
PERATURAN PEMARKAHAN

KERTAS 1 & 2 PERNIAGAAN



Kertas ini mengandungi 16 halaman bercetak

LIHAT SEBELAH

PERATURAN PEMARKAHAN
MPP3 TAHUN 2026
PERNIAGAAN KERTAS 1 (3766/1)

NO.	JAWAPAN	NO.	JAWAPAN	NO.	JAWAPAN	NO.	JAWAPAN
1.	A	11.	B	21.	A	31.	B
2.	D	12.	C	22.	B	32.	C
3.	C	13.	D	23.	A	33.	A
4.	D	14.	A	24.	C	34.	C
5.	B	15.	B	25.	D	35.	D
6.	D	16.	D	26.	A	36.	A
7.	B	17.	C	27.	C	37.	D
8.	A	18.	C	28.	B	38.	D
9.	A	19.	A	29.	B	39.	B
10.	C	20.	B	30.	D	40.	C

BAHAGIAN A (50 MARKAH)

1	(a)		Jelaskan matlamat penubuhan Organisasi Bukan Bermotifkan Untung (OBBU).																										
		H1	Meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan kemasyarakatan.	1																									
		H2	Membolehkan semua pihak terlibat dalam aktiviti yang membangunkan masyarakat.	1																									
		H3	Membantu golongan kurang berkemampuan mendapatkan perkhidmatan seperti perlindungan/ pendidikan / rawatan / kaunseling.	1																									
		H4	Memastikan nasib setiap insan terbela.	1																									
		H5	Contohnya Rumah Anak Yatim / contoh yang sesuai.	1																									
				[Mak 4m]																									
	(b)		Jelaskan perbezaan bentuk pemilikan perniagaan di atas.																										
			<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ciri perbezaan</th><th>Gambar 1 (Gardenia)</th><th></th><th>Gambar 2 (MAS)</th><th></th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Bentuk pemilikan</td><td>Syarikat Sendirian Berhad</td><td>H1a</td><td>Syarikat Awam Berhad</td><td>H1b</td></tr> <tr> <td>Bilangan ahli</td><td>2 hingga 50 orang</td><td>H2a</td><td>1 hingga tiada maksimum</td><td>H2b</td></tr> <tr> <td>kerahsiaan</td><td>Laporan kewangan dirahsiakan</td><td>H3a</td><td>Laporan kewangan mesti diumumkan kepada orang awam</td><td>H3b</td></tr> <tr> <td>Syer</td><td>Penawaran syer/ saham terhad kepada saudara dan rakan sahaja</td><td>H4a</td><td>Penawaran syer/saham diurusniaga di Bursa Malaysia</td><td>H4b</td></tr> </tbody> </table>	Ciri perbezaan	Gambar 1 (Gardenia)		Gambar 2 (MAS)		Bentuk pemilikan	Syarikat Sendirian Berhad	H1a	Syarikat Awam Berhad	H1b	Bilangan ahli	2 hingga 50 orang	H2a	1 hingga tiada maksimum	H2b	kerahsiaan	Laporan kewangan dirahsiakan	H3a	Laporan kewangan mesti diumumkan kepada orang awam	H3b	Syer	Penawaran syer/ saham terhad kepada saudara dan rakan sahaja	H4a	Penawaran syer/saham diurusniaga di Bursa Malaysia	H4b	1+1 1+1 1+1 1+1 [Mak 6m]
Ciri perbezaan	Gambar 1 (Gardenia)		Gambar 2 (MAS)																										
Bentuk pemilikan	Syarikat Sendirian Berhad	H1a	Syarikat Awam Berhad	H1b																									
Bilangan ahli	2 hingga 50 orang	H2a	1 hingga tiada maksimum	H2b																									
kerahsiaan	Laporan kewangan dirahsiakan	H3a	Laporan kewangan mesti diumumkan kepada orang awam	H3b																									
Syer	Penawaran syer/ saham terhad kepada saudara dan rakan sahaja	H4a	Penawaran syer/saham diurusniaga di Bursa Malaysia	H4b																									

2	(a)		Jelaskan peranan agensi di atas.	
		H1	Terlibat dalam aktiviti latihan dan pembangunan	1
		H2	Menyediakan input dalam bidang produktiviti / kuantiti.	1
		H3	Membantu mempertingkatkan pembangunan sumber manusia	1
		H4	Menerajui pergerakan produktiviti/kualiti.	1
		H5	Menyediakan latihan berkaitan kursus keusahawanan/ pengurusan/ kawalan kualiti / kursus kewangan/ perakaunan.	1
		H6	Meningkatkan pengetahuan / kemahiran / kebolehan pekerja dari semasa ke semasa.	1
		H7	Membantu pihak pengurusan meningkatkan produktiviti kepada pekerja	1
				[Mak 5m]
	(b)		Jelaskan kepentingan pengurusan sumber manusia dalam sesebuah perniagaan.	
		H1	Memastikan sumber manusia sentiasa mencukupi	1
		H2	Sumber manusia diberi latihan yang cukup dan terkini	1
		H3	Pengagihan sumber manusia secara berkesan	1
		H4	Menjaga kebajikan pekerja	1
		H5	Memantau prestasi	1
		H6	Meningkatkan motivasi pekerja	1
				[Mak 5m]

3.	(a)	(i)		Hitung nilai X	
			H1	$\frac{\text{Kos tetap}}{\text{Harga} - \text{kos berubah seunit}} = 1250$	1
			H2	$\frac{\text{RM100000}}{\text{RM 230} - X} = 1250 \text{ unit}$	1
			H3	$\text{RM100000} = \text{RM287 500} - 1250X$	1
			H4	$\text{RM187 500} = 1250X$	1
			H5	$X = \text{RM150}$	1 [Mak 2m]
		(ii)		Bagaimanakah faktor daya saing dapat mempengaruhi dalam penetapan visi, misi dan objektif.	
			H1	Kemampuan sesebuah perniagaan untuk kekal dalam industri.	1
			H2	Kemampuan untuk bertahan dalam industri sehingga memperoleh untung di masa hadapan.	1
			H3	Faktor kemampuan perniagaan bertahan dalam industri: Teknologi, kewangan, jaringan, sumber manusia dan pemasaran	1 [Mak 2m]
	(b)			Jelaskan peranan kerajaan dalam mengatasi masalah fasa 1.	
			F1	Dasar Kewangan	1
			H1a	Bank Negara Malaysia menurunkan kadar faedah	1
			H1b	Pengguna mengurangkan simpanan di bank	1
			H1c	Meningkatkan perbelanjaan pengguna	1
			H1d	Menurunkan kadar cukai eksport	1
			H1e	Menggalakkan aktiviti eksport	1
			H1f	Meningkatkan pendapatan penduduk	1
			H1g	Kerajaan meningkatkan perbelanjaan yang boleh mempengaruhi permintaan	1
			F2	Dasar fiskal	1
			H2a	Perbelanjaan pihak kerajaan	1
			H2b	Pelaksanaan cukai	1
			H2c	Meningkatkan permintaan barang / perkhidmatan	1
			H2d	Pendapatan kerajaan akan meningkat	1
			H2e	Hasil pendapatan kerajaan digunakan untuk pembangunan negara	1
				NOTA : 2F+ 4H	[Mak6 m]

4.	(a)			Terangkan sumber teknologi yang terlibat dalam perniagaan sate Syed Aizril.	
			F1	Harta Intelek	1
			H1a	Resipi perapan sate	1
			H1b	Hasil kreativiti atau ciptaan daya intelektual seseorang	1
			H1c	Mengelak resipi perapan sate ditiru oleh pesaing	1
			F2	Kemahiran dan pengalaman	1
			H2a	Menjamin kualiti	1
			H2b	Mengelakkan pembaziran tenaga kerja	1
			H2c	Kemahiran yang dimiliki pekerja boleh mengelak	1
			H2d	Berlaku sebarang kesilapan	1
			H2e	Dapat meningkatkan produktiviti perniagaan	1
				NOTA : 2F+ 2H	[Mak 4m]
	(b)			Jelaskan faktor berikut dalam menentukan kemampuan perniagaan bertahan dalam industri.	
		(i)		Kewangan	
			H1	Mempunyai kewangan yang stabil / kukuh / mencukupi	1
			H2	Diperolehi melalui pelaburan pemilik perniagaan / pembiayaan dalam bentuk hutang	1
			H3	Mampu menghadapi masalah kewangan / jualan menurun / berlaku kerugian	1
			H5	Boleh mengembangkan perniagaan / buka cawangan baru	1
			H6	Menambah produk / pelbagaikan produk	1
					[Mak 3m]
		(ii)		Teknologi	
			H1	Meningkatkan kecekapan operasi	1
			H2	Mengurangkan kos operasi	1
			H3	Meluaskan pasaran	1
			H4	Meningkatkan kualiti produk dan perkhidmatan	1
			H5	Memudahkan komunikasi dengan pelanggan	1
			H6	Meningkatkan daya saing	1
			H7	Meningkatkan keselamatan perniagaan	1
					[Mak 3m]

5	(a)			Jelaskan Y	
			H1	Penyaringan idea	1
			H2	Proses mengkaji idea-idea produk baharu	1
			H3	Memilih idea yang terbaik / gugurkan yang kurang berpotensi	1
			H4	Memilih idea yang boleh memberikan keuntungan	1
			H5	Untuk kurangkan risiko kegagalan perniagaan	1
			H6	Idea akan disaring berdasarkan permintaan pasaran / keuntungan / kos / persaingan	1
					[Mak 4m]
	(b)			Jelaskan hubungan dan interaksi sesebuah perniagaan dengan organisasi luar .	
		(i)		Interaksi dengan pembekal	
			H1	Peniaga membuat tempahan pembelian dengan pihak pembekal	1
			H2	Peniaga menghubungi pembekal untuk menetapkan jumlah tempahan / jumlah pembayaran / kaedah pembayaran	1
			H3	Interaksi yang baik / berkesan	1
			H4	Mendapat harga yang murah	1
			H5	Penghantaran yang cepat	1
			H6	Mencari pembekal yang menawarkan produk yang berkualiti	1
					[Mak 3m]
		(ii)		Interaksi dengan pelanggan	
			H1	Pelanggan akan menghubungi peniaga untuk mendapatkan maklumat	1
			H2	Peniaga menghubungi pelanggan untuk memberitahu produk baru di pasaran	1
			H3	Mempengaruhi mereka membeli barang / perkhidmatan	1
			H4	Memberitahu sebut harga / harga terkini	1
			H5	Memberitahu pelanggan waktu promosi / diskaun dijalankan	1
					[Mak 3m]

6.	(a)			Jelaskan prestasi perniagaan tersebut.	
			H1	Menunjukkan peningkatan	1
			H2	Dari tahun 2024 sebanyak 22.39 % ke 26.11 % tahun 2025	1
			H3	Meningkat sebanyak 3.72 %	1
			H4	Jualan meningkat kerana modal dapat dijimatkan	1
			H5	Permintaan pelanggan bertambah	1
			H6	Perniagaan yang cekap dalam membuat pelaburan	1
			H7	Kedudukan kewangan yang kukuh	1
			H8	Penggunaan aset yang lebih cekap	1
			H9	Kawalan kos yang baik	1
					[Mak 4m]
	(b)			Jualan langsung	
		(i)	H1	Melibatkan interaksi antara penjual dan pembeli	1
			H2	Tidak melibatkan orang tengah	1
			H3	Berjumpa secara bersemuka / dalam talian / ejen untuk menawarkan produk / perkhidmatan.	1
			H4	Peniaga memberi penerangan yang jelas	1
			H5	Peniaga perlu mempunyai keyakinan yang tinggi	1
			H6	Mudah berhubung dengan pelanggan	1
			H7	Contohnya penjual membuat jualan dari rumah ke rumah / contoh lain	1
					[Mak 3m]
		(ii)		Promosi Jualan	
			H1	Pelbagai jenis insentif diberikan kepada pengguna untuk menarik perhatian supaya membeli	1
			H2	Promosi yang baik boleh meningkatkan keuntungan	1
			H3	Juga digunakan untuk jualan penghabisan stok	1
			H4	Menggalakkan pelanggan membeli produk dengan segera	1
			H5	Contohnya cabutan bertuah / pemberian diskaun / kupon / sampel percuma	1
					[Mak 3m]



BAHAGIAN B (30 MARKAH)

7.	(a)			Mengapakah pengurus perniagaan GoFresh PLT Mart memilih bentuk pemilikan tersebut?	
			H1	Liabiliti terhad	1
			H2	Aset peribadi usahawan dilindungi sekiranya perniagaan muflis.	1
			H3	Fleksibiliti pengurusan seperti perkongsian.	1
			H4	Rakan kongsi boleh meletakkan syarat tambahan menurut perjanjian perkongsian.	1
			H5	Mudah ditubuhkan berbanding syarikat berhad.	1
			H6	Tidak tertakluk kepada sistem audit / pematuhan kepada undang-undang berkanun	1
			H7	Tiada had bilangan rakan kongsi maksimum	1
			H8	Penjimatan kos	1
			H9	Kos penubuhan lebih rendah berbanding syarikat berhad	1
			H10	Boleh menarik pelabur kerana struktur lebih formal.	1
			H11	Kelangsungan perniagaan tidak bergantung kepada hayat pemilik.	1
			H12	Entiti berasingan	1
			H13	Rakan kongsi bebas daripada tindakan undang-undang yang dikenakan terhadap syarikat.	1
					[Mak 5m]
	(b)			Kenalpasti masalah utama yang berlaku dalam perniagaan GoFresh PLT Mart berdasarkan aspek pengelolaan sumber manusia dan cadangkan kaedah penyelesaian tersebut.	
			H1	Pihak pengurusan perlu mencari punca sebenar perselisihan faham /isu perselisihan yang berlaku.	1
			H2	Memanggil kedua-dua pihak untuk mendengar penjelasan secara adil.	1
			H3	Mengadakan sesi perbincangan secara bersemuka untuk memulihkan perselisihan/ mencari penyelesaian.	1
			H4	Mencadangkan jalan penyelesaian / nasihat / kata putus yang dipersetujui bersama	1
			H5	Contohnya menjelaskan skop kerja/ ubahsuai jadual kerja dengan persetujuan bersama	1
			H6	Sentiasa memantau prestasi pekerja agar masalah tidak berulang.	1
			H7	Mengadakan perbincangan dari semasa ke semasa antara majikan dengan pekerja.	1
			H8	Menjalinkan hubungan yang harmoni antara majikan dengan pekerja/ mewujudkan suasana kerja yang sejahtera.	1
					[Mak 5m]

(c)				Beri pendapat anda akan tindakan yang boleh dilakukan oleh pihak pengurusan agar masalah ini tidak berulang pada masa hadapan?	
			H1	Mewujudkan komunikasi dua hala yang berkesan	1
			H2	Mengadakan perbincangan berterusan secara formal/ tidak formal agar dapat mengesan tanda-tanda awal isu/masalah	1
			H3	Sentiasa bertukar pandangan/ pendapat	1
			H4	Elakkan berlakunya salah faham/ maklumat yang tidak sampai	1
			H5	Kenalpasti masalah di peringkat awal	1
			H6	Bertindak segera untuk membetulkan keadaan secara proaktif.	1
			H7	Libatkan pekerja dalam mesyuarat /perbincangan agar mereka merasa dihargai/ dihormati.	1
			H8	Bina hubungan yang harmoni agar pekerja kekal setia.	1
			H9	Sentiasa mengingatkan pekerja tentang Standard Prosedur Operasi (SOP) yang betul.	1
			H10	Memberi penjelasan jika terdapat perubahan agar semua pekerja faham/ mengikut prosedur terbaru/ kesilapan kerja tidak berulang.	1
			H11	Maklum balas daripada perbincangan dapat memperbaiki kelemahan	1
					[Mak 5m]



8	(a)	(i)		Terangkan dua jenis pembiayaan luaran yang sesuai untuk membantu Encik Aniq Indrawan menyelesaikan masalahnya dan berikan kekuatan jenis pembiayaan- pembiayaan tersebut.	
			F1	Modal permulaan	1
			H1a	Tempoh bayaran balik pinjaman mengikut kemampuan	1
			H1b	Jumlah pinjaman boleh disesuaikan dengan keperluan semasa	1
			F2	Sewa beli	1
			H2a	Boleh menggunakan aset bernilai tinggi dengan segera tanpa mengeluarkan modal yang besar	1
			H2b	Hak milik harta akan berpindah kepada usahawan selepas semua ansuran dijelaskan	1
				NOTA : 2F + 3H	[Mak 5m]
	(b)			Jelaskan kepentingan Encik Aniq Indrawan menyediakan rancangan perniagaan.	
			H1	Menilai projek yang dirancang dengan teliti	1
			H2	Menjadi garis panduan dalam pengurusan perniagaan	1
			H3	Merancang keperluan sumber perniagaan/sumber manusia/ sumber fizikal/sumber pembiayaan	1
			H4	Membantu perniagaan beroperasi dengan lebih sistematik/ teratur	1
			H5	Menjangka risiko/masalah yang timbul semasa melaksanakan perniagaan	1
			H6	Menangani risiko dalam dunia perniagaan sebenar	1
			H7	Menentukan perniagaan yang dirancang berdaya maju / berpotensi	1
			H8	Meyakinkan pelabur/bank/pihak yang berkepentingan untuk pelaburan /pembiayaan	1
			H9	Menilai kemampuan perniagaan untuk menjelaskan hutang	1
					[Mak 5m]
	(c)			Jelaskan agensi yang sesuai membantu Encik Aniq Indrawan dalam merealisasikan hasratnya itu.	
			H1	MATRADE	1
			H2	Mencari dan membangunkan Kawasan perdagangan baharu	1
			H3	Menemukan pengeksport Malaysia dengan pengimport luar negara	1
			H4	Mencetak dan mengedarkan bahan bacaan mengenai aktiviti perdagangan Malaysia	1
			H5	Mengadakan misi perdagangan ke luar negara	1
			H6	Mengambil bahagian dalam pameran antarabangsa	1
			H7	Merancang dan mengendalikan seminar perdagangan antarabangsa	1
					[Mak 5m]

9	(a)		Terangkan bahagian fungsian yang terlibat dalam perniagaan digital yang dikendalikan oleh pencipta kandungan (content creator).	
		F1	Fungsian Pemasaran	1
		H1a	Untuk menjalankan promosi barang / perkhidmatan	1
		H1b	Menghasilkan / mengedarkan bahan publisiti	1
		H1c	Mengemaskini profil pelanggan	1
		F2	Fungsian Teknologi Maklumat dan Komunikasi (ICT)	1
		H2a	Bertanggungjawab terhadap keselamatan sistem	1
		H2b	Memastikan ada simpanan penuh semua data syarikat / maklumat pelanggan	1
		H2c	Membantu pekerja menyelesaikan masalah berkaitan ICT	1
		H2d	Mengesyorkan sistem / perisian terkini mengikut perkembangan teknologi	1
		H2e	Membantu pengguna yang berhadapan dengan masalah komputer / talian internet	1
		F3	Fungsian Sumber Manusia	1
		H3a	Merancang sumber manusia / pekerja baru untuk diambil pekerja	1
		H3b	Memberikan latihan dan pembangunan kepada pekerja	1
		H3c	Menyediakan kemudahan untuk pekerja seperti pengangkutan / rekreasi / kaunseling / kebajikan.	1
			NOTA : 2F + 2H	[Mak 4m]
	(b)		Anda bersetuju kerjaya pencipta kandungan (content creator) memberi impak kepada masyarakat dan negara. Jelaskan.	
		H1	Membuka banyak peluang pekerjaan / kurangkan pengangguran / sebagai hos secara langsung jualan dalam talian	1
		H2	Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat	1
		H3	Memberikan pelbagai produk / perkhidmatan	1
		H4	Mewujudkan ketenteraman dengan mengurangkan kadar jenayah	1
		H5	Dapat memperkenalkan produk tempatan ke luar negara	1
		H6	Menambahkan pendapatan negara	
		H7	Mewujudkan kerjasama serantau	1
		H8	Mewujudkan pengaliran masuk modal asing kerana jualan atas talian merentasi sempadan.	1
				[Mak 6m]

	(c)		Pada pendapat anda, wajarkah pencipta kandungan (content creator) dijadikan sebagai kerjaya. Berikan alasan anda.	
		F1	Wajar	1
		H1a	Mampu memberi pendapatan yang lumayan serta membuka peluang pekerjaan baharu.	1
		H1b	Membolehkan seseorang menunjukkan kreativiti, bakat dan idea secara lebih bebas.	1
		H1c	Dapat menyebarkan ilmu, maklumat dan promosi jualan	1
		H1d	Mencipta kandungan perlu mempunyai disiplin, etika dan tanggungjawab yang tinggi.	1
		H1e	mampu menjana ekonomi dan memberi manfaat kepada masyarakat, asalkan dilakukan secara beretika dan profesional.	1
			<i>Atau</i>	
		F2	Tidak wajar	1
		H2a	Mempunyai pendapatan yang tidak menentu	1
		H2b	Bergantung kepada populariti semata-mata.	1
		H2c	Kandungan yang tidak bermoral dan boleh memberi pengaruh negatif kepada masyarakat,	1
		H2d	Melakukan perkara sensasi atau berbahaya semata-mata untuk mendapatkan tontonan dan pengikut yang ramai.	1
		H2e	Memerlukan persaingan yang sangat tinggi.	1
		H2f	Sentiasa menghasilkan idea baharu dan menarik untuk kekal relevan.	1
		H2g	Tekanan untuk mendapatkan perhatian pengguna media sosial juga boleh menjejaskan kesihatan mental seseorang.	1
		H2h	Berisiko sekiranya platform tersebut berubah polisi atau akaun mengalami masalah seperti digodam atau disekat.	1
				[Mak 5m]

BAHAGIAN C (20 MARKAH)

10	(a)	(i)		Apakah trend perniagaan Syarikat Teguh Maju Berhad (TMB).	
			F	Trend menurun	1 [Mak 1m]
		(ii)		Jelaskan jawapan di (a)(i)	
			H1 H2 H3 H4	Jualan semua produk menurun dari tahun 2024 ke 2025 Kopi botol turun daripada RM1,200,000 juta kepada RM900,000 / Teh ais premium turun daripada RM900,000 kepada RM700,000 / Jus buah segar turun daripada RM800,000 kepada RM600,000 Jumlah jualan keseluruhan menurun daripada RM2,900,000 juta kepada RM2,200,000 juta Menunjukkan permintaan terhadap produk semakin berkurang	1 1 1 1 [Mak 3m]
	(b)			Jelaskan kesan perubahan citarasa pengguna terhadap perniagaan TMB	
			H1 H2 H3 H4 H5 H6 H7 H8	Permintaan terhadap produk TMB menurun Produk kurang mendapat sambutan / tidak menepati kehendak pengguna Jualan syarikat merosot Pengguna beralih kepada produk pesaing yang lebih sihat Keuntungan syarikat menurun Pelanggan memilih jenama lain yang memenuhi citarasa baharu Imej produk menjadi kurang relevan / produk dianggap tidak selari dengan trend kesihatan Kehilangan pelanggan setia	1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak 4m]
	(c)			Bagaimanakah Syarikat TMB menyelesaikan masalah kelewatan penghantaran produk.	
			H1 H2 H3 H4 H5 H6	Menambah bilangan kenderaan penghantaran / proses penghantaran akan lebih cepat . Bekerjasama dengan syarikat logistik professional / Sistem pengedaran lebih cekap dan terancang . Mewujudkan pusat pengedaran (warehouse) di kawasan strategik / Mengurangkan jarak penghantaran ke luar bandar. Menggunakan teknologi pengurusan logistik (tracking system) / Memantau penghantaran secara terus. Menyediakan jadual penghantaran secara sistematik / Mengelakkan kelewatan dan pertindihan laluan . Menambah tenaga kerja dalam bahagian logistik / operasi penghantaran menjadi lebih lancar.	1 1 1 1 1 1 1 [Mak 4m]

	(d)			Cadangkan strategi promosi yang berkesan.	
			H1	Promosi melalui media sosial / Instagram / TikTok / Facebook	1
			H2	Dapat menarik perhatian golongan muda / meningkatkan kesedaran jenama	1
			H3	Melantik pempengaruh (influencer) untuk mempromosikan produk	1
			H4	Dapat meningkatkan kepercayaan / minat pelanggan	1
			H5	Menawarkan promosi harga / Diskaun / baucar, "buy 1 free 1"	1
			H6	Menggalakkan pembelian / menarik pelanggan baharu Iklan digital berbayar / Gunakan Google Ads / Facebook Ads	1
			H7	Sasaran pelanggan lebih tepat (target market)	1
			H8	Penjenamaan semula produk / Perkenalkan pembungkusan baharu (contoh: rendah gula, sihat)	1
			H9	Menarik minat pengguna yang mementingkan kesihatan	1
			H10	Promosi di tempat jualan (Point of Sale) / Letak banner, sampling produk di kedai	1
			H11	Mendorong pembelian secara spontan	1
					[Mak 4m]

	(e)			Pada pendapat anda, wajarkah Syarikat TMB menerima pelawaan kerjasama strategik daripada Apex Synergy Berhad. Kemukakan alasan.	
			F1	Wajar.	1
			H1a	Membantu meluaskan pasaran / Peluang menembusi pasaran antarabangsa	1
			H1b	Meningkatkan dana perniagaan	1
			H1c	Berkongsi kepakaran dengan Syarikat TMB	1
			H1d	Risiko perniagaan dikongsi bersama	1
			H1e	Dapat meningkatkan kecekapan logistik / Apex Synergy mempunyai kepakaran pengedaran	1
			H1f	Mengurangkan kelewatan penghantaran	1
			H1g	Dapat mengukuhkan pemasaran digital	1
			H1h	Strategi promosi lebih agresif	1
			H1i	Meningkatkan kesedaran jenama	1
			H1j	Tingkatkan jualan / keuntungan	1
			H1k	Dapat mengurangkan beban kewangan	1
			H1l	Tidak perlu tambah hutang / modal besar	1
			H1m	Risiko kewangan lebih rendah	1
				<i>Atau</i>	[Mak 4m]
			F2	Tidak wajar	1
			H2a	Syarikat TMB perlu menambah modal perniagaan	1
			H2b	Meningkatkan risiko kewangan	1
			H2c	Beban hutang bertambah	1
			H2d	Tekanan aliran tunai	1
			H2e	Risiko kerugian lebih tinggi	1
					[Mak 4m]

SKEMA JAWAPAN TAMAT