

3755/2

Perdagangan

Kertas 2

September

2008

2 jam

**PEPERIKSAAN PERCUBAAN
SIJIL PELAJARAN MALAYSIA
NEGERI PERAK
2008**

PERDAGANGAN

Kertas 2

Dua jam

JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIBERITAHU

1. *Kertas soalan ini mengandungi dua bahagian : Bahagian A dan Bahagian B.*
2. *Jawab tiga soalan daripada Bahagian A dan satu soalan daripada Bahagian B.*
3. *Jawapan hendaklah ditulis dalam kertas tulis yang disediakan.*
4. *Markah yang diperuntukkan bagi setiap soalan atau ceraihan soalan ditunjukkan dalam kurungan.*
5. *Sekiranya anda hendak menukar jawapan, batalkan dengan kemas jawapan yang telah dibuat. Kemudian tulis jawapan yang baru.*
6. *Anda dibenarkan menggunakan kalkulator saintifik yang tidak boleh diprogramkan.*
7. *Semua kertas jawapan anda hendaklah diserahkan pada akhir peperiksaan.*

Kertas soalan ini mengandungi 8 halaman bercetak

Bahagian A

[75 markah]

Jawab tiga soalan sahaja.

- 1 (a) Maklumat berikut adalah berkaitan dengan nilai faedah.

Buah kelapa sawit dipetik dari ladang dibawa ke kilang untuk diproses menjadi sabun yang kemudiannya dipasarkan untuk kegunaan orang ramai.

Huraikan **tiga** jenis nilai faedah yang wujud daripada situasi tersebut.

[9 markah]

- (b)(i) Apakah maksud pengkhususan?

[3 markah]

- (ii) Terangkan **empat** kekurangan pengkhususan dalam pengeluaran.

[7 markah]

- (c) Rajah 1 menunjukkan satu cara perniagaan dijalankan.



RAJAH 1

- (i) Apakah cara perniagaan tersebut?

[1 markah]

- (ii) Mengapakah cara perniagaan dalam Rajah 1 kurang diamalkan masa kini?

[5 markah]

- 2 (a) Dialog berikut di antara Encik Kamal seorang ejen pengeluar jus buah-buahan jenama 'Enak' dan Encik Ayub, seorang peruncit kecil-kecilan.

Encik Kamal : Produk kami produk baru, keluaran syarikat bumiputera dan dijamin halal.

Encik Ayub : Bukan saya tak mahu beli. Kedai saya pun bukan besar, modal pun kecil, saya takut tak terjual nanti.

Encik Kamal : Tak apalah. Encik Ayub boleh jual dulu, kalau tak laku nanti saya ambil balik.

- (i) Namakan kaedah jualan yang digunakan oleh Encik Kamal. [1 markah]
- (ii) Apakah kelebihan kaedah jualan itu kepada Encik Ayub? [4 markah]

- (b) Pada tahun 2007, Malaysia telah mengeksport 200 000 ton minyak kelapa sawit ke Arab Saudi. Pada masa yang sama Malaysia mengimport 50 000 ton buah kurma daripada negara tersebut.

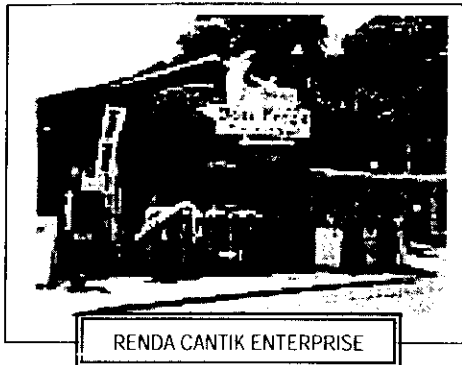
Terangkan **tiga** kepentingan perniagaan di atas kepada Malaysia. [6 markah]

- (c) Maklumat berikut adalah berkaitan dengan Amin.

Amin berkelulusan Ijazah Sains Pertanian dan Makanan telah membuka sebuah perusahaan kecil membuat kuih bahulu di Kampung Jeram.

Terangkan **tiga** kepentingan perusahaan yang dijalankan oleh Amin kepada masyarakat di kampungnya. [6 markah]

- (d) Gambar foto di bawah menunjukkan dua buah perniagaan yang menjual pelbagai jenis pakaian.



Gambar foto 1



Gambar foto 2

- (i) Nyatakan **empat** ciri perniagaan dalam Gambar foto 1. [4 markah]
- (ii) Mengapakah perniagaan dalam Gambar foto 1 masih wujud walaupun terpaksa bersaing dengan perniagaan dalam Gambar foto 2. [4 markah]

- 3 (a) Dialog berikut antara Encik Zain dan Encik Chong.

Encik Zain : Hello! Encik Chong. Dah lama kita tak berjumpa ya, walaupun berjiran. Beginilah, saya datang ni ada hajat, nak tahu bagaimana nak melaburkan wang ganjaran pencen saya.

Encik Chong: Tentu banyak wangnya tu ya. Tak ada masalah. Saya boleh tolong.

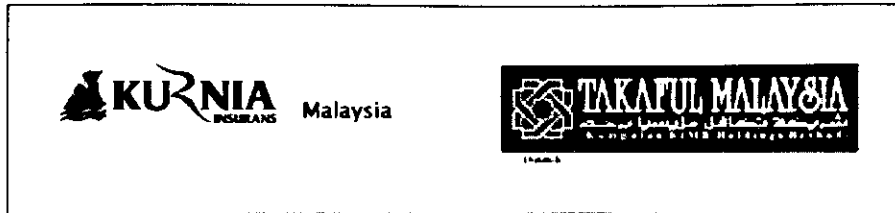
Encik Zain : Bagaimanakah caranya? Di mana harus saya laburkan wang saya tu?

Encik Chong: Sebenarnya untuk melabur dengan bijak, ada **panduan tertentu** yang harus kita ketahui.

Terangkan panduan yang dimaksudkan oleh Encik Chong?

[6 markah]

- (b) Rajah 2 menunjukkan logo dua buah syarikat insurans di Malaysia.



RAJAH 2

Berikan tiga perbezaan ciri-ciri antara kedua-dua syarikat insurans tersebut. [6 markah]

- (c) (i) Apakah kad kredit? [3 markah]
 (ii) Mengapakah pengusaha pasar raya menerima kad kredit daripada pelanggan tetapi menolak penggunaan cek? [10 markah]

- 4 (a) Terangkan peranan Jabatan Laut. [5 markah]

- (b) Jelaskan dua perkhidmatan komunikasi berikut:

- (i) Sidang audio [4 markah]
 (ii) Peti surat [4 markah]

- (c) (i) Mengapakah pengilang beras sangat memerlukan perkhidmatan pergudangan? [6 markah]

- (ii) Bezakan gudang kerajaan dengan gudang peruncit. [6 markah]

- 5 (a) Maklumat berikut berkaitan dengan Puan Zetti

Puan Zetti seorang surirumah, telah dikunjungi oleh jurujual barangan mesin pengisar serbaguna jenama LT buatan Malaysia. Selepas mendengar kempen dan demonstrasi, akhirnya Puan Zetti tertarik, lalu tanpa berfikir panjang, beliau pun membeli barangan tersebut dengan harga RM2 900. Selepas sebulan digunakan barang tersebut rosak.

- (i) Apakah jenis promosi yang dijalankan oleh syarikat itu? [1 markah]
- (ii) Terangkan **tiga** kelebihan jenis promosi di (a)(i) kepada pengeluar mesin pengisar serbaguna. [6 markah]
- (b) Bagaimanakah kerajaan dan persatuan pengguna boleh membantu Puan Zetti? [6 markah]
- (c) Terangkan **empat** peranan SIRIM Berhad dalam penetapan kualiti barangan. [8 markah]
- (d) Terangkan akta yang perlu dipatuhi oleh pengeluar mesin pengisar serbaguna. [4 markah]

Bahagian B

{25 markah}

Soalan ini **wajib dijawab**.

- 6 Kedai Berjaya Hardware yang dimiliki oleh Encik Halim menjual pelbagai jenis produk seperti simen, tingkap aluminium, papan simen fiber, *single sliding window*, *carpet padding* dan pemotong kaca. Kedai ini menjual produk bagi memenuhi keperluan penduduk setempat sahaja. Selepas tiga tahun beroperasi, Kedai Berjaya Hardware menghadapi beberapa masalah yang menjejaskan perniagaannya.

Antara masalah tersebut adalah penyimpanan rekod kewangan dan bekalan stok. Rekod perakaunan kedai tidak disediakan mengikut sistem perakaunan yang *standard*. Situasi ini menyebabkan Encik Halim tidak dapat menentukan keuntungan perniagaannya dengan tepat. Semasa menjalankan urusan pembelian stok, Encik Halim tidak tahu bagaimana memilih tawaran daripada beberapa pembekal sehingga berlaku pembelian yang tidak bijak. Baru-baru ini beliau telah menerima dua sebut harga daripada Pembekal Rajoo dan Pembekal Azmi bagi sekumpulan barang yang diminta oleh Kedai Berjaya Hardware. Beliau perlu membuat keputusan memilih pembekal dengan segera.

Butiran sebutharga tersebut adalah seperti berikut:

	<u>PEMBORONG RAJOO</u>	<u>PEMBORONG AZMI</u>
Jumlah Harga Barang	RM75 000	RM86 000
Diskaun Niaga	15%	25%
Syarat Angkutan	Angkutan Hadapan	Angkutan Dibayar
Diskaun Tunai	5%, 7 hari 2%, 14 hari	8%, 7 hari 3%, 14 hari

Masalah Encik Halim semakin meruncing apabila jualan kedainya merosot secara mendadak. Sebahagian daripada pelanggannya telah beralih ke sebuah kedai *hardware* yang baru beroperasi bersebelahan kedainya. Kedai tersebut menawarkan pelbagai pilihan produk pada harga yang lebih rendah. Bagi mengatasi masalah perniagaannya Encik Halim mendapatkan khidmat nasihat dari agensi pemasaran Paradine Sdn. Bhd. Kesannya, Kedai Berjaya Hardware telah dapat menambah jualan dalam masa yang singkat.

Berdasarkan situasi tersebut, jawab soalan-soalan berikut:

- (a) Kenalpasti **dua** aspek perniagaan yang perlu dikawal oleh Encik Halim. Berikan alasan anda. [4 markah]
- (b) Nasihatkan Encik Halim bagaimana menguruskan kewangan secara sistematik. [6 markah]
- (c) (i) Tentukan sebutharga mana yang akan dipilih oleh Encik Halim. [1 markah]
(ii) Berikan alasan anda bagi keputusan di (c)(i) di atas? [3 markah]
(iii) Hitungkan jumlah yang perlu dibayar oleh kedai Berjaya Hardware sekiranya bayaran dibuat tiga hari kemudian. [3 markah]
- (d) Jelaskan nasihat yang telah diberikan oleh Paradine Sdn. Bhd. sehingga jualan Kedai Berjaya Hardware meningkat. [8 markah]

KERTAS SOALAN TAMAT