



(c)(i)	Cara perniagaan – Sistem Barter	1 [1 markah]
(ii)	Sebab-sebab sistem barter kurang diamalkan pada masa kini:	
	F1 Sukar mendapat kemahuan serentak	1
	H1 perlu ada dua orang yang sanggup bertukar barang antara satu sama lain.	1
	F2 sukar menetapkan kadar pertukaran=nilai pertukaran	1
	H2 barang yang hendak ditukar tidak sama nilai/saiz/ukuran	1
	F3 sukar membahagikan barang	1
	H3 sebahagian barang/benda hidup tidak boleh dibahagi kepada unit kecil	1
	F4 sukar menyimpan yang cepat rosak/tidak tahan lama	1
	H4 sayur/ikan/daging perlu ditukar segera.	1
	F5 sukar membawa barang besar/berat	1
	H5 contoh perabut	1
		[maks 5]

No. Soalan	Jawapan	Markah
2 (a) (i)	<p>Kaedah jualan yang digunakan:            F1 Jualan konsainan</p> <p>(ii) Kelebihan yang akan dinikmati oleh Encik Ayub:</p> <p>H1 Tidak perlu bayar kos barang            H2 Tidak menanggung risiko kerosakan/kehilangan/perubahan permintaan            H3 Dapat menjual pelbagai jenis barang daripada pelbagai konsainor            H4 Menerima komisen            H5 Boleh memulangkan barang yang tidak habis dijual</p>	1 [1 markah] 1 1 1 1 1 [marks 4]
(b)	<p>Tiga kepentingan perniagaan antarabangsa kepada Malaysia ialah:</p> <p>F1 Menambahkan pendapatan negara / hasil kerajaan / melalui duti kastam.            H1 dapat memajukan ekonomi / pembangunan / Infrastruktur negara.            F2 Mengurangkan pengangguran / banyak peluang pekerjaan akan wujud.            H2 dapat meningkatkan pendapatan negara / melalui kutipan cukai            F3 Mendapat / meningkatkan pertukaran wang asing            H3 imbangan perdagangan positif / lebihan            F4 Mengelakkan pembaziran sumber            H4 lebihan sumber akan dieksport / kurangan sumber akan diimport.            F5 Meningkatkan imbangan pembayaran negara            H5 penerimaan pembayaran terhadap barang eksport / pengaliran masuk modal ke Malaysia            F6 Memupuk persefahaman / kerjasama antara negara            H6 mudah dapat tempat untuk mempromosi / pamerkan barang</p>	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [marks 6]

(c)	Tiga kepentingan IKS kepada masyarakat ialah:	
	F1 Peluang menceburi bidang perusahaan	1
	H1 untuk mendapatkan pengalaman / kemahiran / pengetahuan sebagai usahawan	1
	F2 Dapat mewujudkan peluang pekerjaan	1
	H2 mengurangkan pengangguran	1
	F3 Meningkatkan taraf hidup	1
	H3 kerana peningkatan kuasa beli / pendapatan diri	1
	F4 Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat	1
	H4a menikmati barang tempatan yang berkualiti tinggi	1
	H4b pada harga yang lebih murah	1
	F5 Berpeluang menggunakan kebolehan / daya cipta / kreativiti	1
		[maks 6]
(d)(i)	Empat ciri Renda Cantik Enterprise :	
	F1 Seorang pemilik	1
	F2 Modal disumbangkan oleh pemilik / pinjaman	1
	F3 Pemilik menguruskan sendiri perniagaan	1
	F4 Pemilik menikmati semua untung	1
	F5 Pemilik menanggung liabiliti tidak terhad	1
	F6 Peniagaan mudah ditubuhkan	1
	F7 Dikenakan cukai pendapatan perseorangan	1
		[maks 4]
(ii)	Sebab Renda Cantik Enterprise boleh bersaing:	
	F1 Modal kecil	1
	H1 mudah ditubuhkan / tidak banyak peraturan	1
	F2 Pemilik mempunyai dorongan untuk bekerja kuat	1
	H2 sebab dapat semua untung	1
	F3 Pemilik bebas menguruskan perniagaan	1
	F4 Hanya dikenakan cukai pendapatan individu yang rendah	1
		[maks 4]



(c) (i)	<p>Kad kredit ialah:</p> <p>F1 Kad yang dikeluarkan oleh bank / syarikat kad kredit  F2 Pemegangnya boleh beli barang tanpa wang tunai / hutang  F3 Pemegang kad perlu tunjukkan kad kredit / tanda tangan slip jualan  F4 Bank akan bayar dulu kepada peniaga  F5 Setiap bulan pemegang kad perlu bayar kepada bank</p>	1 1 1 1 1 [maks 3]
(ii)	<p>Kelebihan kad kredit:</p> <p>F1 Meningkatkan jualan  H1 memudahkan urusan pembayaran oleh pelanggan  F2 Barang yang bernilai tinggi/ mahal mudah dijual  H2 nilai/ jumlah bayaran terjamin  F3 Pembayaran dijelaskan oleh syarikat kad kredit  H3 risiko hutang lapuk dapat dielakkan</p>	1 1 1 1 1 1



(ii)	<p><b>Perbezaan</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;"><b>GUDANG KERAJAAN</b></th><th style="text-align: center;"><b>GUDANG PERUNCIT</b></th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>F1 Milik kerajaan</td><td>F1 Milik peruncit besar-besaran</td></tr> <tr> <td>F2 Lokasi gudang terletak di pelabuhan / lapangan terbang / stesen keretapi / kawasan pertanian</td><td>F2 Lokasi gudang berhampiran perniagaan peruncit besar-besaran</td></tr> <tr> <td>F3 Digunakan untuk menyimpan barang yang dutinya telah dibayar / hasil pertanian / perikanan</td><td>F3 Digunakan untuk menyimpan barang siap dan melakukan kerja pecah pukal</td></tr> <tr> <td>F4 Ruang gudang disewa</td><td>F4 Ruang gudang tidak disewa</td></tr> </tbody> </table>		<b>GUDANG KERAJAAN</b>	<b>GUDANG PERUNCIT</b>	F1 Milik kerajaan	F1 Milik peruncit besar-besaran	F2 Lokasi gudang terletak di pelabuhan / lapangan terbang / stesen keretapi / kawasan pertanian	F2 Lokasi gudang berhampiran perniagaan peruncit besar-besaran	F3 Digunakan untuk menyimpan barang yang dutinya telah dibayar / hasil pertanian / perikanan	F3 Digunakan untuk menyimpan barang siap dan melakukan kerja pecah pukal	F4 Ruang gudang disewa	F4 Ruang gudang tidak disewa	1+1 1+1 1+1 1 + 1  [maks. 6]
<b>GUDANG KERAJAAN</b>	<b>GUDANG PERUNCIT</b>												
F1 Milik kerajaan	F1 Milik peruncit besar-besaran												
F2 Lokasi gudang terletak di pelabuhan / lapangan terbang / stesen keretapi / kawasan pertanian	F2 Lokasi gudang berhampiran perniagaan peruncit besar-besaran												
F3 Digunakan untuk menyimpan barang yang dutinya telah dibayar / hasil pertanian / perikanan	F3 Digunakan untuk menyimpan barang siap dan melakukan kerja pecah pukal												
F4 Ruang gudang disewa	F4 Ruang gudang tidak disewa												



(c)	<p>Empat peranan SIRIM Berhad ialah:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>F1 Memperkenalkan/menjalankan penyelidikan perindustrian 1</li> <li>H1 untuk mendapatkan lesen jaminan kualiti/paten keluaran 1</li> <li>F2 Menyediakan perkhidmatan pemindahan teknologi/nasihat 1</li> <li>H2 bagi menggunakan teknologi canggih yang diimport 1</li> <li>F3 Mengembangkan piawaian Malaysia/memperkenalkan jaminan kualiti 1</li> <li>H3 untuk meningkatkan daya saing 1</li> <li>F4 Mempertingkatkan teknologi Negara 1</li> <li>H4 memberi galakkan dalam memperbaiki pengeluaran 1</li> <li>F5 Menyediakan perkhidmatan teknikal/saintifik 1</li> <li>H5 untuk menguji keluaran industri 1</li> </ul>	[maks 8]
(d)	<p>Akta yang digunakan ialah:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>F1 Akta Jualan Langsung 1993 1</li> <li>H1 mewajibkan perniagaan jualan langsung didaftarkan 1</li> <li>H2 mengawal selia / menggalakkan aktiviti jualan langsung supaya beretika/ melarang kegiatan jualan secara piramid 1</li> <li>H3 melindungi hak/kepentingan pengguna/stokis/ahli syarikat/orang ramai 1</li> </ul>	[4 markah]

No. Soalan	Jawapan	Markah
6 (a)	<p>Dua aspek perniagaan yang perlu dikawal oleh Encik Halim dan alasan:</p> <p>F1 Pengurusan kewangan            H1 kerana menghadapi masalah penyimpanan rekod kewangan/tidak mengikut sistem perakaunan yang standard            F2 Pengurusan stok            H2 kerana menghadapi masalah bekalan stok</p>	1 1 1 1 [4 markah]
(b)	<p>Cara mengurus kewangan secara sistematik:</p> <p>F1 Dapat menyimpan rekod perakaunan dengan sempurna            H1a supaya dapat menyediakan Akaun Perdagangan / untung kasar            H1b supaya dapat menyediakan Akaun Untung Rugi / untung bersih            H1c menyediakan Kunci Kira-Kira /kedudukan aset/ liabiliti/modal            F2 Dapat menganalisis prestasi perniagaan berdasarkan untung atau rugi yang diperolehi            H2 supaya dapat mengetahui pulangan atas modal            F3 Dapat mengenalpasti kelemahan / ketidakcekapan pengurusan            H3 supaya dapat mengambil tindakan susulan</p>	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Maks.6 ]
(c)(i)	<p>Sebut harga yang menjadi pilihan ialah:            Pemborong Rajoo / Pemborong Azmi</p>	1 [1 markah]
(ii)	<p>Alasan jika pilih Pemborong Rajoo:</p> <p>H1 Jumlah harga barang lebih murah            H2 Syarat angkutan dibayar</p> <p>Alasan jika pilih Pemborong Khalid:</p> <p>H1 Diskaun niaga lebih tinggi            H2 Diskaun tunai lebih tinggi</p>	1 1 [2 markah]

(iii)	<p>Jika pilih Pemborong Rajoo:</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr><td>RM 75 000</td><td>X</td><td>15/100</td><td>=</td><td>RM 11 250</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>RM 75 000</td><td>-</td><td>RM 11 250</td><td>=</td><td>RM 63 750</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>RM 63 750</td><td>X</td><td>5/100</td><td>=</td><td>RM 3187.50</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>RM 63 750</td><td>-</td><td>RM 3 187.50</td><td>=</td><td>RM 60 562.50</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> </table> <p>Jika pilih Pemborong Azmi :</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr><td>RM 86 000</td><td>X</td><td>25/100</td><td>=</td><td>RM 21 500</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>RM 86 000</td><td>-</td><td>RM 21 500</td><td>=</td><td>RM 64 500</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>RM 64 500</td><td>X</td><td>8/100</td><td>=</td><td>RM 5 160</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>RM 64 500</td><td>-</td><td>RM 5 160</td><td>=</td><td>RM 59 340</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> </table> <p><u>Nota:</u> Jika pelajar beri jawapan tanpa membuat jalan kira atau hitung – hanya beri 1 markah</p>	RM 75 000	X	15/100	=	RM 11 250	1	RM 75 000	-	RM 11 250	=	RM 63 750	1	RM 63 750	X	5/100	=	RM 3187.50	1	RM 63 750	-	RM 3 187.50	=	RM 60 562.50	1	RM 86 000	X	25/100	=	RM 21 500	1	RM 86 000	-	RM 21 500	=	RM 64 500	1	RM 64 500	X	8/100	=	RM 5 160	1	RM 64 500	-	RM 5 160	=	RM 59 340	1	<p>[4 markah]</p> <p>[4 markah]</p>					
RM 75 000	X	15/100	=	RM 11 250	1																																																		
RM 75 000	-	RM 11 250	=	RM 63 750	1																																																		
RM 63 750	X	5/100	=	RM 3187.50	1																																																		
RM 63 750	-	RM 3 187.50	=	RM 60 562.50	1																																																		
RM 86 000	X	25/100	=	RM 21 500	1																																																		
RM 86 000	-	RM 21 500	=	RM 64 500	1																																																		
RM 64 500	X	8/100	=	RM 5 160	1																																																		
RM 64 500	-	RM 5 160	=	RM 59 340	1																																																		
<p>(d) Nasihat yang telah diberikan oleh Paradine Sdn. Bhd. sehingga jualan meningkat:</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr><td>F1</td><td>Mesti mempunyai <b>strategi pemasaran</b> yang berkesan</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H1</td><td>dengan mengenalpasti <b>sasaran pasaran</b></td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H2</td><td>dan mengenalpasti <b>campuran pemasaran</b></td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H3</td><td>dari segi <b>produk</b></td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H3a</td><td>dapat memperagakan produk/barang/stok</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H3ai</td><td>barang disusun dengan rapi / mudah diambil /mempunyai ciri-ciri keselamatan</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H3b</td><td>dapat mempelbagaikan produk yang dijual</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H3bi</td><td>supaya dapat meningkatkan pilihan pengguna</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H4</td><td>dari segi <b>harga</b></td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H4a</td><td>mestilah berpatutan/bersesuaian dengan barang yang dijual/dapat bersaing</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H5</td><td>dari segi <b>promosi</b></td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H5a</td><td>melalui pengiklanan</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H5ai</td><td>dengan menggunakan papan tanda / risalah / poster</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H5b</td><td>dan melalui promosi jualan</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H5bi</td><td>dengan memberi potongan harga</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H6</td><td>dari segi <b>agihan</b></td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H6a</td><td>mengadakan khidmat lepas jualan</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>H6ai</td><td>dengan menghantar barang ke tempat pembeli/melakukan pemasangan</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> </table>	F1	Mesti mempunyai <b>strategi pemasaran</b> yang berkesan	1	H1	dengan mengenalpasti <b>sasaran pasaran</b>	1	H2	dan mengenalpasti <b>campuran pemasaran</b>	1	H3	dari segi <b>produk</b>	1	H3a	dapat memperagakan produk/barang/stok	1	H3ai	barang disusun dengan rapi / mudah diambil /mempunyai ciri-ciri keselamatan	1	H3b	dapat mempelbagaikan produk yang dijual	1	H3bi	supaya dapat meningkatkan pilihan pengguna	1	H4	dari segi <b>harga</b>	1	H4a	mestilah berpatutan/bersesuaian dengan barang yang dijual/dapat bersaing	1	H5	dari segi <b>promosi</b>	1	H5a	melalui pengiklanan	1	H5ai	dengan menggunakan papan tanda / risalah / poster	1	H5b	dan melalui promosi jualan	1	H5bi	dengan memberi potongan harga	1	H6	dari segi <b>agihan</b>	1	H6a	mengadakan khidmat lepas jualan	1	H6ai	dengan menghantar barang ke tempat pembeli/melakukan pemasangan	1	<p>[maks:8]</p>
F1	Mesti mempunyai <b>strategi pemasaran</b> yang berkesan	1																																																					
H1	dengan mengenalpasti <b>sasaran pasaran</b>	1																																																					
H2	dan mengenalpasti <b>campuran pemasaran</b>	1																																																					
H3	dari segi <b>produk</b>	1																																																					
H3a	dapat memperagakan produk/barang/stok	1																																																					
H3ai	barang disusun dengan rapi / mudah diambil /mempunyai ciri-ciri keselamatan	1																																																					
H3b	dapat mempelbagaikan produk yang dijual	1																																																					
H3bi	supaya dapat meningkatkan pilihan pengguna	1																																																					
H4	dari segi <b>harga</b>	1																																																					
H4a	mestilah berpatutan/bersesuaian dengan barang yang dijual/dapat bersaing	1																																																					
H5	dari segi <b>promosi</b>	1																																																					
H5a	melalui pengiklanan	1																																																					
H5ai	dengan menggunakan papan tanda / risalah / poster	1																																																					
H5b	dan melalui promosi jualan	1																																																					
H5bi	dengan memberi potongan harga	1																																																					
H6	dari segi <b>agihan</b>	1																																																					
H6a	mengadakan khidmat lepas jualan	1																																																					
H6ai	dengan menghantar barang ke tempat pembeli/melakukan pemasangan	1																																																					

**PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT**

(iii)	<p>Jika pilih Pemborong Rajoo:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">RM 75 000</td><td style="width: 10%;">X</td><td style="width: 30%;">15/100</td><td style="width: 10%; text-align: right;">=</td><td style="width: 30%;">RM 11 250</td><td style="width: 5%; text-align: right;">1</td></tr> <tr> <td>RM 75 000</td><td>-</td><td>RM 11 250</td><td>=</td><td>RM 63 750</td><td>1</td></tr> <tr> <td>RM 63 750</td><td>X</td><td>5/100</td><td>=</td><td>RM 3 187.50</td><td>1</td></tr> <tr> <td>RM 63 750</td><td>-</td><td>RM 3 187.50</td><td>=</td><td>RM 60 562.50</td><td>1</td></tr> </table> <p>[4 markah]</p> <p>Jika pilih Pemborong Azmi :</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">RM 86 000</td><td style="width: 10%;">X</td><td style="width: 30%;">25/100</td><td style="width: 10%; text-align: right;">=</td><td style="width: 30%;">RM 21 500</td><td style="width: 5%; text-align: right;">1</td></tr> <tr> <td>RM 86 000</td><td>-</td><td>RM 21 500</td><td>=</td><td>RM 64 500</td><td>1</td></tr> <tr> <td>RM 64 500</td><td>X</td><td>8/100</td><td>=</td><td>RM 5 160</td><td>1</td></tr> <tr> <td>RM 64 500</td><td>-</td><td>RM 5 160</td><td>=</td><td>RM 59 340</td><td>1</td></tr> </table> <p>[4 markah]</p> <p><u>Nota:</u></p> <p>Jika pelajar beri jawapan tanpa membuat jalan kira atau hitung – hanya beri 1 markah</p>	RM 75 000	X	15/100	=	RM 11 250	1	RM 75 000	-	RM 11 250	=	RM 63 750	1	RM 63 750	X	5/100	=	RM 3 187.50	1	RM 63 750	-	RM 3 187.50	=	RM 60 562.50	1	RM 86 000	X	25/100	=	RM 21 500	1	RM 86 000	-	RM 21 500	=	RM 64 500	1	RM 64 500	X	8/100	=	RM 5 160	1	RM 64 500	-	RM 5 160	=	RM 59 340	1
RM 75 000	X	15/100	=	RM 11 250	1																																												
RM 75 000	-	RM 11 250	=	RM 63 750	1																																												
RM 63 750	X	5/100	=	RM 3 187.50	1																																												
RM 63 750	-	RM 3 187.50	=	RM 60 562.50	1																																												
RM 86 000	X	25/100	=	RM 21 500	1																																												
RM 86 000	-	RM 21 500	=	RM 64 500	1																																												
RM 64 500	X	8/100	=	RM 5 160	1																																												
RM 64 500	-	RM 5 160	=	RM 59 340	1																																												
(d)	<p>Nasihat yang telah diberikan oleh Paradine Sdn. Bhd. sehingga jualan meningkat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>F1 Mesti mempunyai <b>strategi pemasaran</b> yang berkesan 1</li> <li>H1 dengan mengenalpasti <b>sasaran pasaran</b> 1</li> <li>H2 dan mengenalpasti <b>campuran pemasaran</b> 1</li> <li>H3 dari segi <b>produk</b> 1</li> <li>H3a dapat memperagakan produk/barang/stok 1</li> <li>H3ai barang disusun dengan rapi / mudah diambil /mempunyai ciri-ciri keselamatan 1</li> <li>H3b dapat mempelbagaikan produk yang dijual 1</li> <li>H3bi supaya dapat meningkatkan pilihan pengguna 1</li> <li>H4 dari segi <b>harga</b> 1</li> <li>H4a mestilah berpatutan/bersesuaian dengan barang yang dijual/dapat bersaing 1</li> <li>H5 dari segi <b>promosi</b> 1</li> <li>H5a melalui pengiklanan 1</li> <li>H5ai dengan menggunakan papan tanda / risalah / poster 1</li> <li>H5b dan melalui promosi jualan 1</li> <li>H5bi dengan memberi potongan harga 1</li> <li>H6 dari segi <b>agihan</b> 1</li> <li>H6a mengadakan khidmat lepas jualan 1</li> <li>H6ai dengan menghantar barang ke tempat pembeli/melakukan pemasangan 1</li> </ul>																																																

## PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT