



MAJLIS PENGETUA SEKOLAH MALAYSIA (MPSM) NEGERI PERAK

**SKEMA JAWAPAN
MODUL INTERVENSI
MENENGAH ATAS 2026**

**PERNIAGAAN
KERTAS 1 & 2**

**UNTUK KEGUNAAN PEMERIKSA SAHAJA
SKEMA
PEMARKAHAN**



PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2026

SKEMA KERTAS 1

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

A 9

B 10

C 10

D 11

KERTAS 2
SKEMA PERMARKAHAN

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
1 (a)	Jelaskan prinsip-prinsip koperasi berikut : (i) Keanggotaan secara sukarela dan terbuka	
	H1 Keanggotaan tanpa paksaan daripada mana-mana pihak	1
	H2 Keanggotaan terbuka kepada sesiapa sahaja / koperasi terbuka kepada semua individu yang layak menjadi anggota	1
	H3 Rela menerima tanggungjawab sebagai anggota koperasi	1
	H4 Tiada diskriminasi dalam pemilihan anggota koperasi /tanpa mengira jantina/perbezaan sosial/ bangsa/politik/agama.	1
		[Mak.2]
(b)(i)	(ii) Pendidikan, latihan dan maklumat	
	H1 Koperasi bertanggungjawab menyampaikan maklumat pendidikan dan latihan / faedah berkoperasi kepada anggotanya / orang ramai / golongan muda / ketua masyarakat.	1
	H2 Koperasi menyediakan program latihan kepada anggota supaya dapat meningkatkan kemahiran dalam pengurusan perniagaan koperasi.	1
	H3 Koperasi memberi pendidikan keusahawanan kepada anggota untuk melahirkan anggota yang kreatif dan berdaya saing.	1
	H4 Koperasi menyebarkan maklumat berkaitan aktiviti dan perkembangan koperasi kepada anggota secara berterusan.	1
	H5 Anggota boleh menyumbangkan secara berkesan kepada kemajuan koperasi.	1
		[Mak.2]
	(b) Terangkan jenis-jenis pasaran yang terdapat dalam perniagaan.	
	F1 Pasaran Untuk Semua	1
	H1 Produk ditawarkan untuk semua pengguna	1
	H1a Contoh sabun pencuci/ contoh yang sesuai	1
	F2 Pasaran Produk	1
	H2 Berkaitan penawaran dan permintaan semua jenis produk	1
	H2a Contoh: pelancongan/ makanan/ perumahan/ contoh yang sesuai	1
	F3 Pasaran Kewangan	1
	H3 Berkaitan Jual beli saham / sekuriti /pertukaran wang asing/ pinjaman/ pelaburan	1
	H3a Contoh Bursa Malaysia / Amanah saham/ Unit trust/ Bon / Forex /contoh yang sesuai	1
	3F+3H @ 2F+4H	[Mak.6]

2 (a)	Jelaskan faktor dalaman yang mempengaruhi perubahan visi, misi, dan objektif perniagaan		
		(i) Sumber manusia	
	H1	Setiap pekerja akan menjalankan tugas mengikut peringkat pengurusan	1
	H2	Pengurusan atasan /pengurusan pertengahan/ pengurusan bawahan /contoh jawatan	1
	H3	Setiap pekerja akan menyumbangkan tenaga dan kepakaran berdasarkan pengetahuan/ kemahiran	1
		/pengalaman /berkebolehan pelbagai bahasa	1
	H4	Kekuatan dan kelemahan dalam aspek ini bergantung pada tahap kuantiti / kualiti pekerja.	1
			[Mak.2]
		(i) Kewangan	
	H1	Sumber kewangan yang boleh diperoleh / dibelanjakan.	1
	H2	Membantu perniagaan dan membelanjakan wang dengan cekap.	1
	H3	Perniagaan perlu membayar setiap pinjaman berdasarkan jumlah pinjaman bersama-sama dengan jumlah faedah yang dikenakan	1
	H4	Jumlah wang yang besar membolehkan aktiviti pelaburan / perbelanjaan dalam menjalankan aktiviti perniagaan	1
	H5	Agensi Kerajaan /institusi kewangan lain boleh membantu menambah modal untuk meningkatkan sasaran pencapaian /VMO	1
	H6	Contoh Agro bank /SME Bank / Dana Usahawan Belia/contoh lain	1
			[Mak.2]

2 (b)	Jelaskan peranan bahagian fungsian jualan dalam membantu PROTON meningkatkan jualan Proton e.MAS 5 di Malaysia.		
	H1	Membangun/melaksana/merancang strategi/rancangan/kempen/fungsi jualan	1
	H2	Contoh: Strategi niaga/dasar pengedar/program pengiklanan	1
	H3	Menetapkan objektif/ matlamat/ jadual/ tugas/ tindakan jualan	1
	H4	Menjalankan penyelidikan pasaran/ segmen pasaran/ corak pembelian/analisis pesaing	1
	H5	Memberi cadangan untuk membaiki/ menambah reka bentuk produk baru	1
	H6	Mengekalkan hubungan dengan agensi pengiklanan/syarikat media/pengedar	1
	H7	Menjawab pertanyaan pelanggan berkaitan jenis/ spesifikasi/ kualiti/ cara pemasangan/ penggunaan	1
	H8	Membuat jualan secara bersemuka/dalam talian	1
	H9	Menyediakan sebut harga	1
	H10	Melakukan rundingan dengan pengguna/ diskaun/ terma jual beli	1
	H11	Memberi nasihat teknikal	1
	H12	Merancang/ mengurus masa untuk promosi jualan	1
	H13	Menyemak/ mengemaskini rekod pengguna	1
			[Mak.6]

3(a)	Rajah di bawah berkaitan dengan ciri-ciri objektif perniagaan.		
	(i) P		
F	Boleh dicapai/ <i>Attainable</i>	1	
H1	Penentuan objektif dengan sasaran yang boleh dicapai jika pekerja menggembleng tenaga sepenuhnya menggunakan sumber yang ada	1	
H2	Perniagaan mampu untuk mencapai objektif / mengambil kira kemampuan perniagaan	1	
H3	Contoh pernyataan objektif yang sesuai	1	
			[Mak.2] 1F + 1H
	(ii) Q		
F	Munasabah/ <i>Realistic</i>	1	
H1	Penetapan objektif tidak mustahil/logik untuk dicapai	1	
H2	Perniagaan perlu mempunyai sumber perniagaan mencukupi / sumber fizikal/ sumber manusia / pengalaman / kemahiran / pengetahuan /	1	
H3	Perniagaan mampu untuk mencapai objektif/ mengambil kira kemampuan perniagaan	1	
H4	Contoh pernyataan objektif yang sesuai	1	
			[Mak.2] 1F + 1H
3.(b)	Bagaimanakah bahagian fungsian teknologi maklumat perlu mengambil tindakan agar masalah gangguan sistem mereka dapat diatasi?		
	H1	Mencadangkan sistem/perisian baru/terkini	1
	H2	Menaik taraf/membaiki sistem/perisian sedia ada	1
	H3	Meningkatkan keselamatan sistem/perisian bagi mengelak serangan virus/gangguan siber	1
	H4	Memastikan capaian internet stabil/ meningkatkan rangkaian internet/ contoh sesuai	1
	H5	Menaiktaraf server	1
	H6	Menambah ruang simpanan data	1
	H7	Menyimpan data dalam cloud/Google Drive/Dropbox/ apa-apa contoh cloud yang betul	1
	H8	Melakukan penyelenggaraan sistem/perisian	1
	H9	Menyelesaikan masalah pekerja berkaitan ICT/sistem/perisian/ tempahan	1
	H10	Menyediakan sistem data sokongan/ <i>system backup</i> / sistem simpanan penuh untuk menyimpan data kritikal	1
			[Mak. 6]

4	(a)	Jelaskan (i). X	
	H1	Matlamat Peribadi	1
	H2	Mencari rezeki bagi menyara kehidupan diri dan keluarga	1
	H3	Masa perniagaan perancangan usahawan/ fleksibel/ bebas urus jadual kerja	1
	H4	Membentuk personaliti seorang usahawan/ menyahut cabaran/ seruan kerajaan/	1
	H5	Membentuk sikap yakin diri/ ketabahan mengharungi cabaran/ berani mengambil risiko/ sikap optimistik mendorong usahawan untuk mencapai kejayaan dalam perniagaan	1
	H6	Kejayaan perniagaan boleh mendatangkan kepuasan kepada usahawan kerana usahawan banyak memberi idea/ berkorban masa/ tenaga kepada perniagaan tersebut.	1
			[Mak.3]
		(ii). Y	
	H1	Objektif Perniagaan	1
	H2	Menyediakan peluang pekerjaan dalam pelbagai bidang seperti perkilangan/ perdagangan/ pembinaan/ khidmat jualan langsung.	1
	H3	Kadar pengangguran dapat dikurangkan/ meningkatkan taraf hidup/ dapat meningkatkan pendapatan negara.	1
	H4	Menghasilkan pelbagai produk dan perkhidmatan/ memenuhi keperluan dan kehendak/ meluaskan pemilihan dan penawaran	1
	H5	Mengurangkan kebergantungan negara terhadap barang import/ memperbaiki imbalan dagangan negara.	1
	H6	Meningkatkan pembangunan sesuatu kawasan hasil daripada pelaburan yang dilakukan / membangunkan ekonomi negara	1
			[Mak.3]

4 (b)	Jelaskan faedah mendaftarkan perniagaan di Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM).		
	H1	Mendapat entiti yang sah di sisi undang-undang iaitu layak mengikut kontrak / perjanjian dengan pihak bank / agensi kerajaan / membantu waris menuntut hak harta / wang daripada perniagaan berkenaan	1
	H2	Melayakkan mendapat kemudahan perlindungan insurans yang diperkenalkan oleh kerajaan kepada golongan penjaja dan peniaga kecil	1
	H3	Untuk melayakkan mendapat pinjaman mikro yang diperkenalkan oleh pelbagai agensi kerajaan /Bank Rakyat/ TEKUN/Amanah Ikhtiar Malaysia/MARA/SME	1
	H4	Mendapatkan kemudahan menjalankan perniagaan / lesen premis / permit	1
	H5	Memudahkan kerajaan / pihak berkuasa mendapatkan maklumat terkini / tepat tentang perniagaan bagi menyediakan dasar / kemudahan untuk meningkatkan taraf perniagaan / kehidupan peniaga	1
	H6	Kemudahan menghadiri seminar / latihan bagi meningkatkan kemahiran dalam menjalankan perniagaan secara lebih sistematik / teratur.	1
			[Mak.4]



5 (a)	Jelaskan kemahiran kebolehkerjaan yang perlu dimiliki oleh calon pekerja Syarikat MecTech Sdn. Bhd.?		
	H1	Kelayakan yang bersesuaian	1
	H1a	Kelayakan dalam bidang elektronik / kejuruteraan / sijil / diploma / ijazah	1
	H2	Berpengalaman	1
	H2a	Pernah mengendalikan mesin pengeluaran cip elektronik / menjimatkan masa dan kos latihan pekerja	1
	H3	Berpengetahuan tentang produk dan perkhidmatan	1
	H3a	Mengetahui jenis-jenis cip elektronik / contoh yang sesuai	1
	H4	Berpengalaman dalam industri tertentu / cip elektronik	1
	H4a	Mempunyai pengalaman / telah lama berkhidmat dalam industri pembuatan elektronik / memahami proses pengeluaran cip elektronik	1
	H5	Keberkesanan mencapai sasaran individu / pasukan / pekerja	1
	H5a	Bekerjasama dengan ahli pasukan / pekerja bagi memastikan sasaran pengeluaran harian dapat dicapai / komitmen dan daya usaha yang positif	1
			[Mak.6]
(b)	Bagaimanakah mengurus sumber teknologi tersebut		
	H1	Lesen perisian	1
	H2	Melindungi hak cipta terpelihara terpelihara/Akta Hak Cipta 1987	1
	H3	Supaya tidak disalahguna pihak lain/ ditiru/ diciplak	1
	H4	Mendaftar dengan Perbadanan Harta Intelek Malaysia / MyIPO	1
	H5	Syarikat boleh mendakwa/ membuat tuntutan di mahkamah	1
	H6	Perlindungan undang – undang selama 20 tahun	1
	H7	Aplikasi/perisian belum dizahirkan/ dikeluarkan/ dipasarkan	1
	H8	Hanya terpakai di Malaysia sahaja	1
			[Mak.4]

6 (a)	Jelaskan aplikasi teknologi maklumat yang digunakan oleh Puan Aina dalam menjalankan perniagaan beliau?		
	H1	E-pemasaran /e-dagang	1
	H2	Memasarkan /mempromosi pakaian secara atas talian	1
	H3	Pelanggan dapat mengetahui maklumat/ saiz/ warna/ rekaan	1
	H4	Pelanggan membuat tempahan atas talian/ melalui laman web butik	1
	H5	Pembelian/pembayaran dilakukan secara atas talian /E-banking	1
	H6	Perniagaan berjalan 24 jam /pada bila-bila masa	1
	H7	Lebih mudah /lebih cepat pelanggan dapat membeli /tidak perlu mengunjungi premis	1
	H8	Pasaran lebih luas	1
	H9	Jualan/ keuntungan meningkat	1
			[Mak.6]
6 (b)	Jelaskan akta yang berkaitan dengan bentuk pemilikan perniagaan tersebut.		
	H1	Akta Perkongsian Liabiliti Terhad 2012	1
	H2	Menggabungkan ciri-ciri syarikat dan perkongsian	1
	H3	Rakan kongsi menanggung liabiliti terhad / menanggung kerugian	1
	H4	setakat modal dilabur/ harta peribadi tidak diguna untuk membayar tanggungan perniagaan	1
	H5	Peraturan perniagaan perkongsian yang lebih fleksibel/ kurang rumit/ kurang prosedur seperti syarikat	1
	H6	Hayat berterusan/ perubahan rakan kongsi tidak mengganggu perniagaan	1
	H7	Entiti berasingan/ PLT boleh memiliki aset/menandatangani kontrak/ mengambil tindakan undang-undang	1
	H8	Perniagaan perlu didaftar di SSM	1
	H9	Nama perniagaan pada "PLT" di hujung	1
	H10	Minima rakan kongsi 2 orang	1
			[Mak.4]

7(a)	Jelaskan skala perniagaan yang dijalankan oleh Encik Chin.		
	H1	Pasaran domestik	1
	H2	Skala tempatan	1
	H3	Pasaran dalam satu daerah / sekitar Ipoh	1
	H4	Melalui perkhidmatan mesin layan diri / tanpa pengawasan	1
	H5	Kos operasi rendah / tidak melibatkan operasi besar	1
	H6	Meningkatkan jualan / keuntungan	1
			[Mak.4]
7(b)	(i) Apakah sumber pembiayaan yang boleh membantu Encik Chin membayar pembekal tersebut?		
	F	Overdraf	1
	(ii) Jelaskan jawapan anda di 7b(i).		
	H1	Boleh mendapatkan tunai dengan segera	1
	H2	Kemudahan untuk pemegang akaun semasa	1
	H3	Dapat mengeluarkan wang melebihi baki akaun	1
	H4	Sesuai untuk pinjaman jangka masa pendek	1
	H5	Sesuai untuk bayaran kepada pembekal	1
	H6	Kadar faedah hanya dikenakan ke atas jumlah yang digunakan / caj mengikut kadar faedah harian	1
	H7	Digunakan untuk pembiayaan yang kurang pasti jumlah / tempoh masa yang diperlukan	1
			[Mak.4]
7(c)	Mengapakah Encik Chin memilih pasaraya tersebut sebagai lokasi mesin layan diri baharu?		
	H1	Kedudukan lokasi yang strategik / sesuai	1
	H2	Mempunyai potensi untuk mendapatkan keuntungan/jualan meningkat / perniagaan berkembang	1
	H3	Berdekatan dengan pelanggan	1
	H4	Mempunyai kos sewa yang berpatutan/bersesuaian	1
	H5	Tempat menjadi perhatian / tumpuan ramai	1
	H6	Mempunyai pelbagai kemudahan infrastruktur / seperti ruang niaga/kemudahan tempat meletak kenderaan / mana-mana contoh yang bersesuaian	1
	H7	Pelanggan mudah mengunjungi tempat tersebut	1
	H8	Berdekatan dengan pembekal / mudah mendapatkan bekalan bahan mentah	1
			[Mak.6]

8(a)	Terangkan 2 kaedah promosi yang digunakan oleh Puan Nadira dalam mengembangkan perniagaannya.		
	F1	Pengiklanan	1
	H1a	Memujuk / mempengaruhi pelanggan	1
	H1b	Memperkenalkan/ memberitahu/ mengiklan/ mempromosi tentang komputer/ menyampaikan maklumat/ kualiti terjamin	1
	H1c	Menggunakan media pengiklanan yang bersesuaian seperti media bercetak/ media elektronik.	1
	H1d	Contoh mempromosikan produk melalui media sosial/ Facebook/ TikTok/ mengedarkan risalah promosi di kawasan sekitar	1
	F2	Jualan Langsung	1
	H2a	Dapat berkomunikasi dengan pelanggan/ bersemuka/	1
	H2b	Menunjukkan produk/ komputer	1
	H2c	Menjelaskan kelebihan komputer/mempengaruhi/ menarik minat/ memujuk	1
	H2d	Memperolehi maklum balas segera/ maklumat pasaran/ pertanyaan	
	H2e	Jual beli boleh dilakukan bila-bila masa/ tempat yang fleksibel	1
	H2f	Melakukan demonstrasi/ tunjuk ajar	1
	H2g	Menyertai ekspso/ karnival usahawan	1
		[2 F + 2 H]	1
			[Mak. 4]



8.(b)	Jelaskan kekuatan diri lain yang dimiliki oleh Puan Magesh sehingga mampu memajukan perniagaannya.		
	H1	Kemahiran pembangunan karakter diri	1
	H2	Melalui pengalaman/ cabaran dalam perniagaan/ Kemahiran pembangunan watak diri/ penampilan diri/ sahsiah diri	1
	H3	Contoh : kebolehan membuat keputusan/ kemahiran berkomunikasi/ bekerja dalam kumpulan/ membuat perancangan perniagaan.	1
	H4	Perhubungan baik dengan pasangan	1
	H5	Kemampuan usahawan berkomunikasi secara jelas / berkesan dengan semua pihak dalam organisasi / mengurangkan konflik / Pengurusan dapat dijalankan secara sistematik	1
	H6	Keupayaan membina jenama	1
	H7	Meyakinkan lebih ramai pengguna / menghasilkan barang lebih berkualiti / Mengekalkan nama baik jenama / membantu pembinaan rangkaian perniagaan / meningkatkan imej	1
	H8	Menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu	1
	H9	Mengenal pasti masalah / Menyelesaikan masalah dengan cepat / dapat elak situasi yang merugikan / mengurangkan risiko	1 [Mak.6]
8.(c)	Jelaskan kesan yang akan dihadapi oleh perniagaan Encik Wong akibat gagal mencapai jualan yang telah disasarkan.		
	H1	Jualan merosot / berkurang	1
	H2	Keuntungan merosot	1
	H3	Perniagaan tidak mampu menampung/ membayar kos perniagaan	1
	H4	Gagal dalam persaingan	1
	H5	Imej perniagaan terjejas	1
	H6	Tidak mampu mengembangkan perniagaan/ membesarkan perniagaan	1
	H7	Tidak mampu bersaing / melakukan aktiviti berskala besar	1 [Mak.5]

9(a)	Jelaskan ;		
	Peratusan margin untung bersih		
	H1	Mengukur keuntungan bagi setiap satu ringgit jualan bersih	1
	H2	Semakin tinggi peratusan margin untung bersih, semakin cekap perniagaan diuruskan	1
	H3	$\frac{\text{Untung bersih}}{\text{Jualan bersih}} \times 100$	1
			[Mak.2]
	Peratusan pulangan atas modal		
	H1	Mengukur pulangan atas setiap satu ringgit modal yang dilabur	1
	H2	Semakin tinggi peratusan, semakin baik pelaburan yang dibuat	1
	H3	$\frac{\text{Untung bersih}}{\text{Modal awal}} \times 100$	1
			[Mak.2]
9(b)(i)	Hitung peratusan margin untung bersih bagi tahun 2024 dan 2025.		
	H1	2024 $\frac{95\,000}{150\,000} \times 100$	1
	H2	18.27%	1
	H3	2025 $\frac{125\,000}{180\,000} \times 100$	1
	H4	20.49%	1
			[Mak.4]
9(b)(ii)	Tafsirkan jawapan di 9(b)(i).		
	H1	Setiap ringgit jualan menjana untung bersih sebanyak 18.27 sen	1
	H2	Setiap satu ringgit jualan menjana untung bersih sebanyak 20.49 sen	1
	H3	Peratusan margin untung bersih menunjukkan peningkatan/ dari 18.27% kepada 20.49% / tahun 2025 lebih baik berbanding 2024	1
	H4	Beza peningkatan sebanyak 2.22%	1
	H5	Menunjukkan perniagaan tahun 2025 semakin cekap mengurus operasi perniagaan	1
			[Mak.2]

9(c)	Mengapakah pihak berkepentingan tertentu memerlukan penyata kewangan perniagaan?		
	H1	Mengetahui kedudukan kewangan perniagaan	1
	H2	Menentukan hala tuju perniagaan	1
	H3	Mengetahui untung/rugi perniagaan	1
	H4	Meyakinkan pelabur untuk melabur dalam perniagaan	1
	H5	Menilai prestasi perniagaan	1
	H6	Mempertimbangkan pemberian ganjaran/bonus/dividen	1
	H7	Membuat perbandingan pencapaian	1
	H8	Menjadi garis panduan untuk merancang pengagihan	1
	H9	sumber	1
	H10	Mengetahui kemampuan perniagaan membayar hutang	1
		Menilai kemampuan untuk mendapat kemudahan kredit/pinjaman	[Mak.5]

SOALAN	BUTIRAN	MARKAH
10 (a)(i)	Terangkan sektor perniagaan yang terlibat.	
	F1 Sektor Tertier/ Ketiga	1
	H2 Aktiviti melibatkan perkhidmatan secara terus kepada pengguna	1
	H3 Pengedaran / jual barang kemas /menjual produk barang kemas	1
		[Mak.2]
(a)(ii)	Jelaskan prosedur pemerbadanan bagi syarikat Puan Syafira.	
	H1 Mengisi borang carian nama syarikat/ Borang 13A	1
	H2 Mengelakkan penggunaan nama sama kedai Emas SYAFIRA	1
	H3 Memperoleh kelulusan nama	1
	H4 Melakukan permohonan pemerbadanan syarikat	1
	H5 Mengisi Borang Permohonan Pendaftaran Sesebuah Syarikat (Akta Syarikat 2016)	1
	H6 Melengkapkan maklumat syarikat/ nama syarikat/ jenis perniagaan/ alamat pejabat pendaftaran	1
	H7 Bayar yuran/ fi pendaftaran/ mengikut jualan saham	1
	H8 Sijil/ Notis Pemerbadanan Syarikat dikeluarkan	1
	H9 Memastikan dokumen telah mematuhi setiap prosedur.	1
	H10 Melantik setiausaha syarikat dalam tempoh 30 hari dari tarikh pemerbadanan.	1
		[Mak.4]
(b)	Bagaimanakah perniagaan francais dapat membantu Puan Syafira mengembangkan lagi perniagaan Kedai Emas SYAFIRA.	
	H1 Dapat kembangkan perniagaan secara global	1
	H2 Menikmati ekonomi bidangan	1
	H3 Jaringan yang lebih luas	1
	H4 Dapat meningkatkan imej jenama “Kedai Emas SYAFIRA” dengan pembukaan banyak cawangan.	1
	H5` Berkongsi risiko/ tanggungjawab bersama francais.	1
	H6 Mekanisme yang berkesan untuk menembusi pasaran baharu /meluaskan pasaran	1
	H7 Struktur pengurusan tidak begitu besar / Pengurusan outlet francais dilakukan oleh francais sendiri.	1
		[Mak.4]

(c)	Cadangkan bank yang patut dipilih oleh Puan Syafira.		
	F1	BANK PRIMA BHD	1
	H1a	Kadar faedah tetap/ lebih stabil kerana kadar tetap setiap tahun	1
	H1b	Tiada cagaran diperlukan/ geran tanah/ rumah	1
	H1c	Tempoh pinjaman lebih lama/ 9 tahun	1
	H1d	Membantu bayaran bulanan lebih rendah/ merendahkan komitmen ansuran bulanan peminjam/ membantu aliran tunai syarikat	1
		<i>Atau@</i>	
	F2	BANK MEGA BHD	1
	H2a	Kadar faedah lebih rendah/ 3.9% setahun	1
	H2b	Dapat menjimatkan kos pembiayaan	1
	H2c	Kadar faedah adalah berubah/ kadar OPR turun akan bayar jumlah faedah yang lebih kecil/ rendah	1
	H2d	Dapat selesai hutang dalam masa singkat/ 7 tahun pinjaman sahaja.	1
			[Mak.4]
(d)	Anda bersetuju dengan cadangan pengurus pemasaran tersebut. Berikan alasan anda.		
	H1	Dapat meningkat daya saing	1
	H2	Penghantaran terus kepada pelanggan/ COD/ bayar waktu terima	1
	H3	Menjamin keselamatan/ risiko produk	1
	H4	Insurans memberi keyakinan kepada pelanggan terhadap produk dicuri/ hilang	1
	H5	Dapat meningkatkan imej perniagaan	1
	H6	Meningkatkan jualan/ untung	1
			[Mak.4]
(e)	Sebagai pelanggan setia Kedai Emas SYAFIRA, mengapakah anda berminat membeli produk baharu yang telah dilancarkan.		
	H1	Ketulenan terjamin/ tahap ketulenan 999.9 (24K)	1
	H2	Nilai emas lebih stabil/ aset berharga/ kalis inflasi	1
	H3	Kecairan yang tinggi/ mudah disimpan/ dicairkan/ boleh gadai	1
	H4	Pelbagai berat 50g/ 10g/ memudahkan pelanggan membuat pilihan mengikut kemampuan	1
	H5	Reka bentuk bar yang menarik/eksklusif	1
	H6	Boleh dijadikan hadiah	1
			[Mak.2]