



**PROGRAM GEMPUR KECEMERLANGAN
SIJIL PELAJARAN MALAYSIA 2025
ANJURAN BERSAMA
MAJLIS PENGETUA SEKOLAH MALAYSIA
CAWANGAN NEGERI PERLIS**

PP3766

**PEPERIKSAAN PERCUBAAN SPM 2025
PERNIAGAAN
Kertas 1 & Kertas 2
PP**

PERATURAN PEMARKAHAN

PERNIAGAAN

Kertas 1 & Kertas 2

Peraturan pemarkahan ini mengandungi 10 halaman bercetak.

PERATURAN PEMARKAHAN**SOALAN OBJEKTIF**

1.	D
2.	B
3.	B
4.	A
5.	C
6.	B
7.	A
8.	C
9.	A
10.	B
11.	A
12.	B
13.	C
14.	B
15.	A
16.	B
17.	B
18.	D
19.	D
20.	A

21.	A
22.	D
23.	C
24.	A
25.	A
26.	D
27.	C
28.	C
29.	D
30.	D
31.	A
32.	C
33.	C
34.	C
35.	B
36.	B
37.	D
38.	C
39.	D
40.	D

A = 10	B = 10	C = 10	D = 10
---------------	---------------	---------------	---------------

SOALAN ESEI

<i>Soalan</i>	<i>Butiran</i>	<i>Markah</i>
1 (a)	Perbezaan tujuan OBU dengan OBBU : F1 OBU - memaksimakan keuntungan F2 OBBU - memberikan perkhidmatan sukarela kepada masyarakat yang memerlukan	1 1 2m
1 (b) (i)	Ciri-ciri Perkongsian Liabiliti Terhad (PLT) : F1 Entiti berasingan F2 Menanggung liabiliti terhad F3 Hayat berterusan	1 1 1 3m
1 (b) (ii)	Saiz dan sektor perniagaan Encik Jemangon : F1 Saiz kecil H1a Pekerja tetap 20 orang H1b Jualan tahunan RM 3 juta F2 Sektor kedua / pembuatan dan pengilangan H2 Mengeluarkan pelbagai makanan sejuk beku	1 1 1 1 1 Mak 5m
2 (a) (i)	Maksud guna tenaga : H1 Pekerja yang menyumbangkan tenaga fizikal dan mental dalam sesuatu pekerjaan	1m
2 (a) (ii)	Faktor yang menyebabkan peralihan guna tenaga : H1 Kemajuan teknologi yang mengurangkan keperluan buruh dalam sektor pertanian H2 Peningkatan urbanisasi yang mendorong pertumbuhan sektor perkhidmatan dan perindustrian H3 Dasar kerajaan yang menggalakkan pembangunan sektor perkhidmatan dan pembuatan	1 1 1 Mak 2m
2 (b)	Ciri objektif yang baik : F1 Spesifik H1 Objektif dinyatakan secara khusus F2 Boleh Diukur H2 Dapat dibandingkan dengan pencapaian sebelum dan selepas F3 Boleh Dicapai H3 Objektif berdasarkan sasaran yang boleh dicapai sesuai dengan kemampuan organisasi perniagaan	1 1 1 1 1 1

<i>Soalan</i>	<i>Butiran</i>	<i>Markah</i>
2 (c)	F4 Munasabah / Realistik	1
	H4 Penetapan objektif menjurus kepada peluang yang tidak mustahil untuk dicapai	1
	F5 Jangka masa	1
	H5 Tempoh masa perlaksanaan sesuatu objektif	1
	2F + 2H	Mak 4m
	Kepentingan TPM :	
	H1 Menentukan tahap minimum jualan	1
	H2 Panduan penetapan harga	1
	H3 Membantu dalam perancangan kewangan	1
	H4 Mengenalpasti tahap risiko / kedudukan	1
	H5 Membantu usahawan membuat keputusan	1
	H6 Menggalakkan usahawan lebih realistik	1
		Mak 3m
3 (a)	Peranan bahagian fungsian pengeluaran :	
	H1 Menghasilkan output	1
	H2a Menghasilkan barang kepada masyarakat	1
	H2b Mematuhi aspek /standard kualiti yang ditetapkan	
	H3 Memenuhi keperluan / kehendak pengguna	1
	H4 Meningkatkan taraf hidup / pengguna lebih selesa	1
	H5 Menukarkan input kepada output	1
	H6 Merancang / menjalankan proses transformasi / pengeluaran input yang terdiri daripada bahan mentah	1
		Mak 3m
3 (b)	Aplikasi teknologi maklumat :	
	F1 E-dagang	1
	H1a Sistem urusan perniagaan berkaitan tempahan / pembelian / pembayaran	1
	H1b Dilakukan secara atas talian	1
	1H 2H	Mak 3m
3 (c)	Langkah-langkah pembangunan produk dan pasaran baharu	
	H1 Penjanaan idea	1
	H2 Penyaringan idea	1
	H3 Pembangunan produk dan pengujian konsep	1
	H4 Pembangunan strategi pemasaran	1
	H5 Analisis perniagaan	1
	H6 Pembangunan produk	1
	H7 Ujian pemasaran	1
	H8 Komersialisasi	1
	*ikut langkah	Mak 4m

<i>Soalan</i>	<i>Butiran</i>	<i>Markah</i>
4 (a) (i)	Peranan sumber manusia dalam membentuk prestasi pasukan : H1 Mempengaruhi produktiviti, kuantiti dan kualiti pengeluaran sesuatu produk H2 Boleh dipertingkatkan melalui latihan dan kursus secara intensif	1 1 2m
4 (a) (ii)	Faktor penentu sistem penggajian : F1 Kemampuan organisasi H1 Organisasi yang mempunyai kewangan kukuh, akan memberi ganjaran lebih F2 Bentuk dan jenis tugas H2 Pekerja yang menjalankan tanggungjawab besar, diberi ganjaran lebih F3 Undang-undang dan peraturan kerajaan H3 Pihak kerajaan menentukan kadar minimum gaji F4 Ganjaran yang dibayar oleh pesaing H4 Majikan memberi ganjaran lebih tinggi berbanding pesaing F5 Permintaan dan penawaran buruh H5 Menentukan kadar upah di pasaran F6 Faktor lokasi H6 Kos sara hidup setempat / kedudukan geografi kawasan 3F+3H	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 3F+3H Mak 6m
4 (b)	Tujuan mengurus sumber fizikal : H1 Memastikan sumber fizikal dalam keadaan selamat H2 Berfungsi dan boleh digunakan dalam proses pengeluaran H3 Jangka hayat penggunaan sumber fizikal dapat dipanjangkan H4 Sentiasa dalam keadaan mudah digunakan dan tahan lasak H5 Meminimumkan belanja operasi	1 1 1 1 1 Mak 2m
5 (a) (i)	Jenis pembiayaan yang sesuai untuk membeli aset tersebut : F1 Pembiayaan luaran / sewa beli	1 Mak 1m
5 (a) (ii)	Kekuatan dan kelemahan jenis pembiayaan tersebut : H1 Tempoh ansuran dapat dibuat mengikut kemampuan pembeli H2 Jumlah pinjaman dapat disesuaikan dengan keperluan semasa H3 Dapat menggunakan aset untuk mencari pendapatan H4 Taraf hidup meningkat dapat guna aset yang mahal H5 Memerlukan penjamin / cagaran H6 Dikenakan faedah yang tinggi / harga lebih mahal	1 1 1 1 1 1

<i>Soalan</i>	<i>Butiran</i>	<i>Markah</i>
5 (b)	H7 Tertakluk kepada syarat pinjaman / sewabeli	1
	H8 Menanggung kerugian sekiranya aset ditarik balik	1
	*perlu ada kekuatan dan kelemahan	Mak 5m
	Dua pihak yang berkepentingan kepada Penyata Kewangan :	
	F1 Pemegang saham / pemilik	1
	H1 Boleh mengetahui kedudukan kewangan perniagaan/buat keputusan tentang halatuju perniagaan	1
	F2 Pelabur	1
	H2 Dapat menyakinkan pelabur / bakal pelabur untuk melabur dalam perniagaan	1
	F3 Pihak pengurusan	1
	H3 Menilai prestasi perniagaan / membuat pertimbangan untuk pemberian ganjaran seperti dividen dan bonus	1
	F4 Pembiaya / Institusi kewangan	1
	H4 Mengetahui kemampuan perniagaan membayar hutang / kredit	1
	F5 Pembekal / Vendor	1
	H5 Menilai keupayaan dan kecekapan perniagaan menguruskan hutang sebelum memberi kemudahan kredit kepada perniagaan	1
	2F+2H	Mak 4m
6 (a)	Sumbangan Amirul kepada masyarakat ialah :	
	H1 Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat	1
	H2 Memberikan pelbagai produk dan perkhidmatan	1
	H3 Membuka peluang pekerjaan	1
	H4 Mengurangkan kadar jenayah	1
	H5 Mengurangkan pengangguran	1
	H6 Menyediakan tanggungjawab sosial	1
6 (b)		Mak 3m
	Dua kelebihan berniaga sebagai satu peluang kerjaya:	
	F1 Matlamat peribadi	1
	H1a Mencari rezeki bagi menyara diri / keluarga	1
	H1b Pengurusan masa yang fleksibel / bebas mengurus jadual kerja	1
	F2 Objektif perniagaan	1
	H2a Menyediakan peluang pekerjaan	1
	H2b Mengurangkan pengangguran	1
	H2c Meningkatkan pendapatan negara	1
	H2d Memenuhi keperluan / kehendak masyarakat	1
	H2e Mempelbagaikan pilihan pengguna	1
	H2f Mengurangkan kebergantungan kepada barang import	1

<i>Soalan</i>	<i>Butiran</i>	<i>Markah</i>
6 (c)	H2g Memperbaiki imbalan dagangan negara	1
	H2h Membangunkan sesuatu kawasan	1
	F3 Keberuntungan perniagaan	1
	H3a Melaksanakan tanggungjawab sosial	1
	H3b Penggunaan peralatan dan teknologi terkini	1
	H3c Mendapat sumber manusia yang mempunyai kepakaran / pengalaman	1
	H3d Meluaskan pasaran	1
	H3e Memantapkan imej perniagaan	1
	2F+2H	Mak 4m
	Kaedah promosi yang sesuai dijalankan :	
	F1 Pengiklanan	1
	H1a Komunikasi pemasaran yang dirancang khas	1
	H1b Memberitahu / memujuk pengguna membeli produk	1
	H1c Menggunakan media bercetak / elektronik	1
	H1d Instragram / FB / Tiktok	1
	F2 Promosi jualan	1
	H2a Insentif untuk menarik minat pengguna	1
	H2b Supaya pembeli menambah belian	1
	H2c Cabutan bertuah / diskaun / pemberian kupon	1
	F3 Publisiti	1
	H3a Maklumat yang disampaikan melalui media massa	1
	H3b Mengenai sesuatu produk	1
	H3c Kos ditanggung oleh pihak media massa	1
	H3d Mesej mempunyai kredibiliti tinggi	1
	H3e Mendapat kepercayaan daripada pelanggan	1
	1F+2H	Mak 3m
7 (a) (i)	Prosedur penubuhan perniagaan milikan tunggal :	
	H1 Mengisi borang carian nama	1
	H2 Mendapatkan kelulusan nama perniagaan	1
	H3 Mengisi Borang Pendaftaran Perniagaan / (Borang A)	1
	H4 Mengemukakan permohonan kepada SSM	1
	H5 Menghantar borang tersebut bersama-sama dokumen sokongan / beserta fi pendaftaran ke SSM	1
	H6 RM30 bagi nama sendiri dan RM60 jika nama tred	1
	H7 Mendapat Borang D	1
*mengikut urutan		Mak 6m

<i>Soalan</i>	<i>Butiran</i>	<i>Markah</i>
7 (a) (ii)	Peranan pemasaran : H1 Mewujudkan dan meningkatkan permintaan H2 Mengenalpasti sasaran pasaran H3 Menjalin hubungan dengan pengguna H4 Mempromosikan barang ke pasaran H5 Menghasilkan bahan publisiti H6 Mengemaskini profil pelanggan H7 Menjalankan penyelidikan pasaran	1 1 1 1 1 1 1 Mak 4m
(b)	Keuntungan penting kepada sesebuah perniagaan kerana : H1 Sebagai petunjuk perniagaan / sebagai panduan perniagaan / menunjukkan kecekapan H2 Untuk mengukur tahap prestasi sesebuah perniagaan / menunjukkan pencapaian prestasi yang baik diperolehi H3 Melambangkan imej perniagaan H4 Perniagaan dapat diteruskan / memastikan kelangsungan sesebuah perniagaan / menentukan hala tuju perniagaan / berdaya saing H5 Dapat memajukan perniagaan / mengembangkan perniagaan H6 Menarik pelaburan baharu H7 Menjalankan tanggungjawab sosial	1 1 1 1 1 1 1 Mak 5m
8 (a)	Kepentingan interaksi dengan organisasi luar : F1 Mewujudkan jaringan perniagaan H1a Membantu perniagaan mengukuhkan sistem operasi perniagaan H2a Meningkatkan potensi kelangsungan perniagaan dalam pasaran F2 Mengukuhkan hubungan baik H2 Membantu mencapai matlamat perniagaan F3 Menjalin kerjasama strategik H3 Meningkatkan peluang kerjasama dengan organisasi luar untuk menjalin kerjasama strategik F4 Menambahkan sumber pembiayaan H4a Membantu memberi sumber pembiayaan	1 1 1 1 1 1 1 1 Mak 6m
8 (b) (i)	Definisi rancangan perniagaan : H1 Dokumen bertulis H2 Yang menerangkan maklumat perniagaan / projek H3 Secara menyeluruh dan terperinci	1 1 1 Mak 2m

Soalan	Butiran	Markah
9 (c)	Pulangan Atas Modal H3a $= \frac{\text{Untung Bersih}}{\text{Modal Awal}} \times 100\%$ $= \frac{6\,000}{40\,000} \times 100\%$ H3b = 15% *wajib ada formula (1), pengiraan / jawapan (1)	1 1 8m
	Pendirian : F1 Tidak akan meneruskan amalan tidak menyediakan kunci kira-kira Hujah : H1 Memberi gambaran kedudukan kewangan syarikat / untung rugi H2 Memudahkan perancangan dan kawalan kewangan H3 Meningkatkan keyakinan pihak berkepentingan H4 Mengetahui jumlah hutang / liabiliti H5 Mengetahui jumlah modal / ekuiti pemilik	1m 1 1 1 1 1 Mak 3m
	10 (a) (i) Encik Tiang bersetuju menerima tawaran Encik Lam kerana H1 Modal lebih besar H2 Mudah ditubuhkan H3 Dapat berkongsi kepakaran	1 1 1 3
	10 (a) (ii) Peranan Encik Lam dalam perniagaan mereka : F1 Rakan kongsi lelap H1a Hanya menyumbangkan modal sahaja H1b tidak terlibat dengan pengurusan perniagaan 1F+1H	1 1 1 Mak 2m
	10 (b) Faktor yang telah membawa perubahan kepada perniagaan di atas : F1 Sumber manusia H1 Pengambilan 4 pekerja tambahan F2 Pemasaran H2 Aktiviti pemasaran melalui media sosial F3 Sosiobudaya H3 Perubahan minat kepada baju dan jersi sublimasi 2F+2H, 1 faktor dalaman 1 faktor luaran	1 1 1 1 1 1 4m

<i>Soalan</i>	<i>Butiran</i>	<i>Markah</i>
10 (c)	Jenis pembiayaan yang sesuai : F1 Pajakan 1 H1a Peniaga hanya menyewa mesin dari pihak bank 1 H1b Sesuai untuk mesin yang akan digunakan pada tempoh tertentu sahaja 1 H1c Tidak menanggung kos penyelenggaraan 1 H1d Tidak perlu risau aset menjadi usang 1 H1e Apabila sudah tamat tempoh pajakan, mesin masih dimiliki oleh pihak bank 1 1F+2H	Mak 3m
10 (d)	Sistem penggajian yang dipraktikkan pihak pengurusan STL : F1 Gaji asas 1 H1 Gaji yang dibayar mengikut perjanjian antara majikan dengan pekerja / gaji yang diterima tanpa melibatkan sebarang pembayaran tambahan 1 F2 Upah 1 H2 Bayaran yang dibayar kepada pekerja berdasarkan tempoh jam bekerja atau mengikut hari bekerja 1 2F+2H	Mak 4m
10 (e)	Margin untung bersih bagi kedua-dua bulan bagi STL dan justifikasi terhadap perbezaan yang diperolehi : F1 Margin untung bersih bulan pertama $= \frac{\text{Untung Bersih}}{\text{Jualan Bersih}} \times 100\%$ $= \frac{10\,000}{20\,000} \times 100\%$ $= 50\%$ F2 Margin untung bersih bulan kedua $= \frac{\text{Untung Bersih}}{\text{Jualan Bersih}} \times 100\%$ $= \frac{18\,000}{30\,000} \times 100\%$ $= 60\%$	1 1 1 4m

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT.