



**SKEMA JAWAPAN PERCUBAAN PERNIAGAAN SPM/ KERTAS 1
DAERAH TUARAN 2026**

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



SKEMA JAWAPAN
KERTAS 2 PERCUBAAN PERNIAGAAN
DAERAH TUARAN 2026

No Soalan		Peraturan Pemarkahan		Markah
1.	a) i)	H1	Francaisi perlu membayar fi kepada francaisor.	1
		H2	Francaisi perlu membayar royalti secara berkala.	1
		H3	Francaisi perlu mematuhi segala peraturan ditetapkan oleh francaisor.	1
		H4	Kebebasan membuat keputusan perniagaan adalah terhad.	1
		H5	Tidak boleh mengubah menu/produk, harga atau imej perniagaan sesuka hati.	1
		H6	Kegagalan menjaga kualiti boleh menyebabkan kontrak ditamatkan.	1
		H7	Keuntungan berkurang kerana perlu membayar pelbagai fi kepada francaisor.	1
				Mak 3
	a) ii)	H1	Menggunakan jenama sedia terkenal.	1
		H2	Risiko kegagalan perniagaan lebih rendah.	1
		H3	Mendapat latihan dan bimbingan daripada francaisor.	1
		H4	Mendapat bantuan pengurusan dan khidmat nasihat.	1
		H5	Menjalankan perniagaan yang sistematik.	1
		H6	Mendapat sokongan promosi / pengiklanan daripada francaisor.	1
		H7	Bekalan bahan mentah lebih mudah diperoleh melalui francaisor.	1
		H8	Mendapat pelanggan dengan lebih mudah kerana jenama dikenali.	1
				Mak 3
	b)	H1	Saiz perniagaan kecil	1
		H2	Bilangan pekerja tetap ialah 20 orang ATAU jualan tahunan RM14 juta,	1
		H3	Skala domestik	1
		H4	Skala perniagaan ialah tempatan	1
		H5	Aktiviti pasaran meliputi seluruh daerah Tuaran sahaja	1
				Mak 4
2.	a) i)	H1	Fenomena A – Inflasi	1
		H2	Fenomena B – Deflasi	1
				Mak 2
	a) ii)	H1	Menaikkan kadar cukai	1
		H2	Mengurangkan pendapatan boleh guna pengguna	1
		H3	Menaikkan kadar faedah /kadar bunga	1
		H4	Masyarakat kurang meminjam wang / menyimpan wang di bank	1
		H5	Mengurangkan perbelanjaan kerajaan	1
		H6	Mengawal harga barang dan perkhidmatan melalui dasar harga	1
		H7	Meningkatkan pengeluaran barang dan perkhidmatan	1
				Mak 4

	b)	H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8 H9 H10	Trend meningkat Aktiviti perniagaan berkembang Peluang pekerjaan meningkat Pendapatan penduduk meningkat Kuasa beli penduduk bertambah Jualan perniagaan / keuntungan meningkat Peluang pelaburan bertambah Pasaran berkembang Perniagaan membuka cawangan baharu Pengeluaran meningkat	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Mak 4
3.	a) i)	H1 H2 H3 H4 H5	Sumber Manusia Menyumbang tenaga/ kepakaran/ pengetahuan/ kemahiran/ pengalaman. Pekerja yang mencukupi dan berkualiti. Pekerja yang berkebolehan/ menguasai pelbagai bahasa/ kemahiran. Pekerja yang bermotivasi/ positif. Pengurusan atasan mengamalkan gaya pengurusan demokrasi/sokongan	1 1 1 1 1	Mak 3
	a) ii)	H1 H2 H3 H4 H5	Teknologi Penggunaan teknologi canggih/ peralatan ICT terkini. Perniagaan lebih cekap/ cepat/ kos operasi rendah Pengeluaran meningkat/ pengeluaran berskala besar. keuntungan meningkat. Memerlukan modal besar. Membolehkan kawalan kualiti dengan lebih tepat.	1 1 1 1 1 1	Mak 3
	b)	F1 H1a H1b F2 H2a H2b F3 H3a H3b F4 H4a H4b	Spesifik Pernyataan objektif hendaklah dinyatakan secara khusus. Menyediakan perkhidmatan pereka hiasan dalaman. Boleh diukur Pencapaian dapat diukur secara kuantitati/kualitatif. Meningkatkan jualan sebanyak 30% Munasabah Sumber yang mencukupi tidak mustahil dicapai. Dengan merekrut lima orang lagi pekerja baharu dan pekerja sedia ada. Jangka masa Tempoh masa yang ditetapkan . Dalam masa 3 bulan Nota: Skema terikat Jika F betul tapi H / C salah, terima 1M (F). Jika tiada F, tiada markah kepada H / C yang betul	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Mak 4

4.	a) i)	H1 H2	Kebolehkkerjaan: Kemahiran atau kebolehan dimiliki oleh pekerja Bakal majikan berminat menawarkan pekerjaan	1 1 Mak 2
	a) ii)	H1 H2 H3 H4 H5	Mempunyai kelayakan yang bersesuaian dengan kerja yang dipohon Mempunyai pengalaman dalam jenis pekerjaan dipohon Mempunyai pengetahuan tentang produk dan perkhidmatan perniagaan Mempunyai pengalaman dalam bidang kerja berkaitan Berupaya mencapai sasaran individu, pasukan dan jabatan	1 1 1 1 1 Mak 4
	b)	H1 H2 H3 H4	Berdasarkan produk Mewujudkan bahagian fungsian mengikut produk Memudahkan pihak pengurusan menyelaraskan operasi Pekerja berdasarkan pengalaman, pengetahuan, kemahiran/ kepakaran	1 1 1 1 Mak 3
5.	a)	H1 H2 H3 H4 H5	Menyediakan kemudahan infrastruktur Menyediakan tapak perniagaan Memberi galakan kepada usahawan Menyediakan kemudahan asas kepada perniagaan Menggalakkan penggunaan teknologi moden	1 1 1 1 1 Mak 2
	b)	H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8	Mengenal pasti keperluan bahan mentah. Menentukan spesifikasi seperti jenis rempah, kualiti daging dan kuantiti Memilih pembekal yang sesuai. Membuat penilaian berdasarkan harga, kualiti dan kebolehppercayaan Membuat pesanan belian. Memeriksa bahan mentah yang diterima. Memastikan kuantiti dan kualiti bahan mentah memenuhi spesifikasi Menyimpan bahan mentah mengikut prosedur Dapat mengekalkan kesegaran bahan mentah	1 1 1 1 1 1 1 1 1 Mak 4
	c)	H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7	Meningkatkan capaian pasaran. Media sosial mempromosikan kepada pelanggan tanpa sempadan Kos promosi lebih rendah. Meningkatkan imej jenama /perniagaan Berinteraksi secara terus dengan pelanggan. Maklum balas pelanggan dapat diterima dengan cepat Dapat meningkatkan jualan / keuntungan	1 1 1 1 1 1 1 Mak 4
6.	a)	H1 H2	Kos tetap Kos tidak dipengaruhi tingkat pengeluaran Jumlah kos malar walaupun ada perubahan pengeluaran Sewa premis kilang / Gaji pengurus operasi	1 1 1



		H3	Kos berubah Kos dipengaruhi tingkat pengeluaran	1
		H1	Tepung gandum dan yis / Plastik pembungkusan	1
		H2		Mak 4
	b)	F1	Menilai prestasi perniagaan	1
		H1	Dapat menunjukkan keuntungan atau kerugian Roti Sedap Enterprise.	1
		F2	Membantu membuat keputusan	1
		H2	Pemilik boleh merancang untuk mengembangkan operasi/ mengawal kos	1
		F3	Mengawal kedudukan kewangan	1
		H3	Dapat mengenal pasti peningkatan kos tetap /kos berubah	1
		F4	Menilai keupayaan membayar hutang	1
		H4	Pembekal melihat sama ada syarikat mampu menjelaskan kredit	1
		F5	Menentukan syarat kredit	1
		H5	Pembekal lebih yakin menawarkan tempoh kredit yang lebih panjang.	1
			Nota: Skema terikat Jika F betul tapi H / C salah, terima 1M (F). Jika tiada F, tiada markah kepada H / C yang betul	Mak 6
7.	a)	H1	Kelebihan menyediakan rancangan perniagaan kepada Encik Alif;	1
		H2	Dapat menilai projek yang telah dirancang berdaya maju	1
		H3	Dapat menilai projek yang dirancang dengan teliti	1
		H4	Dapat menentukan hala tuju perniagaan	1
		H5	Merancang keperluan sumber perniagaan	1
		H6	Memberi keyakinan kepada pihak bank/ pembiayaan/	1
			Menjangka risiko /masalah yang wujud semasa melaksanakan projek	1
				Mak 4
	b)		Saya bersetuju dengan keputusan Encik Alif untuk meneruskan perniagaannya sendiri kerana;	1
		H1	Membentuk diri berfikiran positif, berdisiplin, dan cekap menguruskan masa	1
		H2	Kebebasan membuat keputusan	1
		H3	Mewujudkan sikap berdikari	1
		H4	Perniagaan menjadi sumber pendapatan diri dan keluarga	1
		H5	Memberi pulangan /hasil yang banyak	1
		H6	Peluang untuk membina empayar perniagaan baharu	1
		H7	Kelebihan perniagaan dapat diwarisi	1
		H8	Memberi peluang pekerjaan	
				Mak 6
	c)		Peranan Bahagian fungsian jualan;	1
		H1	Menyediakan jualan bersemuka / secara <i>online</i>	1
		H2	Melaksanakan strategi jualan yang berkesan	1
		H3	Menyalurkan maklum balas pelanggan tentang perkhidmatan	1
		H4	Meluaskan pasaran melalui promosi seperti kawasan Sandakan.	1
		H5	Mengekalkan hubungan dengan pelanggan	1

		H6	Memberikan perkhidmatan cekap dan mesra pelanggan	1
		H7	Mengendalikan tempahan pelanggan	1
		H8	Memastikan tempahan diterima, direkod dan diproses dengan tepat	1
		H9	Menambah baik kualiti perkhidmatan penghantaran.	1
		H10	Meningkatkan imej perniagaan	1
		H11	Meningkatkan keyakinan pelanggan terhadap Cahaya Ekspres.	1
		H12	Mencapai sasaran jualan	1
			Mak 5	
8.	a)		Prosedur mengurus sumber teknologi;	
		H1	Mendaftarkan di MyIPO	1
		H2	Untuk mendapatkan paten	1
		H3	Memperolehi hak cipta terpelihara	1
		H4	Mendapat hak eksklusif	1
		H5	Dapat perlindungan daripada undang-undang	1
		H6	Ambil tindakan undang-undang jika ada pihak meniru /cetak rompak	1
			Mak 4	
	b)		Kepentingan persekitaran kerja yang kondusif kepada perniagaan;	
		H1	Meningkatkan motivasi pekerja	1
		H2	Meningkatkan produktiviti	1
		H3	Mengurangkan kadar pusing ganti pekerja	1
		H4	Pekerja lebih cenderung untuk terus berkhidmat dalam organisasi.	1
		H5	Meningkatkan kerjasama	1
		H6	Dapat mempercepatkan penyelesaian tugas.	1
		H7	Meningkatkan prestasi organisasi	1
		H8	keuntungan meningkat.	1
		H9	Mengurangkan konflik di tempat kerja	1
		H10		
			Mak 5	
			Pemberian insentif yang menarik dapat membantu Global Tech Solutions menangani masalah pusing ganti pekerja	
		H1	Menarik pekerja berkualiti	1
		H2	Gaji yang kompetitif menarik calon berkemahiran tinggi	1
		H3	Mengekalkan pekerja sedia ada	1
		H4	Meningkatkan kesetiaan pekerja kepada syarikat.	1
		H5	Meningkatkan motivasi	1
		H6	Meningkatkan prestasi kerja bagi memperoleh ganjaran.	1
		H7	Mengurangkan kadar pusing ganti	1
		H8	kebajikan pekerja terpelihara.	1
		H9	Meningkatkan produktiviti	1
		H10	Menghasilkan kerja berkualiti /menyiapkan projek mengikut jadual.	1
		H11	Meningkatkan imej perniagaan	1
			Meningkatkan komitmen pekerja	1

		H12		1 Mak 5
9.	a)	H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8 H9 H10 H11 Penggunaan teknologi maklumat dan e-hailing dapat menyokong aktiviti pemasaran; Mengembangkan pasaran Promosi menarik lebih ramai pelanggan di luar kawasan Johor Bahru. Meningkatkan kesedaran jenama Dapat mempromosikan jenama Kopi Jati Enterprise. Memudahkan tempahan pelanggan secara dalam talian Operasi perniagaan lebih cepat dan mudah. Perkhidmatan e-hailing meningkatkan jualan Penghantaran makanan ke rumah Mendapat pelanggan yang tidak hadir ke kafe. Menambah kepuasan pelanggan Menggalakkan pembelian berulang. Mengurangkan kos promosi	1 1	



		H7	Pernyataan Persetujuan Bertindak sebagai Pengarah/Setiausaha	1
		H8	Bayaran Fi Pemerbadanan	1
		H9	Pembayaran fi mengikut jadual yang ditetapkan oleh SSM	1
		H10	Notis Pemerbadanan dikeluarkan oleh SSM	1
		H11	Sebagai bukti sah syarikat telah diperbadankan mengikut undang-undang	1
		H12	Pelantikan Setiausaha Syarikat	Mak 6
10.	a)		kelebihan Puan Siti sebagai usahawan kepada masyarakat	
		H1	Memenuhi keperluan atau kehendak masyarakat	1
		H2	Menyediakan pelbagai produk soya	1
		H3	Menghasilkan pelbagai jenis produk soya	1
		H4	Memberikan peluang pekerjaan	1
		H5	Memberikan pendapatan kepada masyarakat	1
		H6	Meningkatkan taraf hidup masyarakat	1
		H7	Mengurangkan jenayah /mewujudkan keamanan	1
		H8	Menjadi contoh teladan	1
				Mak 4
	b)		Puan Siti menukar bentuk pemilikan perniagaan tersebut (syarikat sdn. Bhd.)	
		H1	Modal lebih besar	1
		H2	Menanggung liabiliti terhad	1
		H3	Kerugian setakat modal dilaburkan sahaja	1
		H4	Hal ehwal / kewangan syarikat dirahsiakan	1
		H5	Menikmati ekonomi bidangan / pengeluaran besar-besaran	1
		H6	Pengurusan profesional / pengkhususan / menggaji tenaga pakar	1
		H7	Hayat berterusan	1
		H8	Jika pemegang syer meninggal, perniagaan tidak bubar	1
		H9	Entiti berasingan	1
		H10		1
		H11		Mak 4
	c)		Penggunaan mesin baharu teknologi baharu penting kepada Syarikat Siti Soya Sdn. Bhd.	
		H1	Dapat melancarkan operasi perniagaan	1
		H2	Dapat meningkatkan produktiviti	1
		H3	Dapat meluaskan pasaran perniagaan	1
		H4	Dapat memudahkan sistem kewangan	1
		H5	Dapat meningkatkan hubungan dan jaringan perniagaan	1
		H6	Dapat menjimatkan masa / mempercepatkan pengeluaran	1
		H7	Dapat mengurangkan pekerja / mengurangkan kos operasi	1
		H8	Dapat memperolehi maklumat dengan mudah	1
				Mak 4
	d)		Pilihan Puan Siti untuk mendapatkan sumber pembiayaan melalui Public Bank	
		F1	Margin yang tinggi iaitu 90% daripada kos mesin	1
		H1a	Tempoh pembayaran yang lama iaitu 9 tahun/108 bulan	1
		H1bH	Kadar faedah yang dikenakan rendah/5.3%	1

		1c	Hak milik kekal setelah selesai membuat pembayaran	1
		H1d	Dapat menggunakan mesin yang bernilai tinggi	1
		H1e	Bayaran bulanan lebih rendah	1
			ATAU	1
				Mak 4
		F2	CIMB Bank	
		H2a	Margin pembiayaan sehingga 100% nilai mesin	1
		H2bH	Fi yang minimum/ rendah	1
		2c	Tempoh pemajakan selama setahun/diperbaharui tanpa caj	1
		H2d	Kaedah pembayaran yang mudah di mana-mana cawangan CIMB Bank/secara dalam talian	1
		H2e	Tidak memerlukan bayaran deposit yang besar	1
		H2f	Puan Siti boleh menggunakan keuntungan yang ada sebagai pusingan modal/ kelangsungan perniagaan	1
				Mak 4
	e)	F1	Strategi pemasaran yang berkesan dilaksanakan oleh Rahul	
		H1a	Produk	1
		H1b	Taufu telur, taufufa, Yuba, minyak soya, kicap soya, tempe, meso dan Natto yang digemari ramai pengguna	1
		F2	Dapat menjenamakan produk berasaskan soya	1
		H2a	Harga	1
		H2b	Berpatutan / mampu dibeli pengguna	1
		F3	Harga jualan dapat memberi keuntungan	1
		H3a	Agihan / tempat dipasarkan	1
		H3b	Pasaran di Kota Marudu, Kudat dan Kota Belud	1
		F4	Menggunakan ejen untuk memasarkan produk soya	1
		H4a	Promosi	1
		H4b	Media sosial/ Facebook / WhatsApp/ Instagram	1
		H4c	Promosi jualan/ pemberian diskaun	1
			Media cetak/ pengedaran risalah di kawasan perumahan	1
			<i>Mana-mana 2F+2H / Skema terikat</i>	1
				Mak 4