

SKEMA JAWAPAN
PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2025

Bahagian A

Soalan	Isi	Markah
1(a)(i)	F1 – Saiz sederhana	1
1(a)(ii)	F1 – Mudah ditubuhkan.	1
	H1 – Prosedur penubuhan mudah kerana tidak banyak peraturan perlu dipatuhi.	1
	F2 – Fleksibel.	1
	H2 – Berupaya untuk membuat sesuatu perubahan dengan cepat dan mudah.	1
	F3 – Semangat berpasukan yang tinggi.	1
	H3 – Majikan dapat memupuk semangat bekerja dalam pasukan.	1
	F4 – Pelaporan kewangan syarikat dirahsiakan.	1
	H4 – Tidak perlu melaporkan aktiviti / kedudukan kewangan kepada umum	1
	<i>[Mana-mana 2F+2H]</i>	[Maksimum : 4 markah]
1(b)	H1 – Sektor ketiga / Tertier.	
	H2 – Merupakan perkhidmatan swasta	1
	H3 – Melibatkan aktiviti membekalkan perkhidmatan tertentu daripada pengeluaran terus kepada pengguna.	1
	H4 – Sektor ketiga berperanan untuk menyokong perkembangan sektor primer dan sekunder.	1
	H5 – Merupakan penyumbang terbesar kepada KDNK negara.	1

3a)	F1	Spesifik	1
	H1	Pernyataan objektif secara khusus	1
a	H1	Syarikat minyak wangi	1
	b		
	F2	Boleh diukur	1
	H2	Boleh diukur secara kualitatif dan kuantitatif	1
a	H2	Mengeluarkan sebanyak 150 000 unit minyak wangi	1
	b		
	F3	Boleh dicapai	1
	H3	Mampu mencapai sasaran yang ditetapkan	1
a	H3	Pengeluaran 150 000 unit minyak wangi	1
	b		
	F4	Munasabah	1
	H4	Peluang yang tidak mustahil untuk dicapai mengikut kemampuan organisasi	1
a	H4	Syarikat mampu hasilkan 150 000 unit minyak wangi	1
	b		
	F5	Jangka masa	1
	H5	Tempoh masa dalam menentukan objektif	1
a	H5	Tahun 2024	1
	b		
		(3F + 3H) maks	6m
3b	H1	Membantu memudahkan sistem operasi / membuat keputusan	1
	H2	Memperoleh maklumat dengan cepat	1
	H3	Meluaskan perniagaan / pasaran	1
	H4	Memudahkan aktiviti kewangan / analisis kewangan / pembayaran	1
	H5	Operasi perniagaan lebih cekap	1
	H6	Membuat Keputusan dengan tepat	1
	H7	Mewujudkan hubungan / jaringan yang luas	1
	H8	Mempercepatkan system pengeluaran maks	1 4 m

Soalan	Jawapan	Markah
4(a).	Keupayaan membina jenama sebagai satu kekuatan yang perlu ada pada seorang usahawan ialah : H1 Membina rangkaian perniagaan H2 Menyakinkan lebih ramai pengguna/pelanggan H3 Memastikan barang/perkhidmatan berkualiti tinggi H4 Mengekalkan nama baik jenama/imej perniagaan H5 Mampu berdaya saing Nota: Terima mana-mana 3H	1 1 1 1 1 [Mak. 3]
4(b)	Strategi pemasaran yang diperlukan oleh Syarikat Sejati Gemilang ialah : F1 Produk H1 Menghasilkan beg dalam pelbagai warna/saiz/bentuk/kualiti/spesifikasi F2 Harga H2a Penentuan nilai produk/penetapan harga/polisi harga H2b Harga berpatutan/mampu milik/berdaya saing F3 Pengedaran/pengagihan H3a Menyalurkan barang/beg sampai kepada pengguna H3b Boleh didapati disemua kedai F4 Promosi H4a Memberitahu/memujuk pelanggan tentang produk/beg H4b Melalui pengiklanan/promosi jualan/potongan 10% Nota : Terima mana-mana 2F+2H	1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak. 4]
4(c).	Memo ialah: H1 Rekod ambilan/modal H2 Memasukkan modal/RM 10 000 H3 Rekod yang mengandungi maklumat ambilan untuk kegunaan sendiri H4 Mengeluarkan RM 210 untuk belanja tunai runcit. H5 Ambilan akan mengurangkan modal pemilik Nota : Terima mana-mana 3H	1 1 1 1 1 [Mak. 3]

5 (a) (a)(i) Jenis sumber:

i)	Produk siap/ Stok	[Mak.1m]
----	-------------------	-----------------

(ii) Prosedur mengurus sumber fizikal:

H1	Menyimpan dalam stor/ gudang	1
H2	Mendapatkan perlindungan insurans/ keselamatan	1
H2a	Contoh : insurans kebakaran/ kecurian/ liabiliti produk	1
H2b	Melindungi minyak masak / stok/ mendapatkan pampasan/ ganti rugi	1
H3	Memasang kemudahan keselamatan/ pengawal keselamatan/ CCTV/ alat pencegah kebakaran	1
H4	Membuat penyelenggaraan/ baik pulih stor/ gudang secara terancang/ Memastikan peralatan berfungsi dengan baik	1
H5	Membuat pemeriksaan berkala supaya stok berkeadaan baik/ mencukupi	1
H6	Membuat kad inventori/ catatan keluar masuk stok	1
		[Mak.4m]

(b) Kepentingan latihan kepada usahawan

H1	Memberi dorongan/ idea supaya usahawan dapat mengemukakan rancangan/ tindakan untuk memulakan sesuatu projek/ perniagaan/ perusahaan	1
H2	Membuat perancangan jangka masa panjang untuk mengembangkan perniagaan sedia ada	1
H3	Memberi motivasi kepada usahawan ke arah mencapai matlamat dalam memajukan perniagaannya	1
H4	Menerapkan etika perniagaan yang progresif/ sikap positif dalam diri usahawan	1

H5	Membolehkan usahawan mengikuti perkembangan teknologi terkini/ memperbaiki mutu/ kualiti produk	1
H6	Membolehkan usahawan bersaing di pasaran terbuka	1
H7	Meningkatkan kemahiran penggunaan teknologi moden	1
H8	Meningkatkan produktiviti pengeluaran secara besar-besaran	1
		[Mak. 5m]

Soalan	Butiran	Markah
6 (a)	(a)Peranan bahagian fungsian jualan ialah : H1 — Menjawab pertanyaan pelanggan berkaitan barang yang dijual H2 — Membuat jualan bersemuka secara dalam talian H3 — Menyediakan sebut harga/jangkaan barang yang diperlukan pengguna H4 — Melakukan rundingan dengan pengguna berkaitan dengan diskaun dan terma jual beli H5 — Memberi nasihat teknikal kepada pengguna H6 — Merancang dan mengurus masa yang bersesuaian untuk membuat promosi jualan H7 — Menyemak dan mengemas kini rekod pengguna supaya senang menghubungi pengguna H8 — Membangun/merancang strategi/melaksanakan rancangan jualan H9 — Contoh program pengiklanan/strategi harga/strategi promosi H10 — Memberi cadangan bagi penambahbaikan reka bentuk produk baharu H11 — Melakukan penyelidikan pasaran/segmen pasaran/corak pembelian/analisis pesaing	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maks:6]
(b)	(b)Kepentingan penyata kewangan kepada Pihak Pengurusan. -Membuat keputusan berkaitan perniagaan -Menilai prestasi perniagaan -Perbandingan prestasi kewangan tahun semasa dengan tahun sebelum	1 1 1 1 1

	-Garis panduan untuk merancang pengagihan sumber dengan berkesan/ mengawal jumlah perbelanjaan operasi.	1
	-Membuat pertimbangan untuk pemberian ganjaran/bonus kepada pekerja	1
	-Menyediakan laporan kewangan bagi tujuan pinjaman dan pembiayaan	1
	-Merancang strategi untuk meningkatkan jumlah keuntungan operasi	[Maks:4]

7a	H1	Titik pulang modal / TPM	1
	H2	Jumlah hasil sama dengan jumlah kos	1
	H3	Kuantiti sama dengan Q1 / hasil sama dengan H1	1
	H4	Titik S1 perniagaan mendapat TPM / tiada untung / tiada rugi Maks	1 4 m
7b	H1	Perniagaan mengalami kerugian	1
	H2	Kuantiti 500 unit / hasil RM 1 500	1
	H3	Perniagaan rugi RM 1 500	1
	H4	Kuantiti kurang dari 800 unit	1
	H5	Perniagaan tidak mampu mengembangkan perniagaan	1
	H6	Imej perniagaan tidak baik	1
	H7	Tidak dapat meneruskan kelangsungan perniagaan maks	1 5 m
7c	H1	Menambahkan jumlah pengeluaran agar melebihi 800 unit	1
	H2	Meningkatkan jumlah hasil / jualan	1
	H3	Mempelbgaikan barang jualan	1
	H4	Mengurangkan jumlah kos	1
	H5	Mewujudkan pasaran Baharu	1
	H6	Meningkatkan aktiviti promosi / besar-besaran	1
	H7	Strategi pemasaran yang berkesan maks	1 6 m

8(a)	H1- Kemahiran dan pengalaman pekerja	1
	H2- Memerlukan pekerja yang tinggi/ mahir/cekap/berpengalaman	1
	H3- Untuk meningkatkan produktiviti perniagaan	1
	H4 – Dibayar gaji yang lebih tinggi	1
	H5- Kualiti dan dan prestasi perniagaan terjamin	1
	H6- Dapat mengelakkan pembaziran tenaga kerja	1
	H7- Dapat mengelakkan berlaku sebarang kesilapan semasa menjalankan tugas	1
	H8- Berpengalaman/berkemahiran dalam menghasilkan komponen elektronik	1
		Mak: 5
(b)	H1- Pajakan	1
	H2- Membolehkan menggunakan mesin yang mahal/tinggi	1
	H3- Mempunyai tempoh masa tertentu	1
	H4- Tidak perlu modal yang banyak/aliran tunai tidak terjejas	1
	H5- Hanya bayar ansuran/sewa/berkala	1
	H6- Daripada bank/institusi kewangan	1
	H7- Tidak menanggung kos penyelenggaraan/kos ditanggung oleh syarikat pajakan	1
	H8- Bank/institusi kewangan/syarikat pajakan mempunyai hak milik terhadap mesin	1
		Mak: 6

(c)	F1 setuju	1
	H1 membantu memudahkan sistem operasi perniagaan	1
	H1a memperoleh maklumat dengan mudah dan cepat	1
	H1b memperluas skop perniagaan	1
	H1c memudahkan aktiviti kewangan dan perakaunan	1
	H1d menjadikan operasi perniagaan lebih efektif/efisien	1
	H1e meluaskan pasaran perniagaan	1
	H1f mewujudkan hubungan dan jaringan yang lebih luas	1
	H1g mempercepatkan sistem pengeluaran dan pengedaran	1
	F2 tidak setuju	1
	H2a kos yang tinggi	1
	H2b Terdedah kepada kehilangan data/virus/serangan penggodam/ancaman keselamatan	1
	H2c Berlaku gangguan sistem	1
	H2d Perlu membuat penyelenggaraan secara berkala	1
	H2e kebergantungan terhadap sistem/internet	1
	H2f gangguan teknikal yang tidak dijangka	1
		Mak: 4

9 (a)	F1	Kreatif	1
	H1	Mencipta sesuatu yang baharu, memperkenalkan teknologi nano untuk meningkatkan hasil madu kelulut	1
	F2	Inovatif	1
	H2	Mengubah suai produk sedia ada, mengeluarkan produk penjagaan kulit seperti pencuci muka, krim muka dan scrub muka yang berasaskan madu kelulut	1
	F3	Pandai mengambil peluang	1
	H3	menghadiri kursus-kursus jangka pendek yang diadakan secara percuma oleh agensi kerajaan	1
	F4	Berani mengambil risiko	1
	H4	membelanjakan wang yang banyak untuk memperkenalkan teknologi nano	1 4F+4H Maks 6
9 (b)	H1	Memastikan sumber manusia mencukupi	1
	H2	Memantau prestasi pekerja	1
	H3	Memastikan tahap motivasi pekerja sentiasa tinggi	1
	H4	Mengagihkannya sumber manusia secara berkesan	1
	H5	Menjaga kebajikan pekerja	1
	H6	Memberi latihan yang cukup dan terkini kepada semua pekerja	1 Maks 4
(c)	H1	Menyediakan ganjaran yang setimpal dengan kelayakan, pengalaman dan prestasi kerja	1
	H2	Menjaga kebajikan pekerja dari aspek kesihatan dan keselamatan	1
	H3	Menyediakan latihan/program yang cukup dan sesuai	1
	H4	Mencipta persekitaran kerja yang positif	1
	H5	Menyediakan program kaunseling	1 Maks 5

PERATURAN PEMARKAHAN BAHAGIAN C

SOALAN	BUTIRAN	MARKA H
10(a)	H1 Syarikat Sendirian Berhad	1
	H2 Tertakluk kepada Akta Syarikat 1965	1
	H3 Bilangan ahli antara 1 hingga 50 orang / 3 orang ahli	1
	H4 Pemilik menanggung liabiliti terhad / kerugian setakat modal yang dilaburkan sahaja.	1
	H5 Saham syarikat tidak diurusniagakan di Bursa malaysia H6 Saham hanya boleh dipindah milik dengan kebenaran ahli	1
	lembaga pengarah.	1
	H7 Modal tambahan diperoleh dengan menerbitkan syer H8 Entiti berasingan / pemilik bebas daripada tindakan	1
	undang-undang yang dikenakan terhadap syarikat / syarikat dan pemilik adalah dua individu yang berbeza	1
	H9 Encik Zulkifli pemegang saham terbesar berhak mengawal operasi syarikat	1
10(b)	F1 Skala Kebangsaan	Mak 5
	H1a Meliputi pasaran di seluruh negara	
	H1b Pasaran dalam sempadan negara yang sama. C1 Menjual secara dalam talian di seluruh negeri	1
		1
10(c)		1
	H1 Kemahiran berkomunikasi dengan pelanggan dalam talian H2 Penyelesaian masalah pelanggan bagi jualan dalam talian / pelanggan yang mempunyai masalah menggunakan sistem H3 Penggunaan teknologi terkini / boleh menggunakan teknologi	Mak 3
	terkini untuk meningkatkan jualan dan proses jualan / mengurus data pelanggan.	1
		1
	H4 Mempunyai kelayakan yang bersesuaian / mempunyai kelayakan dalam bidang digital	1

	H5 Berpengalaman dalam menguruskan pelanggan dan pemasaran digital.	
	H6 Berpengetahuan tentang produk peralatan sukan	1
	H7 Berpengalaman dalam pemasaran digital / produk peralatan Sukan	1
	H8 Keberkesanan mencapai sasaran individu dan pasukan/ meningkatkan jualan melalui aktiviti promosi.	1
		1
		1
		1
		Mak 5
10(d)(i)	H1 Nisbah Semasa= $\frac{\text{Liabiliti Semasa}}{\text{Aset Semasa}}$ $= \frac{\text{RM60,000}}{\text{RM120,000}}$ $= 2:1$	1
		1
		Mak 2
10(d)(ii)	H1 Nisbah semasa 2:1 menunjukkan bahawa perniagaan mempunyai dua ringgit aset semasa bagi setiap satu ringgit liabiliti semasa	1
	H2 Syarikat mampu membayar pinjaman jangka pendek dengan menggunakan aset semasa.	1
	H3 Syarikat mampu mendapat tunai untuk membayar hutang dalam tempoh yang singkat.	1
		Mak 2
10(e)	H1 Pemasaran Media Sosial Berbayar / Facebook / Tiktok	1
	H2 Tawaran Diskaun atau Kod Promosi / "Diskaun 20% untuk pembelian pertama melalui laman web" atau "Gunakan kod BELIA20".	1
	H3 Menggunakan influencer / ikon belia / artis / atlet H4 Pertandingan atau Cabutan Bertuah Dalam Talian	1
	H5 Program Kesetiaan Pelanggan / Berikan mata ganjaran untuk setiap pembelian.	1
	H6 Mana-mana strategi promosi yang sesuai	1

		Mak 3
--	--	-------