

PERDAGANGAN**KERTAS 1**

1.	A	11.	D	21.	B	31.	B
2.	A	12.	A	22.	C	32.	C
3.	B	13.	D	23.	D	33.	B
4.	A	14.	A	24.	C	34.	C
5.	D	15.	D	25.	C	35.	C
6.	B	16.	B	26.	D	36.	B
7.	D	17.	C	27.	A	37.	D
8.	B	18.	C	28.	A	38.	C
9.	A	19.	D	29.	D	39.	B
10.	A	20.	A	30.	B	40.	C

No. Soalan	Jawapan	Markah
1 (a)	Keperluan sosial menurut Abraham Maslow ialah: F1 Keperluan kasih sayang H1 Keinginan manusia agar diri disayangi H2 melalui pergaulan mesra H3 dengan ibu bapa / adik beradik / sahabat / orang lain F2 Keperluan penghargaan H1 keinginan mendapat penghormatan/pengiktirafan/penghargaan H2 daripada orang lain H3 atas sumbangan / pencapaian / kejayaan diri	1 1 1 1 1 1 1 1 [maks. 6]
(b)	Encik Minarwan terlibat dalam cabang pengeluaran: F1 Ekstraktif H1 usaha mengeluarkan bahan mentah dari alam semula jadi C1 mengusahakan sawah padi F2 Perniagaan H2 melibatkan aktiviti jual beli / dapat keuntungan C2 hasil padi dijual ke kilang BERNAS	1 1 1 1 1 1 [6 markah]
(c)	Pengangkutan membantu Puan Ariani dengan cara: F1 Mengedarkan barangan keluarannya ke merata dunia H1 pasaran lebih luas F2 Memudahkannya mendapat bekalan bahan mentah H2 membolehkan pengeluaran berterusan Komunikasi membantu Puan Ariani dengan cara: F1 Menghubungkannya dengan pembekal / pelanggan H1 mempercepatkan urusan F2 Menyampaikan maklumat / pesanan H2 hantar dokumen / bayaran kepada pembekal F3 Memudahkan urusan promosi H3 meningkatkan jualan/untung/luaskan pasaran	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [maks. 4] [8 markah]

(d)	Pemborong kereta tersebut dikenali sebagai:	
F1	Ejen pengeluar	1
H1	dilantik oleh pengeluar tempatan / luar negara	1
H2	untuk menjual barang keluaran pengeluar	1
H3	Ejen mesti menjual mengikut harga/syarat ditentukan pengeluar	1
H4	Ejen menerima komisen mengikut kadar yang telah ditetapkan	1
		[5 markah]

No. Soalan	Jawapan	Markah
2 (a)(i)	Gambar foto 1 menunjukkan: Mesin peruncitan automatik	1 [1 markah]
(a)(ii)	Kelebihan Mesin Peruncitan Automatik: F1 Perkhidmatan tanpa pengawasan F2 Mengamalkan layan diri / jimat kos F3 Boleh diletakkan di mana-mana asalkan ada bekalan elektrik F4 Perkhidmatan 24 jam / bila-bila masa Kekurangan Mesin Peruncitan Automatik: F1 Perlu modal besar / mesin mahal F2 Muatan mesin terhad F3 Tidak dapat menukar barang jika rosak F4 Keselamatan mesin tidak terjamin/ mudah dirosakkan	1 1 1 1 [maks. 3] 1 1 1 1 [maks. 3] [6 markah]
(b)(i)	Kelebihan kaedah jualan tunai: F1 Peniaga dapat pulangan segera F2 Peniaga elak hutang lapuk F3 Pembeli boleh terus guna barang F4 Harga barang lebih murah F5 Beli ikut kemampuan / pupuk jimat cermat	1 1 1 1 1 [maks. 4]
(ii)	Kelebihan kaedah jualan prabayar: F1 Peniaga elak hutang lapuk F2 Aliran tunai diperolehi cepat daripada pelaburan F3 Jimat masa/tidak tunggu lama untuk guna barang/perkhidmatan F4 Jimat kos tambang jika beli menerusi internet / tv	1 1 1 1 [maks. 3]

(c)(i)	Nama dokumen ialah: Sebut harga	1 [1 markah]
(ii)	Tujuan sebut harga ialah: F1 Memberi maklumat barang yang ditanya oleh pembeli sahaja F2 Menjawab pertanyaan tentang harga barang tertentu yang dikemukakan oleh pembeli	1 1 [2 markah]
(iii)	Dua jenis diskaun yang terdapat didalam sebut harga ialah: F1 Diskaun Niaga/ 20% H1a menggalakkan pembeli membeli secara pukal H1b diberi semasa jualan dibuat H1c merupakan potongan daripada harga dalam katalog/senarai harga/sebut harga H1d kadar diskaun bergantung kepada kuantiti dan sifat barang F2 Diskaun Tunai / 5% 10 hari / 2% 30 hari H2a menggalakkan pembeli membayar cepat H2b diberi semasa bayaran dibuat H2c merupakan potongan daripada harga bersih dalam invoice H2d kadar diskaun berbeza mengikut tempoh masa pembayaran	1 1 1 1 1 1 [maks.3] 1 1 1 1 1 [maks.3] [6 markah]
(iv)	Maksud dua syarat serahan yang terdapat dalam sebut harga: F1 Serahan segera – barang dapat dihantar kepada pembeli dalam tempoh beberapa hari selepas pesanan diterima F2 Serahan sedia – barang dapat dihantar kepada pembeli sebaik sahaja pesanan diterima	1 1 [2 markah]

No. Soalan	Jawapan	Markah
3 (a) (i)	Tiga faktor yang menyebabkan Malaysia berdagang dengan negara lain ialah:	
F1	Perbezaan sumber alam semulajadi	1
H1a	bentuk muka bumi/tanah/iklim berbeza dengan negara dagang	1
H1b	Malaysia mengkhusus dalam pengeluaran tertentu	1
C1	Malaysia sesuai tanam kelapa sawit manakala Amerika Syarikat sesuai tanam gandum / contoh lain	1
F2	Perbezaan kos pengeluaran	1
H2	Malaysia mengeluarkan barang dengan kos yang lebih rendah / tinggi berbanding rakan dagang lain	1
C2	Malaysia mengeluarkan komponen elektrik dengan kos pengeluaran yang lebih rendah berbanding Amerika Syarikat / contoh lain	1
F3	Perbezaan tingkat teknologi	1
H3	teknologi yang canggih di luar negara membolehkan pengeluaran dijalankan dengan kos yang lebih rendah di negara tersebut	1
C3	Malaysia mengimport jentera berat daripada Jepun / contoh lain	1
F4	Hubungan diplomatik / antarabangsa	1
H4	interaksi antara negara membantu hubungan perniagaan usahawan Malaysia dengan usahawan negara dagang	1
C4	usahawan Malaysia digalakkan meneroka pasaran baru di Korea / contoh lain	1
F5	Peningkatan kecekapan dan produktiviti	1
H5	buruh yang cekap di Malaysia membolehkan kos keluaran seunit dikurangkan	1
C5	Malaysia mengeluarkan komponen elektrik kerana buruhnya lebih cekap berbanding Vietnam yang tertumpu kepada bidang pertanian / contoh lain	1
	<i>Nota: Contoh mesti melibatkan Malaysia dengan negara dagang</i>	[maks. 9]

3 (a) (ii)	Tiga kepentingan perniagaan antarabangsa kepada Malaysia ialah: F1 Menambahkan pendapatan negara /duti impot / eksport H1 boleh digunakan untuk pembangunan negara / seperti bina sekolah / hospotal / contoh lain F2 Mewujudkan banyak peluang pekerjaan / kadar pengangguran berkurang H2 meningkatkan pendapatan penduduk / kuasa beli / taraf hidup F3 Menambahkan pertukaran mata wang asing H3 kesannya Imbangan Pembayaran / Perdagangan positif / menguntungkan negara F4 Mengelakkan pembaziran sumber H4 lebihan sumber akan dieksport / kurangan sumber akan diimport F5 Menggalakkan pengkhususan antarabangsa H5 menikmati ekonomi bidangan F6 Memupuk kerjasama antara negara H6 melalui pakatan perdagangan - ASEAN/AFTA/EC/NAFTA	1 1 1 1 1 1 1 1 1 [maks. 6]
3 (b)	Tiga ciri Industri Kecil dan Sederhana ialah: F1 Jenis keluaran berasaskan barang pengguna H1 seperti pemprosesan makanan / tekstil / perabot / kraftangan / keluaran plastik / komponen kereta / kejuruteraan ringan F2 Perniagaan diasaskan oleh keluarga H2 dibantu pekerja sepenuh masa / pekerja sambilan F3 Bermodal kecil H3 sebab sukar mendapat bantuan kredit/ pinjaman daripada bank F4 Lokasi terletak di merata tempat H4 seperti kawasan perindustrian / pinggir bandar / bandar kecil / di rumah sendiri F5 Bilangan pekerja sepenuh masa adalah antara 51 - 150 orang H5 ramai berpendidikan rendah F6 Teknologi pengeluaran rendah / guna mesin ringan / ringkas H6 lebih berintensifkan buruh	1 1 1 1 1 1 1 1 [maks. 6]

3 (c)	Dua manfaat yang diperolehi oleh pengusaha Industri Kecil dan Sederhana (IKS) daripada skim pengaturan kontrak khas ialah:		
	F1	Pasaran keluaran terjamin	1
	H1	pengusaha IKS tidak perlu bimbang	1
	F2	Permintaan produk berterusan	1
	H2	pengeluaran produk / untung boleh ditingkatkan	1
	F3	Pembiayaan oleh firma pembeli	1
	H3	modal pusingan dapat cepat	1
			[maks. 4]

No. Soalan	Jawapan	Markah
4 (a)	Empat faktor yang mempengaruhi kenaikan harga saham yang dibeli oleh Encik Khalid ialah:	
	F1 Keadaan ekonomi negara	1
	H1 Jika ekonomi kukuh – harga saham naik	1
	F2 Keadaan politik	1
	H2 Jika politik stabil – harga saham naik	1
	F3 Aktiviti spekulasi	1
	H3 Jika spekulator meramalkan harga saham meningkat – harga saham naik	1
	F4 Kualiti pengurusan / prospek syarikat	1
	H4 Pengurusan cekap / prospek baik – harga saham naik	1
	F5 Dasar kewangan / kadar faedah	1
	H5 Jika kadar faedah pinjaman turun – pembelian saham meningkat – harga saham naik	1
		[maks. 8]

4 (b)	Tiga perbezaan antara sistem perbankan konvensional dengan sistem perbankan Islam ialah:		
	SISTEM PERBANKAN KONVENSIONAL	SISTEM PERBANKAN ISLAM.	
	F1 Ada unsur riba	F1 Mengharamkan unsur riba	1+1
	F2 Tertakluk kepada peraturan Bank Negara Malaysia	F2 Tertakluk kepada peraturan Bank Negara Malaysia dan hukum syarak	1+1
	F3 Bebas melabur dalam semua sektor termasuk perjudian.	F3 Pelaburan hanya di sektor yang halal dan tidak meragukan.	1+1
	F4 Penasihat terdiri daripada pakar perbankan konvensional	F4 Penasihat terdiri daripada pakar perbankan Islam, ulamak dan ahli akademik	1+1
			[maks. 6]
4 (c)(i)	Jenis pemilikan perniagaan: Perbadanan awam		1 [1 markah]
(c)(ii)	Tiga ciri Perbadanan awam ialah:		
	F1 Dimiliki oleh kerajaan		1
	F2 Modal disumbangkan oleh kerajaan		1
	F3 Menanggung liabiliti tidak terhad		1
	F4 Diketuai oleh seorang menteri kabinet		1
	F5 Keuntungan dikecualikan cukai		1
			[maks. 3]
4 (d)(i)	Jenis pembiayaan: Overdraf		1 [1 markah]
(ii)	Tiga faktor yang dipertimbangkan oleh bank semasa meluluskan pembiayaan tersebut kepada Encik Ashraf ialah:		
	F1 Tujuan memohon overdraf		1
	H1 Perniagaan berpotensi mendapat untung		1
	F2 Kedudukan kewangan Encik Ashraf		1
	H2 Imej Encik Ashraf dipercayai / mampu bayar balik		1
	F3 Perujuk / Penjamin		1
	H3 dipercayai oleh bank		1
	F4 Dasar bank pusat / kerajaan		1
	H4 Pengusaha IKS / Encik Ashraf diberi keutamaan		1
			[maks. 6]

No. Soalan	Jawapan	Markah
5 (a) (i)	Konsep takaful ialah : H1 satu skim insurans yang diamalkan mengikut hukum syarak H2 menggunakan 3 prinsip insurans biasa / kepentingan boleh Insurans / penuh percaya mutlak / indemniti H3 menggunakan 2 prinsip tambahan / mudharabah / tabaruk H4 tidak mengandungi unsur gharar / maisir / riba	1 1 1 1 [4 markah]
(a) (ii)	Dua jenis produk takaful: F1 Takaful keluarga H1 skim bantuan sekiranya peserta mengalami kecederaan akibat kemalangan / meninggal dunia / contoh yang sesuai seperti Takaful siswa / pendidikan / rawat / sihat F2 Takaful am H2 perlindungan kepada harta benda peserta / risiko kebakaran / kecurian / contoh lain	1 1 1 1 [4 markah]
(b) (i)	Promosi Jualan	1 [1 markah]
(b) (ii)	Kedai Kek Seri Ayu memilih jenis promosi tersebut untuk : F1 Menggalakkan jualan H1 dalam tempoh masa singkat / 1 Mei 2009 hingga 30 Mei 2009 F2 Memperkenalkan barang / cek baru H2 bagi menarik/memujuk / mempengaruhi pelanggan baru. F3 Meningkatkan imej barang / perniagaan H3 bagi mengatasi pesaing / mempopularkan barang/cek F4 Memberikan potongan harga 70% / 50% kepada pengguna H4 sebagai satu cara promosi jualan / promosi pengguna	1 1 1 1 1 1 1 [maks. 6]
(c)(i)	Gudang Kerajaan	1 [1 markah]
(c)(ii)	Ciri-ciri Gudang BERNAS ialah: F1 Dikawal selia oleh kerajaan F2 Menyimpan beras F3 Bertujuan untuk memastikan bekalan beras mencukupi F4 Lokasi berhampiran kawasan penanaman padi F5 Melaksanakan aktiviti memproses padi / mengred beras	1 1 1 1 1 [5 markah]

(d)	Peranan kerajaan melindungi alam sekitar pengguna:	
F1	Lantik agensi khas / Jabatan Alam Sekitar	1
H1	untuk mencegah / mengawal pencemaran alam sekitar	1
F2	Kuatkuasa undang-undang berkaitan	1
H2	contoh : Akta Kualiti Alam Sekeliling 1974 / Akta Perancangan Bandar dan Desa 1976 / Peraturan Kualiti Alam Sekeliling 1978 / Akta Kilang & Jentera 1967	1
F3	Mengawal / mendaftar Syarikat Pemaju Perumahan	1
H3	pastikan projek perumahan tidak menjejaskan alam sekitar / menepati syarat tertentu.	1
		[maks. 4]

No. Soalan	Jawapan	Markah
6 (a) (i)	Ciri-ciri usahawan :	
F1	Berani menanggung risiko	1
H1	Meletakkan jawatan	1
F2	Inovatif	1
H2	Menghasil makanan ringan yang berbezanya daripada sedia ada di pasaran.	1
F3	Kreatif	1
H3	Mengeluarkan keropok sayuran tropika yang diekstrak daripada jering / petai / labu / cendawan	1
F4	Gigih / Rajin / tidak mudah putus asa	1
H4	Berusaha memajukan perniagaan	1
F5	Yakin Diri	1
H5	Kerana mempunyai pengalaman yang luas dalam bidang memproses makanan / berkebolehan dalam bidang yang diceburi	1
F6	Bijak merebut peluang	1
H6	Menggunakan bahan baru dalam pembuatan keropok	1
		[maks. 6]

(b)	Strategi pemasaran dapat membantu Encik Walid meluaskan pasaran dengan cara : F1 Mengenalpasti sasaran pasaran 1 H1 Encik Walid telah mengenalpasti sasaran keropoknya yang terdiri daripada kanak-kanak / remaja / ibu-ibu. 1 F2 Mengenalpasti campuran pemasaran dari segi 1 H2a Produk 1 H2ai Rasa enak / berkualiti / berkhasiat / pelbagai rasa 1 H2b Harga 1 H2bi berpatutan / harga berbeza mengikut jenis keropok 1 H2c Agihan 1 H2ci menghantar sendiri bekalan keropok peruncit / pengeluar → Peruncit → pengguna 1 Walaubagaimanapun untuk meluaskan lagi pasarannya beliau perlu menggunakan : F3 Saluran agihan yang lebih cekap 1 H3 Pengeluar → pemborong → peruncit → pengguna 1 F4 Promosi yang lebih berkesan 1 H4 Iklan / promosi jualan / contoh yang sesuai 1 [maks.8]	
(c)	Setuju Alasan – dengan menggunakan khidmat pemborong : F1 Pemborong boleh membeli secara pukal / memecah pukal 1 H1 Encik Walid boleh menjalankan pengeluaran secara besar-besaran. 1 F2 Pemborong boleh membeli secara tunai 1 H2 Encik Walid akan memperolehi modal pusingan dengan cepat. 1 F3 Pemborong menyediakan gudang sendiri 1 H3 Encik Walid dapat menjimatkan kos pergudangan 1 F4 Pemborong menyediakan pengangkutan sendiri 1 H4 Encik Walid dapat menjimatkan kos pengangkutan 1 F5 Pemborong mempunyai rangkaian peruncit sendiri 1 H5 Jadi produk Encik Walid boleh dipasarkan secara meluas 1 F6 Pemborong memberi maklumat pasaran 1 H6 Encik Walid dapat meningkatkan kualiti produk 1 [maks.7]	

	ATAU Tidak Setuju Alasan – dengan menggunakan khidmat pemborong : F1 Pemborong akan membeli dengan harga murah H1 Keuntungan perniagaan Encik Walid akan berkurangan F2 Harga barang di pasaran menjadi lebih mahal H2 kerana pengeluar tidak menjual terus kepada pengguna F3 Barang lambat sampai ke tangan pengguna H3 kerana saluran agihan lebih panjang F4 Kemungkinan pemborong tidak bertanggungjawab H4 merosakkan imej perniagaan / produk Encik Walid.	1 [maks. 4]
(d)	Insurans yang perlu diambil oleh perniagaan Encik Walid ialah : F1 Insurans kebakaran H1 melindungi perniagaan daripada kerugian akibat risiko kebakaran premisnya F2 Insurans kecurian H2 melindungi perniagaan daripada kerugian akibat risiko kecurian	1 [4 markah]

PERATURAN PEMARKAHAN TAMA