

**PERATURAN PEMARKAHAN
PERCUBAAN SPM YIK 2025 PERNIAGAAN**

No Soalan	Jawapan	Markah
Bahagian A		
1(a)	Enam komponen asas perniagaan ialah : F1 Memuaskan kehendak dan keperluan pengguna F2 Pertukaran nilai F3 Kontrak perniagaan F4 Barang perniagaan F5 Penjual pembeli F6 Keuntungan perniagaan	1 1 1 1 1 1 (mak 6m)
1(b)	(i) Bank Negara Malaysia	1
1(b)	(ii) Peranan agensi ialah: F1 Memantau Dan Mengawal Keadaan Ekonomi Negara F2 Meningkatkan Kestabilan Kewangan F3 Mengawal Selia Infrastruktur Sistem Pembayaran Negara	1 1 1 (mak 3m)
2(a)	Peranan kerajaan pusat dari aspek perlindungan pengguna: F1 keselamatan pengguna F2 kesihatan pengguna F3 hak pengguna mendapat ganti rugi F4 Melindungi hak pengguna mendapat alam sekitar yang bersih	1 1 1 1 (mak 4m)

2(b)	Skala perniagaan domestik ialah : F1 Skala Tempatan H1 Membekalkan barang dan perkhidmatan tertentu sahaja/ saiz pasaran kecil / kos rendah / operasi kecil. C1 Contoh sesuai. F2 Skala Negeri H2 Menembusi pasaran daerah dalam sesebuah negeri / kos lebih besar / banyak melibatkan PKS. C2 contoh sesuai. F3 Skala Kebangsaan H3 Saiz pasaran lebih besar/ sebuah Negara/ menikmati ekonomi bidangan / harga barang yang ditawarkan lebih murah. C3 Contoh sesuai 2F+ 2H +2C	1 1 1 1 1 1 1 (mak 6m)
3 (a)	Jenis pengangguran ialah : F1 Pengangguran kitaran H1 Berlaku kemelesetan ekonomi H2 Perniagaan kehilangan sebahagian H3 Majikan tidak mampu membayar gaji pekerja H4 Majikan terpaksa mengurangkan bil pekerja/ kehilangan pekerjaan H5 Majikan tidak mampu menanggung kerugian 1F +3H	1 1 1 1 1 1 (mak 4m)
3 (b)	Perana kerajaan dalam menangani pengangguran H1 Melaksanakan dasar fizikal H2 Menurunkan kadar cukai H3 Meningkatkan permintaan barang dan perkhidmatan H4 Merangsang aktiviti perniagaan H5 Meningkatkan perbelanjaan kerajaan H6 Pemberian Insentif / subsidi kepada peniaga supaya pekerja dapat terus bekerja. H7 Melaksanakan dasar kewangan H8 Menurunkan kadar faedah dibank	1 1 1 1 1 1 1

	H9 Menggalakkan peniaga meminjam untuk menampung kos operasi /gaji pekerja	1 1 (mak 6m)
4 (a)	Maksud rancangan perniagaan H1 Dokumen bertulis yang menerangkan maklumat perniagaan atau projek H2 yang hendak dijalankan secara menyeluruh dan terperinci	1 1 (mak 2m)
4 (b)	Maklumat pemilik /rakan kongsi yang perlu ada dalam rancangan perniagaan ialah: H1 Nama penuh H2 Nombor kad pengenalan H3 Tarikh lahir/umur H4 Alamat tetap H5 Nombor telefon H6 Kelulusan akademik H7 Status perkahwinan H8 Pengalaman / Kemahiran	1 1 1 1 1 1 1 1 (mak 8m)
5(a)	Dua kepentingan rancangan perniagaan kepada seorang usahawan ialah : F1 Hala tuju perniagaan H1 Rancangan perniagaan memberikan gambaran menyeluruh berkenaan operasi perniagaan secara komprehensif yang menjadi garis panduan dalam melaksanakan sesuatu usaha teroka. Rancangan perniagaan akan dapat meningkatkan keyakinan dan keupayaan usahwan untuk menjalankan operasi perniagaan F2 Membantu pengagihan sumber H2 Rancangan perniagaan berperanan dalam mengagihkan sumber-sumber seperti kewangan, tenaga kerja, mesin dan sebagainya dalam menjalankan operasi perniagaan	1 1 1 1

	F4 Keupayaan membina jenama H4 Berkemampuan memulakan perniagaan dan menjadikan jenama yang berjaya H4a Jenama yang kukuh akan menyakinkan lebih ramai pengguna. H4b Keupayaan membina jenama memainkan peranan yang penting untuk meluaskan perniagaan. Usahawan perlu sentiasa menjaga kualiti produk demi mengekalkan nama baik jenama produk F5 Menyelesaikan masalah kecil terlebih dahulu H5 Focus untuk menyelesaikan masalah kecil dapat memberi keuntungan terlebih dahulu	1 1 1 1 1 1 (mak 6m)
6(a)	Empat ciri keperibadian seorang usahawan : F1 Berani mengambil risiko H1 Mempunyai keyakinan untuk menghadapi keadaan ketidakpastian membuat keputusan dan mengambil tindakan untuk memajukan perniagaannya F2 Kreatif dan inovatif H2 Mencipta sesuatu yang baharu bagi memenuhi keperluan dan kehendak pengguna yang berbeza F3. Tabah H3 Tidak berputus asa menghadapi cabaran F4. Yakin diri dan optimistik F4 Sentiasa mempunyai pandangan terbuka terhadap kegagalan. Sentiasa berfikir mencari jalan penyelesaian F5. Berinisiatif & bertanggungjawab F5 Melakukan sesuatu secara proaktif, sentiasa mencari idea baru F6. Bijak mengambil peluang H6 Pandai merebut peluang (Mana-mana jawapan sesuai diterima. Buku teks m/s 135-139)	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 (mak 8m)

		(mak 4m)															
7(c)	Proses komunikasi ialah: H1 Cik Fatt (penghantar) memberi maklumat kepada Cik Has. H2 maklumat diolah dalam bentuk memo / tulisan H3 merupakan proses enkod H4 maklumat dihantar menggunakan saluran H5 menggunakan email H6 Cik Has menterjemahkan mesaj yang dihantar mengikut kefahamannya. H7 merupakan proses dekod. H8 Cik Has/ penerima mesaj yang dihantar H9 Cik Has memahami mesaj yang dihantar H10 Cik Has memberikan maklumbalas/ tindak balas terhadap mesaj yang diterima. H11 Cik Has membentuk pasukan untuk mengatasi masalah tersebut dengan kadar segera. (terima jawapan dalam bentuk gambar rajah)	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 (mak 7m)															
8(a)	<table border="1"> <tr> <td>Nisbah asas</td><td>Sykt cahaya book Sdn bhd</td><td>Kedai k'amal Book Ent</td></tr> <tr> <td>% Pulangan Atas Modal</td><td> $\frac{(UB/MA) \times 100}{(25000/100000) \times 100} = 23\%$ </td><td> $\frac{(45000/150000) \times 100}{100} = 30\%$ </td></tr> <tr> <td>alasan</td><td>setiap rm 1 modal yang dilaburkan untung bersih yang diperolehi ialah 23sen</td><td>Setiap rm1 modal yg dilaburkan untung bersih yang diperolehi ialah 30 sen</td></tr> <tr> <td></td><td colspan="2">Kedai K'amal Ent mempunyai % pulangan atas modal yang tinggi berbanding sykt cahaya.</td></tr> <tr> <td>Nisbah Semasa</td><td>AS/LS 25000/20000</td><td>AS/LS 50000/25000</td></tr> </table>	Nisbah asas	Sykt cahaya book Sdn bhd	Kedai k'amal Book Ent	% Pulangan Atas Modal	$\frac{(UB/MA) \times 100}{(25000/100000) \times 100} = 23\%$	$\frac{(45000/150000) \times 100}{100} = 30\%$	alasan	setiap rm 1 modal yang dilaburkan untung bersih yang diperolehi ialah 23sen	Setiap rm1 modal yg dilaburkan untung bersih yang diperolehi ialah 30 sen		Kedai K'amal Ent mempunyai % pulangan atas modal yang tinggi berbanding sykt cahaya.		Nisbah Semasa	AS/LS 25000/20000	AS/LS 50000/25000	1 1 1+1 1 1 1
Nisbah asas	Sykt cahaya book Sdn bhd	Kedai k'amal Book Ent															
% Pulangan Atas Modal	$\frac{(UB/MA) \times 100}{(25000/100000) \times 100} = 23\%$	$\frac{(45000/150000) \times 100}{100} = 30\%$															
alasan	setiap rm 1 modal yang dilaburkan untung bersih yang diperolehi ialah 23sen	Setiap rm1 modal yg dilaburkan untung bersih yang diperolehi ialah 30 sen															
	Kedai K'amal Ent mempunyai % pulangan atas modal yang tinggi berbanding sykt cahaya.																
Nisbah Semasa	AS/LS 25000/20000	AS/LS 50000/25000															

		= 1.25:1	=2:1	
	Alasan	Setiap rm1 liabiliti semasa peniaga mempunyai aset semasa rm1.25 untuk menjelaskan hutang	Setiap rm1 liabiliti semasa peniaga mempunyai aset semasa rm2 untuk menjelaskan hutang	1+1
		Kedai K'amal mempunyai nisbah semasa yang tinggi berbanding sykt cahaya book sdn bhd		1
	Pusing Ganti Stok	KJ/SP 40000/12000 = 3.33	KJ/SP 60000/15000 = 4	1 1
	Alasan	Kadar pusing ganti stok menunjukkan perniagaan telah menggantikan @ membeli stok baharu sebanyak 3.33 kali dalam tempoh perakaunan	Kadar pusing ganti stok menunjukkan perniagaan telah menggantikan @ membeli stok baharu sebanyak 4 kali dalam tempoh perakaunan	1+1
		Kedai k'amal Ent pusing ganti stok sebanyak 4kali berbanding sykt cahaya book sdn bhd		1
				(mak 6m)
8(b)	Penambahbaikan dapat dilakukan terhadap operasi perniagaan yang berprestasi rendah ialah: H1 Syarikat cahaya Book Sendirian Berhad dapat membaiki pulangan atas modal dengan mengurangkan perbelanjaan supaya dapat meningkatkan untung bersih syarikat. Peningkatan untung bersih akan meningkatkan % pulangan atas modal.			1 1

	H2 Nisbah semasa Syarikat cahaya Book Sendirian Berhad ialah 1.25 :1 bermakna bagi setiap RM1 liabiliti semasa, syarikat mempunyai asset semasa sebanyak RM1.25 untuk menjelaskannya. Namun, masih boleh diperbaiki dengan cara mengelakkan pembelian asset tetap menggunakan dana jangka masa pendek. H3 Kadar Pusing ganti stok Syarikat Cahaya Book Sendirian Berhad ialah 3.33 kali. Ini bererti penjualan stok syarikat agak perlahan. Perniagaan terpaksa menanggung kos pemegangan kos penyimpanan dan kos keusangan stok yang tinggi. Oleh sebab itu, syarikat mesti berusaha meningkatkan jualan seperti membuat promosi. Pelbagai jenis promosi boleh digunakan untuk melariskan jualan. Antaranya ialah: H4 Promosi jualan H5 Jualan penghabisan stok/ Jualan hujung bulan H6 Menawarkan Insentif kepada jurujual utk meningkatkan jualan H7 Jualan langsung H8 Pengiklanan H9 Publisiti H10 Jualan secara online / tiktok / lazada / shopee	1 1 1+1 1 1 1 1 1 1 1 (mak 9m)
9 (a)	Cara sesebuah rancangan perniagaan boleh membantu Encik Hamzah semasa menjalankan perniagaan ialah: H1 Menjadi garis panduan untuk mencapai matlamat perniagaan H2 Menerangkan proses utk merealisasikan idea perniagaan H3 Memastikan penggunaan sumber perniagaan secara optimal H4 Menerangkan proses mengeluarkan produk H5 Menerangkan strategi memasarkan produk	1 1 1 1 1 (mak 5m)

(b)	Empat maklumat yang perlu ada dalam rancangan pentadbiran bagi sesebuah rancangan perniagaan: F1 Carta organisasi F2 Spesifikasi tugas mengikut jawatan F3 Jadual imbuhan atau gaji pekerja serta insentif F4 Senarai keperluan pejabat	1 1 1 1 (mak 4 m)
(c)	Tiga pihak berkepentingan yang dimaksudkan oleh Encik Zali: F1 Pihak pembiaya H1 Menyakinkan pihak pembiaya/pelabur H1aMembantu institusi kewangan menjustifikasikan permohonan usahawan bagi pebiayaan projek F2 Pihak pembekal H2 Menyakinkan pihak pembekal terhadap kemantapan perancangan perniagaan untuk memperoleh bekalan bahan mentah secara kredit F3 Usahawan H3 Dijadikan sebagai garis panduan dalam menguruskan perniagaan F4 Pekerja H4 Mengetahui tanggungjawab dan tugas masing masing F5 Pelabur H5Membantu bakal pelabur memahami/menilai daya maju dan prestasi sesebuah perniagaan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 (mak 6m)
Bahagian C		
10(a)	Sumber fizikal ialah: F1 Bangunan dan kemudahan. H1Tempat untuk menjalankan operasi perniagaan C1 contohnya stesen minyak	1 1 1

10 (c)	Sumber pembiayaan perniagaan ialah:	
	H1Puan liyana menggunakan sumber pembiayaan dalaman iaitu wang simpanan dan,	1
	H2 Sumber pembiayaan luaran iaitu pinjaman daripada	1
	H3 Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB)	1
	H4 Sumber pembiayaan dalaman lebih cepat dan ringkas	1
	H5 Sumber pembiayaan melalui PUNB pula memberi pinjaman kepada peniaga yang tidak mempunyai cagaran	1
		(mak 4m)