



PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2026

PERNIAGAAN TINGKATAN 5

PERATURAN PEMARKAHAN

PERNIAGAAN KERTAS 1

3766/1

40 SOALAN

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

A	B	C	D
10	10	10	10

PERCUBAAN SPM 1 2026
PERATURAN PEMARKAHAN KERTAS 2
PERNIAGAAN
3766/2

SOALAN	ISI	Markah
BAHAGIAN A 50 MARKAH		
1a) i)	Tujuan Perniagaan: H1 Menawarkan barang / perkhidmatan H2 Daripada peniaga kepada pembeli / pengguna H3 Melibatkan aktiviti pertukaran nilai / wang H4 Mendapatkan barang / perkhidmatan H5 Memenuhi keperluan / kehendak pengguna / pembeli	1 1 1 1 1
	Mana-mana	Maks: 3
1b)	F1 Sektor utama/primer H1 Aktiviti pengekstrakan sumber semula jadi/aktiviti mengeluarkan bahan mentah atau hasil semula jadi dari laut C1 Perikanan/aktiviti menangkap ikan atau sotong atau udang/dilakukan oleh nelayan	1 1 1
	Mana mana	Maks: 3
1 c)	F1 Kemelesetan/meleset H1 Terjadinya/masalah deflasi H2 Perniagaan yang dijalankan merosot/kitaran perniagaan jatuh merudum/pendapatan perniagaan menjadi semakin berkurangan/gaji pekerja tidak mampu dibayar, aktiviti perniagaan tidak dapat dikembangkan/ekonomi semakin merosot H3 Pendapatan kerajaan semakin sedikit/hasil kutipan cukai menjadi berkurang H4 Penduduk tiada pekerjaan/masalah pengangguran semakin meningkat H5 Penduduk tidak mempunyai wang untuk membeli/permintaan ke atas barang semakin berkurang H6 Kerajaan melaksanakan dasar fiskal/dasar kewangan	1 1 1 1 1 1 1 1
	Mana-mana	Maks:4



2a)	Contoh objektif SMART: F1 Meningkatkan jualan produk makanan organik sebanyak 20% dalam tempoh 12 bulan melalui promosi digital, penambahan saluran pengedaran dan pengenalan produk baharu.	
	Mana-mana	Maks: 2
2b)	Kesan kegagalan mencapai matlamat dan objektif perniagaan. F1 Jualan Merosot H1 menjejaskan objektif dan matlamat perniagaan dalam memaksimumkan keuntungan. F2 Tidak Mampu Membayar Kos Perniagaan H2 Kegagalan mendapat keuntungan akan menyebabkan sebahagian kos operasi tidak mampu dibayar oleh perniagaan F3 Gagal dalam Persaingan H3 Kegagalan perniagaan mendapat keuntungan perniagaan akan menyebabkan perniagaan tersebut tidak mempunyai kedudukan kewangan yang kukuh untuk membina strategi dalam menghadapi persaingan pasaran F4 Imej Perniagaan Terjejas H4 Kegagalan mendapat keuntungan dalam perniagaan menyebabkan imej perniagaan pada mata pihak berkepentingan akan tercalar. H5 Perniagaan sukar mendapat kerjasama daripada pihak berkepentingan dalam operasi perniagaan. F5 Tidak Mampu Mengembangkan Perniagaan H1 Tidak dapat membuka cawangan dalam dan di luar negara serta membesarkan kapasiti operasi perniagaan sedia ada. H2 Tidak mampu bertahan dalam industri	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
	Mana-mana	Maks: 4
2c)	Dua kesan deflasi kepada negara F1 Kadar pengangguran meningkat H1– Penduduk tiada pekerjaan/hilang pekerjaan/tiada peluang pekerjaan H2 – Bilangan pekerja dikurangkan oleh firma/syarikat F2 – Kuasa beli penduduk menurun H1 – Pekerja tiada gaji/upah/pendapatan berkurang	1 1 1 1 1



	H2 – Perbelanjaan terpaksa dikurangkan penduduk	1
	F2– Membantutkan ekonomi negara	1
	H1 – Aktiviti perniagaan menjadi lembap/perlahan	1
	H2 – Pengguna semakin kurang permintaan	1
	F3 – Pendapatan negara berkurangan	1
	H1 – Penurunan hasil kutipan cukai	1
	Mana-mana	Maks: 4

3 a)	Tujuan bahagian fungsian pengagihan ialah:	
	F1 Memastikan setiap barang yang dikeluarkan dapat diterima oleh pengguna mengikut tempat.	1
	F2 Memastikan pemilihan setiap sauran agihan perlu bersesuaian dengan jenis barang yang hendak dipasarkan.	1
	F3 Memastikan pengangkutan yang digunakan bersesuaian dengan barang yang hendak diagihkan	1
	Mana-mana	Maks: 3
3b)	Jenis saluran agihan yang paling sesuai digunakan untuk mengagihkan barang tersebut ialah:	
	F1 Pengeluar – pemborong – peruncit – pengguna	1
	H1 Pemborong berperanan sebagai pembeli daripada pengeluar secara pukal.	1
	H2 Pemborong akan melakukan aktiviti pecah pukal sebelum dijual kepada peruncit.	1
	H3 Peruncit akan menjual barang kepada pengguna mengikut permintaan pengguna	1
	Mana-mana	Maks: 3
3 c)	Peranan pengurus teknologi maklumat dan komunikasi ialah:	
	F1 Bertanggungjawab terhadap keselamatan sistem	1
	F2 Memastikan hanya pengguna yang dibenarkan sahaja boleh mengakses sistem	1
	F3 Memastikan adanya sistem simpanan yang penuh untuk menyimpan semula data kritikal dalam keadaan kecemasan.	1

	F4 membantu dan menolong pekerja menyelesaikan masalah berkaitan dengan penggunaan perisian baharu.	1
	F5 mengesyorkan sistem dan perisian terkini mengikut perkembangan teknologi dan keperluan perniagaan.	1
	F6 Membantu pengguna yang berhadapan dengan masalah komputer	1
	Mana-mana	Maks: 4

4a)	Peranan pengurusan sumber manusia dalam sesebuah perniagaan ialah : H1 : Merancang keperluan pekerja/merekrut pekerja / kontrak pekerja / deskripsi tugas / contoh yang sesuai	1
	H2 : Membangunkan pasukan untuk mencapai sasaran / contoh yang sesuai	1
	H3 : Memimpin pasukan untuk meningkatkan prestasi / meningkatkan motivasi pekerja / contoh yang sesuai	1
	H4 : Memberikan latihan untuk peningkatan kemahiran / contoh yang sesuai	1
	H5 : Membentuk persekitaran kerja yang positif / harmoni / contoh yang sesuai	1
	H6 : Memantapkan budaya profesional / menggalakkan amalan kerja beretika / berintegriti / mementingkan kecemerlangan/contoh yang sesuai	1
	H7 : Menggalakkan kreativiti / inovasi / contoh yang sesuai	1
	H8 : Memberikan insentif yang munasabah/memberikan ganjaran / contoh yang sesuai	1
	H9 : Merancang pemberhentian pekerja / contoh yang sesuai	1
	Mana-mana	Maks: 4
4(b)	Faktor penentu sistem penggajian ialah : F1 Kemampuan organisasi H1 Syarikat yang mempunyai kedudukan yang kukuh akan memberi ganjaran kepada pekerja C1Kadar gaji bulanan RM1500 di Shah Alam/RM1300 di Rawang	1 1 1
	F2 : Bentuk dan jenis tugas H2 : Pekerja yang menjalankan tanggungjawab besar akan diberi ganjaran yang tinggi C2 : Elaun kerja lebih masa RM5.00/ sejam di Shah Alam/RM3.00/sejam di Rawang	1 1 1
	F3 : Faktor lokasi H3 : Dipengaruhi oleh kos sara hidup, risiko lokasi dan kemudahan infrastruktur yang sedia ada C3 : Kadar upah sejam RM7.00 di Shah Alam/RM5.50 di Rawang	1 1 1
	Mana-mana	Maks: 6

5 a)	Dua sumber fizikal F1 Peralatan / Mesin / Jentera H1 Contohnya mesin pengangkat kereta (<i>hydraulic lift</i>) atau alatan tangan mekanik. F2 Stok H1 Contohnya minyak hitam, penapis minyak, dan tayar kereta yang sentiasa tersedia.	1 1 1 1
	Mana-mana	Maks: 2
5 b)	Kepentingan Pengurusan sumber fizikal F1 Memastikan semua peralatan sentiasa berada dalam keadaan selamat dan sedia untuk digunakan. F2 Mengelakkan kerosakan mesin yang boleh menghentikan operasi bengkel. F2 Mengelakkan pembaziran modal akibat stok tersimpan terlalu lama atau rosak	1 1 1
	Mana-mana	Maks: 2
5c)	Prosedur menguruskan sumber fizikal	
	F1 penyelenggaraan secara terancang dan berkala H1 Memastikan mesin /peralatan ya g digunakan dalam bengkel diselenggara secara berkala agar tidak mengalami kerosakan H2 Memastikan mesin yang mengalami kerosakan atau haus dibaikpulih segera agar tidak merencatkan proses penggunaan mesin dalam memasang atau membaik kenderaan F2 Perlindungan insurans dan keselamatan H1 perlu menguruskan risiko perniagaan dengan cara mengambil insurans yang sesuai bagi mengelakkan daripada berlakunya kerugian dan melindungi sumber fizikal mereka seperti insurans kebakaran, insurans kecurian. H2 perlu memastikan semua bangunan dan kilang dilengkapi dengan alat pemadam api, kamera litar tertutup, alat penggera dan mempunyai laluan kecemasan. H3 Semua pekerja yang mengendalikan mesin mesti mempelajari cara-cara menggunakannya dengan betul. H4 Pastikan semua mesin memenuhi piawaian keselamatan yang ditetapkan.	1 1 1 1 1 1 1 1
	Mana-mana	Maks: 6

6 a)	Kemudahan pembiayaan tersebut ialah: F1 Pemfaktoran H1 kemudahan pembelian akaun penghutang/invois oleh syarikat H2 syarikat pemfaktoran akan membeli Akaun Belum Terima/invois pada harga diskaun H3 syarikat pemfaktoran akan mengutip jumlah penuh hutang daripada pelanggan peniaga H4 peniaga memindahkan tugas mengutip hutang kepada syarikat pemfaktoran H5 dapat mengatasi masalah aliran tunai	1 1 1 1 1 1 1 1
	Mana-mana	Maks: 5
6 b)	F1 Secara tunai / sumber pembiayaan dalaman H1 Syarikat tidak perlu berhutang / elak berhutang H2 Lebih murah H3 Mendapat hak milik segera / dokumentasi sedikit / mudah H4 Dapat menambah aset H5 Dapat waranti / jaminan daripada syarikat penjual ATAU F2 Secara pajakan / sumber pembiayaan luaran H6 Tidak perlu mengeluarkan modal yang banyak H7 Hanya perlu bayar sewa H8 Kos kerosakan mesin pencetak ditanggung oleh syarikat pajakan / tidak perlu menanggung kos selenggara aset H9 Memiliki modal kerja yang banyak / penjimatan melalui pembayaran sewa yang rendah H10 Tidak perlu menanggung risiko keusangan aset / susut nilai aset H11 Boleh mengurangkan pembayaran cukai / pendapatan boleh cukai	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
	Mana-mana	Maks: 3
6 c)	F1 Membentuk diri untuk sentiasa berfikiran positif, berdisiplin, bebas mengeluarkan idea, dan cekap menguruskan masa. F2 Mewujudkan sikap berdikari. F3 Sumber pendapatan diri dan keluarga.	1 1 1
	Mana-mana	Maks: 3



BAHAGIAN B		
30 MARKAH		
7 a)	Ciri - ciri pemilikan milikan tunggal: F1 Milikan tunggal H1 Dimiliki dan dikawal sepenuhnya oleh oleh seorang individu iaitu Puan Bella H2 Modal diperoleh daripada wang simpanan pemilik sendiri/ pinjaman daripada saudara-mara/agensi kerajaan/institusi kewangan H3 Keuntungan yang diperoleh dikenakan cukai pendapatan perseorangan H4 Jenis perniagaan yang paling popular di Malaysia	 1 1 1 1 1
	Mana-mana	Maks: 5
7 b)	F1 Saiz kecil F2 Sektor kedua jenis pengilangan\ melibatkan memproses bahan mentah menjadi kuih penyeram sejuk beku H1 Pekerja tetap seramai 70 orang H2 Jualan tahunan sebanyak RM 15 juta	 1 1 1 1
	Mana-mana	Maks:4
7 c)	F1- Pengiklanan Digital H1 melalui media sosial seperti Facebook, Instagram dan TikTok bagi memperkenalkan kuih penyaram sejuk beku kepada lebih ramai pengguna. Iklan digital juga mampu meningkatkan kesedaran jenama dan menarik pelanggan baharu.	 1 1
	F2 Promosi Jualan H2 menawarkan potongan harga, baucar diskaun, pakej kombo atau penghantaran percuma sempena musim perayaan bagi menggalakkan pelanggan membuat pembelian.	 1 1
	F3 Publisiti H3 emnyertai festival makanan, ekspu keusahawanan dan pameran produk tempatan bagi memperkenalkan produk kepada pengguna tanpa memerlukan kos promosi yang tinggi.	 1 1
	F4 Jualan Peribadi H4 Wakil syarikat boleh berunding secara terus dengan pasar raya, hotel dan pemborong untuk mendapatkan kontrak pembekalan produk secara berterusan	 1 1
	Mana-mana	Maks:4

7 d)	F1 SME Corporation Malaysia H1 membantu meningkatkan kapasiti perniagaan, latihan dan pembangunan usahawan.	1 1
7 d)	F2 FAMA H2 membantu memasarkan produk makanan ke pasaran yang lebih luas.	1 1
7 d)	F3 MATRADE H3 sesuai jika perniagaan ingin mengeksport produk pada masa hadapan.	1 1
7 d)	F4 SEDC H4 membantu memperkukuh perniagaan tempatan di Sarawak.	1 1
	Mana-mana	Maks:2



SERTAI TELEGRAM @exercise_students

8 a)	Maksud Visi dan Misi F1 Visi ialah matlamat jangka panjang yang ingin dicapai oleh syarikat dalam masa hadapan. H2 Contohnya, menjadi pengeluar perabot jati nombor satu di Malaysia. F2 Misi ialah pernyataan ringkas tentang tujuan utama atau hala tuju semasa penubuhan syarikat. H1 Contohnya, menghasilkan perabot jati premium berkualiti tinggi untuk pasaran tempatan.	1 1 1 1
	Mana-mana	Maks:4
8b)	Dua Faktor Luaran Menjejaskan Objektif F1 Undang-undang / Dasar Kerajaan H1 Sekatan perdagangan baharu menyukarkan proses mengimport bahan mentah kayu jati. F2 Persaingan H2 Syarikat pesaing yang mengambil pereka perabot utama akan menghasilkan produk yang lebih kompetitif.	1 1 1 1
	Mana-mana	Maks:4
8 c)	Pengaruh Terhadap Kriteria "Boleh Dicapai" (Attainable) H1 Kriteria <i>Attainable</i> bermaksud sesuatu sasaran itu mampu dicapai berdasarkan sumber dan keupayaan syarikat. H2 Kehilangan pereka utama menyebabkan sumber manusia/kepakaran syarikat berkurang. H3 Objektif jualan 25% menjadi sukar dicapai kerana kualiti atau keunikan reka bentuk perabot mungkin merosot.	1 1 1
	Mana-mana	Maks:3

8d)	Dua Kesan Kegagalan Mencapai Objektif F1 Imej perniagaan terjejas H1 Pihak luar seperti pelabur dan bank hilang keyakinan terhadap prestasi pengurusan syarikat. F2: Gagal mengekalkan kedudukan dalam pasaran H2 Syarikat mungkin kalah kepada pesaing yang berjaya menarik pelanggan dengan reka bentuk perabot baharu.	1 1 1 1
	Mana-mana	Maks:4

9a)	Dua aspek pengelolaan sumber manusia dalam pembangunan perniagaan bagi perniagaan KAR Agro Sdn. Bhd ialah :	
	F1 Penempatan pekerja dan fasiliti H1 150 orang pekerja ditempatkan mengikut bidang tugas masing-masing berdasarkan kelayakan dan kemahiran yang ada. C1 contohnya, terdapat pekerja yang menuai, menjaga kualiti air, kawalan penyakit H2 Sistem penggajian H1 150 orang pekerja KAR Agro Sdn. Bhd dibayar dengan kadar gaji yang berbeza berdasarkan kelayakan, kemahiran dan bidang tugas yang berbeza. C1 Contohnya 150 orang pekerja dibayar dengan kadar gaji antara RM 1700 hingga RM3500.	1 1 1 1 1 1
	 SERTAI TELEGRAM @exercise_students	Mana-mana
		Maks: 5
9b)	Prosedur mengurus sumber fizikal yang terlibat dalam perniagaan KAR Agrao Sdn. Bhd	
	F1 Sangkar penternakan H1 Sangkar penternakan perlu diperiksa secara berkala. H2 Supaya tidak berlaku kerosakan seperti bocor yang akan menyebabkan siput buluh dan pepahat terlepas daripada sangkar. H3 Sangkar juga perlu dibersihkan secara berkala. H4 Bagi memastikan lumut, sisa makanan dan sampah yang terapung menyebabkan sangkar tersumbat yang akan menghalang air bersih. F2 Siput buluh dan pepahat H1 Memeriksa kesihatan siput buluh dan pepahat setiap hari. H2 Bagi mengesan sebarang tanda penyakit pada ternakan. H3 Mengasingkan atau mengeluarkan/bangkai ternakan yang didapati tanda penyakit. H4 Memberi makan ternakan pada masa yang telah ditetapkan.	1 1 1 1 1 1 1 1 1
	Mana-mana	Maks: 5

9c)	Sumber pembiayaan luaran yang paling sesuai untuk dipertimbangkan oleh perniagaan KAR Agro Sdn ialah	
	Bank A F1 Kerana Bank A menawarkan tempoh pinjaman selama 20 tahun dengan kadar 5%. / RM 300 000 H1 Jumlah bayaran balik pinjaman selama 20 tahun ialah RM 600 000. H2 Dengan bayaran bulan adalah RM 2500. H3 Bank A lebih mudah berbanding Bank B iaitu tidak memerlukan cagaran untuk pinjaman.	1 1 1 1 1
	ATAU	
	Bank B F2 Kerana Bank B menawarkan tempoh bayaran yang lebih lama. H1 Ini akan menyebabkan bayaran bulanan lebih kecil iaitu RM2125 sebulan. H2 Jumlah bayaran balik pinjaman selama 25 tahun RM637 500. H3 Kadar faedah yang lebih rendah iaitu 4.5% / RM 337 500	1 1 1 1 1
	Mana-mana	Maks: 5

BAHAGIAN C 20 MARKAH		
10 a)	F1 Kreatif dan Inovatif	1
	H1 Puan Azura menggunakan platform digital untuk memasarkan produk secara meluas.	1
	F2 Berani mengambil risiko	1
	H2 Beliau berani mengembangkan perniagaan ke pasaran yang lebih besar.	1
	F3 Berinisiatif	1
	H3 Beliau menggunakan peluang pemasaran melalui aplikasi e-dagang	1
	F4 Berdisiplin	1
	H4 Beliau memastikan pengurusan stok dilakukan dengan teratur dan cekap.	1
		Maks: 4
		2F + 2H
10(b)	F1 : Dapat memperkenalkan produk tempatan ke luar negara	1
	H1 Penggunaan platform digital oleh Puan Azura membantu produk makanan sejuk beku tempatan dipromosikan ke pasaran yang lebih luas termasuk pasaran antarabangsa.	1
	F2 : Mewujudkan kerjasama serantau	1
	H2 Perniagaan yang semakin berkembang membolehkan Puan Azura menjalinkan kerjasama dengan pembekal dan pengedar dari negara lain bagi memperluaskan pasaran produk.	1
	F3 : Mewujudkan pengaliran masuk modal asing	1
	H3 Kejayaan perniagaan dan penggunaan teknologi digital berpotensi menarik pelabur asing untuk melabur dalam perniagaan tempatan.	
		Maks: 4
		2F + 2H
10(c)	Peratus margin untung bersih = (Untung Bersih ÷ Jumlah Jualan) × 100	1
	= (RM48 000 ÷ RM240 000) × 100 - Gantikan nilai dalm formula betul	1
	= 0.2 x 100 - Ada jalan pengiraan	1
	= 20% - Jawapan betul	1
10(d)	Nisbab Pusing ganti stok = Kos Jualan ÷ Stok Purata	1
	= RM120 000 ÷ RM30 000 - Gantikan nilai dalm formula betul	1
	= 4 kali - Jawapan betul	1
	Kadar pusing ganti stok ini menunjukkan pengurusan stok yang baik - Pendapat	1
	F1 Stok cepat terjual di pasaran	1
	F2 Risiko kerosakan dapat dikurangkan	1
	F3 Modal dapat dipusing dengan lebih efisien	1
		Maks: 5
10 (e)	Wajar	1
	F1 : Penggunaan platform digital meluaskan pasaran perniagaan.	1
	H1 : Produk dapat dipromosikan kepada lebih ramai pelanggan dengan cepat.	1
	H2 : Meningkatkan jualan dan daya saing perniagaan.	1
		Maks: 3