus penguasaan jumlah pengguna yang membeli barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan dalam pasaran F6 Jualan H6 Transaksi jual beli antara penjual dan pembeli dalam memenuhi keperluan dan kehendak F7 Penyediaan perkhidmatan H7 Aktiviti untuk menarik minat pengguna agar membeli barang atau perkhidmatan yang ditawarkan / pembelian dalam talian	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 6 m]

3 (a) (i)	Bahagian fungsian tersebut ialah F1 Khidmat pelanggan	1 [Mak 1 m]
3 (a) (ii)	Tujuan Fungsian Khidmat Pelanggan ialah H1 Memberi perkhidmatan yang terbaik kepada pelanggan H2 Melantik/ meletakkan pekerja yang bersifat positif untuk menjalankan tugas H3 Melantik pakar teknikal untuk memberikan nasihat secara terperinci/ cara penggunaan barang kepada pelanggan H4 Menjawab pertanyaan pelanggan berkenaan barang dan perkhidmatan H5 Menyediakan pakar bagi memberikan maklumat mengikut kehendak pelanggan	1 1 1 1 1 [Mak 4 m]
3 (b)	Tujuan dan fungsian bahagian penyelidikan dan pembangunan : H1 Melibatkan pembangunan produk baru dan penambahbaikan produk sedia ada H2 Termasuk aktiviti rekaan produk H3 Meningkatkan tahap pengeluaran /produktiviti H4 Meningkatkan pemasaran produk / meluaskan pasaran / mewujudkan pasaran baharu H5 Menghasilkan produk berkualiti / menarik / tahan lama / berdaya saing H6 Penggunaan kos yang efektif / berpatutan / tidak berlaku pembaziran H7 Menggunakan sumber secara optimum H8 Menghasilkan produk lebih berkualiti / inovasi produk sedia ada H9 Dapat meluaskan pasaran produk H10 Dapat meningkatkan keuntungan H11 Dapat meningkatkan permintaan pelanggan H12 Dapat mewujudkan perkongsian maklumat / pengetahuan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 6 m]

4 (a)	Faktor penentuan sistem penggajian ialah	
	F1 Kemampuan organisasi	1
	H1 Organisasi yang mempunyai kedudukan kewangan yang kukuh akan memberi ganjaran yang lebih kepada pekerja	1
	F2 Bentuk dan jenis tugas	1
	H2 Pekerja yang menjalankan tanggungjawab besar akan diberi ganjaran yang lebih tinggi	1
	F3 Undang-undang dan peraturan kerajaan	1
	H3 Pihak kerajaan menentukan kadar ganjaran minimum yang perlu diberikan oleh sesebuah organisasi	1
	F4 Ganjaran yang dibayar oleh pesaing	1
	H4 Majikan memberi gaji yang setara atau lebih tinggi berbanding dengan ganjaran oleh pesaing.	
	F5 Permintaan dan penawaran buruh	1
	H5 Menentukan kadar upah di pasaran	1
	F6 Lokasi	1
	H6 Dipengaruhi oleh kos sara hidup setempat/ kedudukan geografi kawasan/ risiko lokasi/ kemudahan infrastruktur yang sedia ada	1
		[Mak 6 m]
4 (b)	Prosedur mengurus sumber teknologi ialah	
	H1 Hak cipta terpelihara	1
	H2 Merupakan hak eksklusif kepada pencipta karya	
	H3 Untuk mengawal penggunaan karya mereka untuk tempoh masa tertentu	1
	H4 Mendapatkan perlindungan hak cipta di Malaysia di bawah Akta Hak Cipta 1987	1
	H5 Tujuan untuk melindungi hasil ciptaan supaya tidak disalah guna untuk kepentingan pihak lain	1
	H6 Permohonan boleh dikemukakan kepada MyIPO	1
		[Mak 4 m]

5 (a)	Pihak berkepentingan di X, Y dan Z ialah : F1 Pemegang saham / pemilik 1 H1a Mengetahui kedudukan kewangan perniagaan dan menentukan hala tuju perniagaan 1 H1b Mengetahui keberuntungan perniagaan dan bakal pulangan yang akan diperolehi 1 F2 Pelabur 1 H2 Dapat meyakinkan pelabur untuk melabur dalam perniagaan 1 F3 Pembiaya / Institusi kewangan 1 H3 Mengetahui kemampuan perniagaan membayar hutang dan kredit 1 Mana – mana 3F +3H berpasangan	[Mak 6 m]																
5 (b)	Perbezaan antara Aset Bukan Semasa dan Aset Semasa <table><tr><th colspan="2">Aset bukan semasa</th><th colspan="2">Aset semasa</th></tr><tr><td>H1a</td><td>Aset yang tempoh hayat penggunaan melebihi setahun kewangan</td><td>H2a</td><td>Aset yang mempunyai tempoh penggunaan kurang daripada setahun</td></tr><tr><td>H1b</td><td>tahap kecairan rendah</td><td>H2b</td><td>Tahap kecairan tinggi</td></tr><tr><td>H1c</td><td>Contoh : Kenderaan / perabot</td><td>H2c</td><td>Contoh : inventori / tunai / penghutang</td></tr></table>	Aset bukan semasa		Aset semasa		H1a	Aset yang tempoh hayat penggunaan melebihi setahun kewangan	H2a	Aset yang mempunyai tempoh penggunaan kurang daripada setahun	H1b	tahap kecairan rendah	H2b	Tahap kecairan tinggi	H1c	Contoh : Kenderaan / perabot	H2c	Contoh : inventori / tunai / penghutang	1 + 1 1 + 1 1 + 1 [Mak 4 m]
Aset bukan semasa		Aset semasa																
H1a	Aset yang tempoh hayat penggunaan melebihi setahun kewangan	H2a	Aset yang mempunyai tempoh penggunaan kurang daripada setahun															
H1b	tahap kecairan rendah	H2b	Tahap kecairan tinggi															
H1c	Contoh : Kenderaan / perabot	H2c	Contoh : inventori / tunai / penghutang															
6 (a)	Jenis pembiayaan luaran yang terlibat ialah : H1 Pemfaktoran 1 H2 Kemudahan pembelian akaun penghutang atau invois 1 H3 Pada harga diskaun 1 H4 Menyelesaikan masalah aliran tunai kerana pelanggan belum menjelaskan hutang 1 H5 Peniaga memindahkan tugas mengutip hutang 1 H6 Daripada pelanggannya kepada syarikat pemfaktoran atau institusi kewangan 1	[Mak 5 m]																
6 (b) (i)	Nilai Y ialah H1 $Y = \text{Jumlah penerimaan} - \text{Jumlah pembayaran}$ 1 H2 $\text{Jumlah pembayaran} = 12\,500 + 15\,000 + 3\,000 = 30\,500$ 1 H3 $80\,000 - 30\,500 = 49\,500$ 1 H4 Y adalah lebihan 1	[Mak 3 m]																

6 (b) (ii)	Nilai Z ialah H1 $Z = \text{Baki b/b} + \text{lebih}$ H2 $32\,000 + 49\,500$ H3 $81\,500$	1 1 1 [Mak 2 m]
7 (a)	Prestasi pusing ganti stok yang lebih cekap adalah : F1 Prestasi tahun 2023 lebih cekap H1 Kadar pusing ganti stok pada tahun 2023 lebih baik berbanding tahun 2022 atau 2024 lebih rendah H2 Pusing ganti stok tahun 2023 adalah 5 kali berbanding tahun 2022 adalah 3 kali atau 2024 adalah 4 kali H3 Tahun 2022 atau 2024 modal lebih terikat berbanding tahun 2023 H4 Pada tahun 2022 atau 2024 perniagaan menanggung kos penyimpanan/ kos keusangan stok lebih tinggi / tahun 2023 kos penyimpanan stok lebih rendah H5 Tahun 2022 atau 2024 perniagaan mempunyai masalah stok tidak laku/ tidak terjual H6 Tahun 2023 kekerapan menambah stok baharu lebih tinggi berbanding tahun 2022 atau 2024	1 [Mak 1 m] 1 1 1 1 1 1 [Mak 5 m]
7 (b)	Cara mengatasi pusing ganti stok kurang cekap : H1 mempertingkatkan promosi jualan H2 melalui pemberian diskaun/potongan harga/cabutan bertuah kepada pembeli H3 produk yang ditawarkan berkualiti tinggi H4 menawarkan pelbagai jenis produk yang lain H5 harga yang ditawarkan mampu dimiliki/dibeli oleh pelanggan H6 mengadakan jualan secara besar-besaran pada penghujung tahun/musim tertentu H7 bertujuan menghabiskan lama dengan cepat	1 1 1 1 1 1 1 [Mak 5 m]
7 (c)	Kaedah promosi yang sesuai digunakan untuk mengatasi situasi ini : F1 Pengiklanan H1 Kaedah untuk memberitahu dan memujuk pengguna membeli sesuatu produk atau perkhidmatan F2 Promosi jualan H2a Melibatkan pelbagai jenis insentif untuk menarik minat pengguna untuk membeli H2b Antara contoh boleh digunakan ialah pemberian kupon, potongan harga atau lain-lain yang bersesuaian 2F + 2H	1 1 1 1 1 [Mak 4 m]

8 (a)	Ciri –ciri keperibadian seorang usahawan :	
	F1 Bijak/ pandai mengambil peluang	1
	H1 Sentiasa mencari dan pandai merebut peluang	1
	C1 Mempromosikan produk di atas talian yang boleh dilayari ke seluruh negara / bijak menyelesaikan masalah beban hutang syarikat dalam perniagaan	1
	F2 Berani mengambil risiko kerugian	1
	H2 Mempunyai keyakinan menghadapi ketidakpastian dalam membuat keputusan	1
	C2 Membeli perniagaan yang mengalami masalah hutang	1
	F3 Kreatif dan Inovatif	1
	H3 Boleh mencipta sesuatu yang baru/ mengubahsuai sesuatu barangan yang sedia ada	1
	C3 Melakukan pengubahsuaian dalam strategik perniagaan/ penambahkan supaya lebih maju	1
	F4 Komitmen yang tinggi	1
	H4 Mempunyai keazaman yang tinggi untuk memajukan perniagaan	1
	C4 Beliau sanggup menghabiskan wang dan tenaga dalam memberikan komitmen dalam perniagaanya/ berjaya membaiki prestasi perniagaannya	1
	2F + 2H + 2C	[Mak 6 m]
9 (a)	Saiz dan sektor perniagaan NafishaAnas Sdn Bhd :	
	F1 Saiz kecil	1
	H1a Mempunyai seramai 30 orang pekerja	1
	F2 Sektor sekunder	1
	H2a Melibatkan pemprosesan bahan mentah untuk menghasilkan produk siap/ separuh siap/ menghasilkan beberapa jenis bebola/ bebola goreng/ bebola ikan sayur/ bebola ikan telur.	1
		[Mak 4 m]
9 (b)	Prosedur sumber fizikal perniagaan NafisahAnas Food Sdn Bhd :	
	H1 Perlindungan insurans	1
	H1a untuk melindungi kilang/ bangunan daripada risiko	1
	H1b contoh risiko: risiko kecurian/ kebakaran/ contoh sesuai	1
	H1c mendapat ganti rugi/pampasan bila risiko berlaku/ untuk meminimumkan kerugian yang ditanggung/ memulihkan keadaan sedia ada	1
	H2 Penyelenggaraan secara berkala/ terancang/ berjadual	1
	H2a seperti servis mesin dua kali setahun	1
	H2b memastikan mesin selamat digunakan/ berfungsi dengan baik	1
	H2c mengurangkan risiko kemalangan/ kerosakan mesin	1
	H2d memastikan pengeluaran bebola ikan berjalan dengan lancar	1

	H1 dan H2 wajib betul untuk mendapat markah H1a-H2d	[Mak 6 m]
--	--	-------------



9 (c)	Peranan bahagian fungsian ICT kepada NafisahAnas Food Sdn Bhd :	
	H1 Bertanggungjawab terhadap keselamatan sistem perniagaan	1
	H2 Memastikan hanya pengguna yang dibenarkan sahaja boleh mengakses sistem	1
	H3 Membantu pekerja menyelesaikan masalah berkaitan dengan penggunaan	1
	H4 Mengesyorkan sistem atau perisian terkini mengikut perkembangan teknologi dan keperluan perniagaan	1
	H5 Membantu pengguna yang berhadapan dengan masalah komputer	1
	H6 Memastikan adanya sistem simpanan yang penuh untuk menyimpan semula data kritikal dalam keadaan kecemasan	1
	H7 Menyelesaikan masalah penggunaan perisian baharu	1
		[Mak 5 m]
10 (a)	Sektor perniagaan Cemerlang Auto Care ialah	
	F1 Sektor ketiga / tertier	1
	H1 Aktiviti membekalkan perkhidmatan daripada pengeluar terus kepada pengguna	1
	C1 Menjalankan perniagaan perkhidmatan penjagaan kereta profesional di Kotasas, Kuantan.	1
	1F + 1H + 1C	[Mak 3 m]
10 (b)	Sumbangan Cemerlang Auto Care kepada masyarakat ialah :	
	H1 Mencuci kenderaan pasukan bomba secara percuma	1
	H2 Memberi diskaun kepada warga emas	1
	H3 Menyumbang kepada tabung kebajikan setempat	1
	H4 Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat	1
	H5 Memberikan perkhidmatan premium dan cepat / harga berpatutan	1
	H6 Menawarkan/ membuka peluang pekerjaan	1
	H7 Mewujudkan ketenteraman dengan mengurangkan kadar jenayah	1
		[Mak 3 m]
10 (c)	Kelebihan bentuk pemilikan perniagaan Cemerlang Auto Care yang baharu selepas didaftarkan secara rasmi ialah	
	H1 Modal lebih besar	1
	H2 Lebih banyak modal dapat dikumpulkan daripada rakan kongsi	1
	H3 Modal daripada Alif, Amir dan Ahmad	1
	H4 Mudah ditubuhkan	1
	H5 Tidak banyak peraturan perlu dipatuhi	1
	H6 Berkongsi kepakaran	1
	H7 Gabungan rakan kongsi menambah pengetahuan,kepakaran dan pengalaman	1
		[Mak 4 m]

10 (e)	Wajarkah kaedah promosi itu digunakan oleh Cemerlang Auto Care :		
	F1	Wajar	1 [Mak 1 m]
	H1a	boleh menggunakan media cetak / surat khabar/ risalah / media elektronik / media massa / facebook / tiktok/ instagram / pempengaruh	1
	H1b	promosi jualan	1
	H1c	Cuci 5 kali, percuma 1 kali cucian	1
	H1d	diskaun harga	1
	H1e	diskaun RM50 bagi setiap perkhidmatan / RM1000 – RM950	1
	H1d	diskaun RM100 untuk pelanggan setia	1
			[Mak 4 m]
	Atau		
	F2	Tidak Wajar	1 [Mak 1 m]
	H2a	kaedah promosi kurang sesuai	1
	H2b	kerana lokasi perniagaan hanya di Kotasas, Kuantan sahaja	1
	H2c	hanya pelanggan setia sahaja yang dapat diskaun RM100	1
	H2d	perlu 5 kali cuci baru dapat percuma 1 cucian	1
			[Mak 4 m]

8 (b)	Aplikasi teknologi maklumat yang digunakan :		
	F1	Penggunaan laman sosial	1
	H1a	dapat mengiklan perkhidmatan / mempromosi/ memasarkan / meluaskan rangkaian / mencari pelanggan baharu / mengekalkan pelanggan sedia ada melalui alam maya/dalam talian	1
	H1b	menjalankan promosi jualan seperti di <u>Facebook/ Instagram/</u> lain- lain yang sesuai	1
	F2	e-pemasaran	1
	H2a	pelanggan dapat mengetahui maklumat berkaitan dengan perkhidmatan / pakej penerbangan / tiket penerbangan yang ditawarkan	1
	H2b	sesuai untuk <u>membuat</u> tempahan segera	1
	H2c	contoh : menggunakan laman sesawang / kaedah yang sesuai	1
			[Mak 4 m]

8 (c)	Aspek pengelolaan sumber manusia yang boleh digunakan	
H1	Sistem penggajian	1
H1a	yang kompetitif/adil mengikut kelayakan/pengalaman/kemahiran	1
H1b	meningkatkan motivasi pekerja/ mengekalkan pekerja mahir	1
H1c	Contoh : menyediakan elaun penerbangan/perindungan insurans keselamatan pekerja/pekerja pangkat tinggi/kemahiran tinggi/lebih berpengalaman mendapat gaji yang lebih tinggi/contoh yang sesuai	1
H2	Penempatan pekerja dan fasiliti	1
H2a	mengikut kemampuan/kebolehan/kemahiran/kelayakan/ pengalaman pekerja	1
H2b	meningkatkan kecekapan/prestasi pekerja	1
H2c	Contoh: kemudahan peralatan teknologi maklumat kepada staf penerbangan/ruang kabin selesa/menggunakan teknologi terkini dalam sistem penerbangan/contoh yang sesuai	1
H3	Penyelesaian masalah	1
H3a	hubungan harmoni antara majikan dan pekerja dapat mewujudkan suasana kerja yang sejahtera	1
H3b	majikan dan pekerja perlu berbincang untuk menyelesaikan masalah/ suasana kerja lebih menyeronokkan	1
H3c	Contoh: gaya pengurusan demokratik/perbincangan antara majikan dan pekerja jika menghadapi isu/sesi kaunseling dengan pekerja yang bermasalah/contoh yang sesuai	1
H4	Penghargaan dan hukuman	1
H4a	Pekerja yang prestasi tinggi diberi bonus/prestasi rendah dikenakan hukuman	1
H4b	meningkatkan prestasi/peringatan/pengajaran/lebih berdisiplin	1
H4c	Contoh: pemberian bonus/penghargaan/potongan gaji/amaran lisan/contoh yang sesuai	1
H5	Standard prosedur operasi tugas/SOP	1
H5a	dokumen arahan secara bertulis untuk keseragaman kerja/menepati piawaian/meminimumkan risiko/melindungi keselamatan pekerja	1
H5b	Contoh: tatacara keselamatan semasa penerbangan/pengendalian kecemasan/cara layanan kepada penumpang/ contoh yang sesuai	1
		[Mak 5 m]

10 (d) (i)	Syer pasaran Cemerlang Auto Care ialah : H1 Syer pasaran Cemerlang Auto Care = 35% x RM234 000 H2 = RM 81 900	1 1 [2 m]
10 (d) (ii)	Justifikasi jawapan di (d) (i) dengan membuat perbandingan dengan pesaing : H1 Syer pasaran Cemerlang Auto Care ialah 35% / kedua tertinggi H2 kurang 5% daripada Bagus Auto Detailing / (40% - 35%) H3 Syer pasaran Cemerlang Auto Care lebih 10% daripada Hebat Car Spa / (35% - 20%) H4 Cemerlang Auto Care akan mengikut strategi / kaedah / tindakan perniagaan Bagus Auto Detailing sebagai pemimpin dalam pasaran	1 1 1 1 [Mak 3 m]

