PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM 944/1k

946/3 **STPM 2025**

PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM

PEPERIKSAAN PERCUBAAN STPM

PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM

PENGAJIAN PERNIAGAAN

PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM

KERTAS 3

(1 JAM 45 MINIT)

PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM

MAJLIS PEMUAFAKATAN PENOLONG KANAN TINGKATAN ENAM

SIJIL TINGGI PERSEKOLAHAN MALAYSIA

(MALAYSIA HIGHER SCHOOL CERTIFICATE)

Arahan kepada calon:

JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA ANDA DIBENARKAN BERBUAT DEMIKIAN

Jawab **semua** *soalan dalam Bahagian A*

Jawab soalan ***11*** *dalam Bahagian B*

Jawab soalan 12 atau 13 dalam Bahagian B.. Anda boleh menjawab kedua-dua soalan, **tetapi** *hanya* **satu** *jawapan pertama yang akan diperiksa.*

Tulis jawapan pada helaian jawapan yang disediakan. Mulakan setiap jawapan pada halaman baharu helaian jawapan.

*Kertas soalan ini SULIT sehingga peperiksaan kertas ini tamat. **SULIT***

Bahagian A [*50 markah*]

Jawab **semua** *soalan*

1. Huraikan **tiga** teori pendekatan keusahawanan [6]

2. Senaraikan **empat** faktor kejayaan seimbang [4]

3. Jelaskan jenis sumber modal formal kepada usahawan:

   (a) Pinjaman bank [2]

   (b) Bantuan Kerajaan [2]

4. Jelaskan kegunaan rancangan perniagaan kepada pihak berkepentingan yang berikut:

   (a) pekerja [2]

   (b) pelanggan [2]

5. Huraikan **tiga** elemen dalam rancangan pengeluaran dalam penyediaan rancangan perniagaan [6]

6. Huraikan **dua** tahap perniagaan antarabangsa [6]

7. Senaraikan **lima** risiko syarikat multinasional [5]

8. Huraikan **dua** faktor pengurus yang mempengaruhi dalam pilihan pendekatan beretika [4]

9. Berikan **lima** manfaat kepada organisasi yang melaksanakan tanggungjawab sosial [5]

10. Terangkan **dua** hak pengguna dalam pembelian produk elektronik [6]

*Kertas soalan ini SULIT sehingga peperiksaan kertas ini tamat. **SULIT***

BAHAGIAN B [*50 markah*]

Baca kajian kes di bawah dan jawab soalan yang mengikutinya

Imika Empire Sdn. Bhd

11 Imika Empire Sdn. Bhd (Imika) merupakan syarikat penjualan telefon pintar dan komputer yang telah diperbaharu. Ditubuhkan pada tahun 2015 oleh En. Abdul Rahim Tahir yang pada awalnya hanya menjalankan perniagaan secara kecil-kecilan dengan menjual produknya di pameran PC di sekitar negeri Perak. Berkelulusan dalam bidang kejuteraan awam dan sangat meminati bidang IT dan komputer. Keputusan beliau untuk menjual produk yang diperbaharu ini adalah kerana beliau ingin membantu golongan yang kurang berkemampuan dalam memiliki komputer dan telefon pintar yang seakan menjadi barang wajib yang di perlukan oleh setiap individu. Hasil usaha beliau, kini Imika telah berkembang pesat di mana beliau telah membuka lebih dari 120 buah cawangan di seluruh Malaysia, termasuklah 20 buah cawangan baru di Sabah dan Sarawak.

Imika diterajui oleh En Abdul Rahman Tahir selaku pengerusi dan beliau telah melantik Pn Atikah Mohd Ramzan selaku ketua Pegawai kewangan dan En Azmi Murad sebagai Pengurs Besar. Sehingga kini, Imika mempunyai lebih 500 orang kakitangan dari pelbagai posisi termasuk Jurujual, Juru Teknik dan juga Pengurus cawangan. En Abdul Rahman Tahir sangat mengambil berat terhadap kakitangannya, beliau telah memberi gaji yang lumayan kepada beberapa jawatan iaitu sekitar RM2000 seorang serta memberikan pelbagai kemudahan termasuk insurans dan kemudahan kesihatan kepada para pekerjanya.

Perniagaan yang diceburi oleh En Abdul Rahim Tahir ini adalah merupakan jenis yang baru dalam bidangnya, di mana perniagaan ini menawarkan komputer riba yang diperbaharu dengan harga yang mampu milik. Kebanyakan syarikat lain dalam pasaran menawarkan komputer dan produk telefon yang baru dengan harga mahal, situasi ini telah menarik minat beliau menjual barangan yang hampir sama tetapi dengan harga yang mampu milik. Mengambil sempena menu Rahmah yang diperkenalkan oleh kerajaan, Imika juga telah mengorak langkah yang sama dengan menjenamakan semua laptop yang diperbaharu sebagai Laptop Rahmah dan menjualnya dengan harga yang mampu milik. Laptop ini di jual dengan harga bawah RM1000, dengan jaminan selama 2 tahun. Penjualan Laptop Rahmah ini sangat membantu, baik bagi keluarga yang kurang berkemampuan, mahupun yang berkemampuan. Selain itu, laptop Imika juga menawarkan telefon pintar dengan harga RM300 serta tablet dengan harga RM500. Selain produk yang di perbaharui, Imika juga turut menyediakan pelbagai perkhidmatan seperti membaik pulih, menjual alat ganti serta menjual aksesori komputer dan telefon.

Pelanggan utama Imika ialah dari kalangan pelajar-pelajar universiti, ini kerana kesemua mereka memerlukan komputer peribadi sebagai sebahagian daripada keperluan pembelajaran. Di samping itu, pelajar sekolah juga turut memerlukan komputer dalam pembelajaran. Oleh yang demikian, ramai ibu bapa yang mencari produk Imika. Bagi golongan peniaga pula, telefon pintar adalah produk yang dicari , ini bertujuan menjual dan membuat promosi barangan mereka dalam talian. Selain golongan peniaga, telefon pintar yang diperbaharu juga menjadi buruan masyarakat yang mahukan produk berjenama tetapi dengan harga yang lebih murah. Tindakan Imika menjual produk yang diperbaharu menjadi jalan penyelesaian kepada masyarakat yang kurang berkemampuan.

Berdasarkan kajian kes Imika Empire Sdn. Bhd.

(a) Terangkan Sumber idea baru perniagaan yang digunakan oleh En Abdul Rahim Tahir dalam memulakan perniagaan [15]

(b) Jelaskan peranan En Abdul Rahim Tahir sebagai usahawan [15]

Jawab **satu** *soalan sahaja*

12. Jelaskan **lima** kaedah melindungi pasaran domestik dalam perniagaan antarabangsa. [20]

13. Jelaskan **lima** jenis jenayah kolar putih dalam sesebuah syarikat [20]

PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM944/1k
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM
PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM PERCUBAAN STPM

946/3 **STPM 2025**

PEPERIKSAAN PERCUBAAN STPM

SKEMA PENGAJIAN PERNIAGAAN

KERTAS 3

(1 JAM 45 MINIT)

MAJLIS PEMUAFAKATAN PENOLONG KANAN TINGKATAN ENAM

SIJIL TINGGI PERSEKOLAHAN MALAYSIA

(MALAYSIA HIGHER SCHOOL CERTIFICATE)

Arahan kepada calon:

JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA ANDA DIBENARKAN BERBUAT DEMIKIAN

Jawab **semua** *soalan dalam Bahagian A*

Jawab soalan ***11*** *dalam Bahagian B*

Jawab soalan 12 atau 13 dalam Bahagian B.. Anda boleh menjawab kedua-dua soalan, **tetapi** *hanya* **satu** *jawapan pertama yang akan diperiksa.*

Tulis jawapan pada helaian jawapan yang disediakan. Mulakan setiap jawapan pada halaman baharu helaian jawapan.

PEPERIKSAAN PERCUBAAN PENGAJIAN PERNIAGAAN SEMESTER 3

Cadangan skema Jawapan

Bahagian A [*50 markah]*

1. Huraikan **tiga** teori pendekatan keusahawanan [6]

---

1. Pendekatan ekonomi [1]

   - Menekankan kekayaan dan keuntungan adalah sebab utama seseorang menjadi usahawan [1]
   - Keuntungan adalah harga yang dibayar kerana risiko yang diambil oleh seseorang usahawan [1]
   - Usahawan cuba cari peluang untuk dapatkan keuntungan [1] / peranan orang tengah melalui pelopor Israel Kirzner [1]
   - Usahawan adalah seorang yang akan mengoptimakan faktor pengeluaran kepada barangan atau perkhidmatan yang berguna [1]
   - Usahawan adalah mereka yang memperkenalkan sesuatu yang baharu dan berinovasi [1]

2. Pendekatan Psikologi [1]

   - Mengkaji usahawan dari sudut personaliti/karakter [1]
   - Ciri-ciri usahawan adalah berbeza dengan orang yang bukan usahawan seperti ciri keperluan kepada pencapaian, lokus kawalan dalaman, dan sanggup mengambil risiko [1]

3. Pendekatan Sosiologi

   - Usahawan bagi pengkaji sosial ialah seorang oportunis yang pandai mengambil peluang dan kesempatan daripada persekitaran [1]
   - Usahawan adalah seorang yang pandai bergaul, mempengaruhi masyarakat untuk meyakinkan mereka bahawa apa yang usahawan bawa adalah kepentingan ramai [1]
   - Faktor-faktor sosial seperti budaya, umur, agama, masyarakat, *role model*, pengalaman, dan latar belakang pendidikan dapat mempengaruhi seseorang untuk menjadi usahawan [1]

[1F+1H] X3=6M

3. Jelaskan jenis sumber modal formal kepada usahawan:

(a) Pinjaman bank [2]

(b) Bantuan Kerajaan [2]

(a) Pinjaman Bank

- Pinjaman yang diberikan oleh pihak bank kepada usahawan bagi satu tempoh masa yang tertentu [1]
- Dengan syarat peminjam membayar balik faedah dan principal dalam maa yang ditetapkan/ bayar balik keuntungan dan principal (bagi perbankan Islam)
- Bentuk pinjaman jangka pendek atau jangka Panjang yang disediakan oleh bank kepada peminjam. [1]
- Contohnya, pinjaman jangka pendek melibatkan pembayaran balik pinjaman melebihi tempoh setahun [1]
- Bank akan menpertimbangkan factor 5C sebelum meluluskan sesuatu pinjaman [1]

[1H=1M]X2 =2M

(b) Bantuan Kerajaan [1]

- Kerajaan menyediakan pinjaman dana daripada pelbagai agensi Kerajaan kepada usahawan. [1]
- Antara agensi tersebut ialah MARA, PKEN, Agensi Pembangunan Wilayah. [1]
- Pihak Kerajaan menyediakan pelbagai kaedah untuk mendapatkan modal yang dilaksanakan menerusi agensi tertentu untuk membantu usahawan kecil. [1]
- Pihak Kerajaan juga menyediakan pelbagai bentuk geran dan skim bantuan kepada usahawan. [1]
- Contohnya, pinjaman Mudah untuk Perindustrian Kecil dan Sederhana (PKS), Pinjaman Penempatan Semula Kilang, Tabung Usahawan Baru [1]

[1H=1M]X2 =2M

4. Jelaskan kegunaan rancangan perniagaan kepada pihak berkepentingan yang berikut:

(a) pekerja [2]

(b) pelanggan [2]

(a) pekerja

- Rancangan perniagaan digunakan sebagai garis panduan untuk memahami skop tugas masing-masing dalam setiap proses pengeluaran. [1]/
- Rancangan perniagaan yang baik dapat membantu pekerja merealisasikan matlamat atau hala tuju organisasi, memahami tugas dan tanggungjawab dengan jelas, menggunakan sumber dengan cekap, tanpa pembaziran dan meminimumkan kos[1]/
- Contoh : Pengurus Jualan Syarikat Indah Maju menggerakkan pasukan jualannya untuk meningkatkan sasaran jualan bulanan yang ditetapkan dalam Rancangan Perniagaan. [1]

[1H=1M]X2 =2M

(b) pelanggan

- Pelanggan dapat mengetahui sama ada produk yang dikeluarkan oleh perniagaan memenuhi keperluan dan kehendak mereka atau tidak [1]/
- Pelanggan dapat mengetahui produk yang akan dibeli selamat, bersih dan halal digunakan. [1]/
- Penyediaan rancangan perniagaan yang baik meyakinkan pelanggan meletakkan jangkaan terhadap produk atau perkhidmatan yang bakal digunakan baik dari segi kualitinya. [1]/
- Contoh : Pelanggan Korporat Syarikat Sapura Holdings amat yakin dengan kualiti produk yang ditawarkan setelah meneliti rancangan perniagaan. [1]

[1H=1M]X2 =2M

Suka sampel ini?

Kertas Percubaan STPM

Semester 3 · 10 subjek (2024)

- Semester 1: kertas percubaan (trial) negeri, subjek yang dipilih + skema
- Blueprint 30 hari Semester 1 (setiap subjek)
- Semester 3: percubaan 2024, 10 subjek, banyak negeri, soalan + skema dalam satu fail

RM24.90

BELI SEKARANG >

nightmew.com/p/stpm · FPX online banking · download serta-merta