

NAMA : TINGKATAN:

GEMPUR KECEMERLANGAN TINGKATAN 5
SESI AKADEMIK 2025/2026

ANJURAN BERSAMA
MAJLIS PENGETUA SEKOLAH MALAYSIA
NEGERI PERLIS
DAN
MAJLIS GURU CEMERLANG NEGERI PERLIS

PERNIAGAAN
Kertas 2
Ogos 2024
2 jam 15 minit

3766/2

JANGAN BUKA KERTAS PEPERIKSAAN INI SEHINGGA DIBERITAHU

1. Kertas soalan ini mengandungi tiga bahagian: **Bahagian A**, **Bahagian B** dan **Bahagian C**.
2. Jawab **lima** soalan dalam **Bahagian A**, **dua** soalan dalam **Bahagian B** dan **satu** soalan wajib dalam **Bahagian C**.
3. Jawapan anda hendaklah ditulis dalam ruang yang disediakan dalam kertas peperiksaan ini.
4. Markah yang diperuntukkan bagi setiap soalan atau ceraihan soalan ditunjukkan dalam kurungan.
5. Jika anda hendak menukar jawapan, batalkan dengan kemas jawapan yang dibuat. Kemudian tuliskan jawapan yang baharu.

Soalan	Markah Penuh	Markah Diperoleh
BAHAGIAN A :		
1	10	
2	10	
3	10	
4	10	
5	10	
6	10	
BAHAGIAN B :		
7	15	
8	15	
9	15	
BAHAGIAN C :		
10	20	
Jumlah	100	

Kertas soalan ini mengandungi 22 halaman bercetak.

[Lihat halaman sebelah

Join SPM Study Group
<https://spmpaper.me/group>



Bahagian A

(50 markah)

Jawab mana-mana **LIMA** soalan dalam bahagian ini.

- 1 a) Bezakan tujuan sebuah perniagaan bermotifkan untung (OBU) dengan sebuah perniagaan bukan bermotifkan untung (OBBU). [2 markah]

- b) Nyatakan **tiga** ciri sebuah Perkongsian Liabiliti Terhad. [3 markah]

c) Dialog di bawah berkaitan dengan Encik Jemakun dan Encik Jemangon.

Jemakun	:	Apa khabar Jemangon? Lama sungguh kita tak berjumpa. Macam mana perniagaan anda?
Jemangon	:	Alhamdulillah, sekarang ni saya ada mengeluarkan pelbagai jenis makanan sejuk beku berjenama Kenyang Sungguh.
Jemakun	:	Hebat... ramai ke pekerja awak?
Jemangon	:	Setakat sekarang ni saya menggajikan 20 orang pekerja tetap. Jualan tahunan pun agak baik, kira-kira RM 3 juta setahun.

Berdasarkan dialog di atas, jelaskan saiz dan sektor perniagaan Encik Jemangon.

[5 markah]

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

- 2 a) Maklumat berikut berkaitan dengan perubahan dalam guna tenaga.

Perubahan guna tenaga berlaku apabila terdapat peralihan daripada pekerjaan dalam sektor pertanian kepada sektor perindustrian dan perkhidmatan.

Sebagai seorang usahawan, anda ingin menyesuaikan operasi syarikat anda dengan perubahan ini.

- i) Nyatakan maksud guna tenaga. [1 markah]

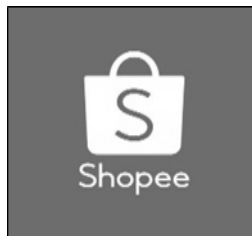
- ii) Jelaskan faktor yang menyebabkan peralihan trend guna tenaga di Malaysia bagi mengembangkan aktiviti perniagaan. [2 markah]

- b) Terangkan **dua** ciri objektif yang baik dalam perniagaan. [4 markah]

- c) Jelaskan **tiga** kepentingan titik pulang modal kepada sesebuah perniagaan. [3 markah]

- 3 a) Jelaskan **tiga** peranan bahagian fungsian pengeluaran. [3 markah]

- b) Gambar 1 menunjukkan suatu platform atas talian untuk memasarkan barang.



Gambar 1

Berdasarkan gambar di atas, terangkan aplikasi penggunaan teknologi maklumat dalam perniagaan. [3 markah]

- c) Maklumat berikut berkaitan dengan Puan Intan.

Puan Intan memiliki sebuah kilang jahitan pakaian di Jejawi, Perlis. Puan Intan mempunyai 30 buah mesin jahit dan 75 orang pekerja. Permintaan terhadap baju kurung keluarannya meningkat secara berterusan menyebabkan Puan Intan bercadang untuk menambahkan produk baharu dengan mengeluarkan baju kurung moden hasil rekaan pereka fesyen yang baharu dilantik dalam perniagaan beliau.

Cadangkan langkah-langkah yang perlu diambil oleh Puan Intan untuk pembangunan produk dan pasaran baharu dalam perniagaannya. [4 markah]

- 4 a) i. Jelaskan peranan pengurusan sumber manusia dalam membentuk prestasi pasukan sesebuah organisasi perniagaan? [2 markah]

- ii. Terangkan **tiga** faktor penentu sistem penggajian. [6 markah]

- b) Nyatakan tujuan mengurus sumber fizikal yang diperlukan dalam operasi sesebuah perniagaan. [2 markah]

- 5 a) Gambar 2 berkaitan aset yang hendak dibeli oleh sebuah perniagaan.



KEJORA

**KEDAI PEJABAT
2 TINGKAT
UNTUK DIJUAL**

Taman Sri Penawar

**HARGA JUALAN
BERMULA
RM710,850**

- ✓ Keluasan tanah seluas 22' ft x 70' ft (1540 ft)
- ✓ Lebih 50 unit kedai sedia untuk dijual
- ✓ 5 Minit ke Lebuhraya Senai-Desaru (SDE)
- ✓ 15 minit ke Rapid Petronas Pengerang
- ✓ 5 minit ke Pantai Desaru
- ✓ 10 minit ke Desaru Coast

Siti Noorhafizah (07-8843185) / (019-6677656)
Husnul Hadi (07-8843189) / (017-7123060)

 LKJT_KEJORA
 Official_KEJORA
 Lembaga Kemajuan Johor Tenggara (KEJORA)
 www.kejora.gov.my

Gambar 2

- i. Nyatakan jenis pembiayaan yang sesuai untuk membeli aset di atas? [1 markah]

- ii. Jelaskan kekuatan dan kelemahan jenis pembiayaan di 5(a)(i). [5 markah]

- b) Terangkan **dua** pihak yang berkepentingan kepada Penyata Kewangan bagi sesebuah perniagaan?

[4 markah]

- 6 a) Amirul merupakan seorang usahawan yang berjaya. Senaraikan sumbangan Amirul kepada masyarakat. [3 markah]

- b) Terangkan **dua** kelebihan berniaga sebagai satu peluang kerjaya. [4 markah]

- c) Gambar 3 berkaitan promosi yang dijalankan oleh sebuah syarikat pengeluar telefon bimbit.



Gambar 3

Huraikan kaedah promosi yang sesuai dijalankan oleh pengeluar produk tersebut bagi meningkatkan lagi jualan produk seterusnya dapat meningkatkan keuntungan.

[3 markah]

Bahagian B**(30 markah)**Jawab mana-mana **DUA** soalan dalam bahagian ini.

- 7 a) Maklumat berikut berkaitan dengan suatu milikan perniagaan.

Encik Alias merancang untuk membuka perniagaan Ayam Goreng Crispy bagi menjana pendapatan keluarganya. Puan Lara, isterinya selaku pengurus pemasaran diminta untuk merancang campuran pemasaran bagi produk tersebut agar perniagaan mereka memperoleh keuntungan yang tinggi.

- i. Jelaskan kepada Encik Alias prosedur penubuhan perniagaan tersebut. [6 markah]
- ii. Bagaimanakah fungsian pemasaran dapat membantu perniagaan Ayam Goreng Crispy dalam meningkatkan hasil jualan setiap tahun. [4 markah]

- b) Mengapakah keuntungan penting kepada sesebuah perniagaan. [5 markah]

- 8 a) Maklumat berikut berkaitan dengan En Faiz.

En. Faiz menyedari potensi yang cukup besar dalam industri menjual basikal pada masa kini. Beliau berhasrat membuka sebuah perniagaan menjual basikal dan alat basikal di bandar Kangar, Perlis. Pada peringkat awal perancangan, beliau mendapatkan maklumat dan membuat tinjauan pasaran berkaitan perniagaan basikal daripada kedai menjual basikal sekitar Kangar dan pengeluar basikal serta agensi kewangan bagi tujuan mendapatkan sumber pembiayaan.

Terangkan kepentingan interaksi yang telah diwujudkan oleh En. Faiz dengan organisasi luar semasa membuat perancangan perniagaan beliau. [6 markah]

- b) Pernyataan berikut berkaitan dengan perniagaan Syarikat Markonah.

Syarikat Markonah merancang untuk mengeluarkan Sambal Bilis Kering Kak Markonah secara besar-besaran. Puan Suraya, pengurus pemasaran diminta untuk merancang campuran pemasaran bagi produk tersebut. Dalam masa yang sama, Syarikat Markonah menghadapi masalah kekurangan modal. Untuk mengatasi masalah tersebut, Syarikat Markonah menyediakan Rancangan Perniagaan untuk memohon pinjaman daripada pihak bank.

- i. Nyatakan definisi rancangan perniagaan. [2 markah]
- ii. Jelaskan format rancangan pentadbiran yang dihasilkan dalam Rancangan Perniagaan Syarikat Markonah. [7 markah]



- 9 a) Berikan **tiga** kesan kepada pihak pengurusan sekiranya syarikat tidak menyediakan penyata kewangan secara tetap. [3 markah]

- b) Maklumat berikut diperoleh daripada Syarikat Jemyma Enterprise.

Jualan bersih	:	RM60,000
Untung kasar	:	RM15,000
Untung bersih	:	RM6,000
Modal awal	:	RM40,000
Kos jualan	:	RM20,000

Hitung peratusan nisbah untung yang diperoleh oleh Syarikat Jemyma Enterprise.

[8 markah]

- c) Anda merupakan pengurus baharu dalam sebuah syarikat yang tidak pernah menyediakan kunci kira-kira. Adakah anda akan meneruskan amalan ini? Berikan pendirian anda serta tiga hujah menyokong keputusan tersebut. [4 markah]

Bahagian C**(20 markah)**Jawab **SEMUA** soalan dalam bahagian ini.

10 Baca dengan teliti kes di bawah.

Encik Tiang ialah pemilik kedai pakaian Bergaya Enterprise di Alor Setar, Kedah yang menjual pelbagai jenis pakaian harian. Namun, jualannya agak merosot akhir-akhir ini memandangkan ramai pelanggannya terutama remaja sudah beralih minat kepada baju dan jersi sublimasi yang boleh ditempah mengikut warna, rekaan corak dan jauh lebih murah. Pemerhatian oleh Encik Tiang mendapati bahawa baju dan jersi sublimasi dilihat sering mendapat tempahan dari pelbagai pihak seperti sekolah, jabatan kerajaan dan kelab sukan. Encik Tiang melihat ini sebagai satu peluang untuk beralih kepada trend terkini tersebut, tetapi dia kekurangan modal.

Secara kebetulan, Encik Tiang telah bertemu dengan rakan lamanya Encik Lam di satu majlis *reunion*, lalu berbual tentang perniagaan masing-masing. Di akhir perbualan mereka, Encik Lam telah menawarkan untuk membantu Encik Tiang dengan menyumbangkan modal sahaja tanpa terlibat dengan pengurusan perniagaan dan akan berkongsi keuntungan yang bakal diperolehi. Seminggu kemudian, Encik Tiang telah memutuskan untuk bersetuju menerima tawaran tersebut dan akan menggunakan nama Sublimation Tiang & Lam sebagai nama perniagaan mereka. Modal yang diberikan oleh Encik Lam telah digunakan untuk membeli sebuah komputer dan sebuah mesin pencetak baju.

Selain mengekalkan 2 orang pekerja tetapnya yang akan membantu dalam aspek pentadbiran dan pemasaran, Encik Tiang telah merekrut beberapa pekerja tambahan menggunakan suntikan modal dari Encik Lam. Antaranya dengan menggajikan secara tetap 2 orang pereka bentuk digital yang baharu untuk membantu dalam aspek rekaan grafik untuk dicetak pada baju dan jersi sublimasi. Selain itu, 2 lagi pekerja diupah untuk menguruskan mesin cetak baju dan jersi. Hasil rekaan dari kemahiran yang dimiliki oleh pekerja-pekerja baharu tersebut serta aktiviti pemasaran yang agresif melalui media sosial telah menambah jumlah tempahan dan jualan yang diterima oleh Sublimation Tiang & Lam.

Untuk menampung tempahan yang semakin bertambah, Encik Tiang mengambil keputusan untuk menambah 2 buah komputer dengan spesifikasi tinggi bagi tujuan rekaan grafik dan juga 2 tambahan pencetak sublimasi. Kesemua komputer dan pencetak itu akan digunakan selama 5 tahun sahaja dan akan digantikan dengan komputer dan pencetak yang baharu untuk terus menjamin kualiti baju dan jersi yang akan dihasilkan. Bagi tujuan itu, Encik Tiang berhasrat untuk mendapatkan pembiayaan dari pihak bank atau institusi kewangan berjumlah RM 50,000.

Setelah dua bulan menjalankan perniagaan, jumlah jualan dan keuntungan bagi Sublimation Tiang & Lam adalah seperti di berikut :

	<i>BULAN PERTAMA</i>	<i>BULAN KEDUA</i>
JUALAN BERSIH	RM 20000	RM 30000
UNTUNG BERSIH	RM 10000	RM 18000

Berdasarkan kes di atas, jawab soalan-soalan berikut :

- a)
 - i. Mengapakan Encik Tiang bersetuju menerima tawaran Encik Lam? [3 markah]
 - ii. Apakah peranan Encik Lam dalam perniagaan mereka? [2 markah]
- b) Huraikan satu faktor dalaman dan satu faktor luaran yang telah membawa perubahan kepada perniagaan di atas? [4 markah]
- c) Cadangkan jenis pembiayaan yang sesuai digunakan oleh Sublimation Tiang & Lam untuk menggunakan komputer dan mesin cetak pakaian yang baharu. [3 markah]
- d) Berdasarkan jenis pekerja yang ada dalam perniagaan di atas, terangkan tentang sistem penggajian yang dipraktikkan oleh pihak pengurusan Sublimation Tiang & Lam. [4 markah]
- e) Kirakan margin untung bersih bagi kedua-dua bulan yang diperolehi Sublimation Tiang & Lam. [4 markah]

JAWAPAN SOALAN 7

[illegible]

[illegible]

JAWAPAN SOALAN 8

[illegible]

[illegible]

JAWAPAN SOALAN 9

[illegible]

[illegible]

JAWAPAN SOALAN 10

[illegible]

3755/2