
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

**PERATURAN PEMARKAHAN
MPP3 TAHUN 2026
PERNIAGAAN KERTAS 2 (3766/2)**



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
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																									
				[Mak 6m]																									

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]



SERTAI TELEGRAM @exercise_students

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 Teknolog 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	1
		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	Jualan semua produk menurun dari tahun 2024 ke 2025	1
			H2	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	1
			H3	Jumlah jualan keseluruhan menurun daripada RM2,900,000 juta kepada RM2,200,000 juta	1
			H4	Menunjukkan permintaan terhadap produk semakin berkurang	1 [Mak 3m]
	(b)			Jelaskan kesan perubahan citarasa pengguna terhadap perniagaan TMB	
			H1	Permintaan terhadap produk TMB menurun	1
			H2	Produk kurang mendapat sambutan / tidak menepati kehendak pengguna	1
			H3	Jualan syarikat merosot	1
			H4	Pengguna beralih kepada produk pesaing yang lebih sihat	1
			H5	Keuntungan syarikat menurun	1
			H6	Pelanggan memilih jenama lain yang memenuhi citarasa baharu	1
			H7	Imej produk menjadi kurang relevan / produk dianggap tidak selari dengan trend kesihatan	1
			H8	Kehilangan pelanggan setia	1
				 SERTAI TELEGRAM @exercise_students	[Mak 4m]
	(c)			Bagaimanakah Syarikat TMB menyelesaikan masalah kelewatan penghantaran produk.	
			H1	Menambah bilangan kenderaan penghantaran / proses penghantaran akan lebih cepat .	1
			H2	Bekerjasama dengan syarikat logistik professional / Sistem pengedaran lebih cekap dan terancang .	1
			H3	Mewujudkan pusat pengedaran (warehouse) di kawasan strategik / Mengurangkan jarak penghantaran ke luar bandar.	1
			H4	Menggunakan teknologi pengurusan logistik (tracking system) / Memantau penghantaran secara terus.	1
			H5	Menyediakan jadual penghantaran secara sistematik / Mengelakkan kelewatan dan pertindihan laluan .	1
			H6	Menambah tenaga kerja dalam bahagian logistik / operasi penghantaran menjadi lebih lancar.	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 mempengaruhi (influencer) untuk mempromosikan produk	1
			H4	Dapat meningkatkan kepercayaan / minat pelanggan	1
			H5	Menawarkan promosi harga / Diskaun / bawcar, "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