

# Analysis

[3755/1]

[3755/2]

## Perdagangan

ANALISIS KERTAS PERDAGANGAN (KERTAS 1)

|                                       | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|
| 1. ASAS KEPADA PERDAGANGAN            | 3    | 3    | 5    | 6    | 8    |
| 2. UNSUR PERDAGANGAN                  | 1    |      | 2    | 1    |      |
| 3. PERNIAGAAN DALAM NEGERI            | 3    | 5    | 3    | 6    | 5    |
| 4. PERNIAGAAN ANTARABANGSA            | -    | 2    | 1    | 5    | 3    |
| 5. INDUSTRI KECIL DAN SEDERHANA       | 4    | 2    | 2    | 3    | 3    |
| 6. PEMILIKAN PERNIAGAAN               | 4    | 2    | 4    | 2    | 3    |
| 7. PELABURAN                          | 1    | 3    | 2    | 1    | 1    |
| 8. PERBANKAN                          | 4    | 5    | 3    | 1    | 3    |
| 9. INSURANS                           | 2    | 5    | 7    | 5    | 3    |
| 10. PENGANGKUTAN                      | 6    | 2    | 2    | 1    | 2    |
| 11. KOMUNIKASI                        | 3    | 2    | 1    | 2    | 1    |
| 12. PERGUDANGAN                       | 4    | 2    | 3    | 2    | 2    |
| 13. PROMOSI                           | 2    | 1    | 2    | 2    | 3    |
| 14. PERANAN KERAJAAN DALAM PERNIAGAAN | 2    | 2    | 2    | 2    | 4    |
| 15. KONSUMERISME                      | 1    | 4    | 4    | 1    | 2    |
| JUMLAH                                | 40   | 40   | 40   | 40   | 40   |

ANALISIS KERTAS PERDAGANGAN (KERTAS 2)

| TAJUK                                 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|
| 1. ASAS KEPADA PERDAGANGAN            | 1    | 1    | 1    | 1    | 1    |
| 2. UNSUR PERDAGANGAN                  | 1    | 1    | -    | 2    | 1    |
| 3. PERNIAGAAN DALAM NEGERI            | 2,6  | 2    | 2    | 2    | 2    |
| 4. PERNIAGAAN ANTARABANGSA            | 6    | 3    | 3    | 3,6  | 2    |
| 5. INDUSTRI KECIL DAN SEDERHANA       | 6    | 3    | 3    | 6    | 3    |
| 6. PEMILIKAN PERNIAGAAN               | 2    | 6    | 3    | 3    | 3,6  |
| 7. PELABURAN                          | 3    | 4    | 6    | 3    | 3    |
| 8. PERBANKAN                          | 3    | 4    | 4    | 4    | 6    |
| 9. INSURANS                           | 4    | 6    | 6    | 4,6  | 4,6  |
| 10. PENGANGKUTAN                      | 4    | 5    | 4    | 4    | 4    |
| 11. KOMUNIKASI                        | 5    | 6    | 5    | 4    | 6    |
| 12. PERGUDANGAN                       | 5    | -    | 5    | 5,6  | 4    |
| 13. PROMOSI                           | 6    | 5    | -    | 5    | 5    |
| 14. PERANAN KERAJAAN DALAM PERNIAGAAN | -    | 6    | 5    | 5    | 5    |
| 15. KONSUMERISME                      | 5    | 5    | 6    | 5    | 5    |

**Perdagangan**

**Kertas 1**

[3755/1]

- 1 Antara berikut, yang manakah benar mengenai keperluan asas manusia?
  - A Diperlukan untuk manusia terus hidup
  - B Diperlukan untuk manusia hidup selesa
  - C Berubah mengikut taraf hidup manusia
  - D Berbeza mengikut umur dan cita rasa
  
- 2 Antara berikut, yang manakah dikategorikan sebagai kehendak kepada seorang pelajar sekolah?
  - A Melanjutkan pelajaran di universiti tempatan
  - B Menjadi ahli kelab eksekutif yang terkenal
  - C Mendapatkan rawatan di hospital kerajaan
  - D Memiliki sebuah telefon pintar tercanggih
  
- 3 Apakah pengeluaran tak langsung?
  - I Pengeluaran yang dilakukan secara besar-besaran
  - II Pengeluaran yang dijalankan untuk memenuhi keperluan sendiri
  - III Pengeluaran yang dijalankan dengan mengamalkan pengkhususan
  - IV Pengeluaran yang dijalankan menggunakan kaedah sara diri
  - A I dan II
  - B II dan IV
  - C I dan III
  - D III dan IV
  
- 4 Antara berikut yang manakah dikategorikan sebagai industri ekstraktif?
  - A Memproses makanan dalam tin
  - B Membina bangunan lima belas tingkat
  - C Menggunting rambut pelanggan
  - D Menangkap ikan di laut
  
- 5 Antara yang berikut, situasi manakah yang berkaitan dengan ciri inovatif seorang usahawan?
  - A Iskandar menghasilkan batik lukisan tangan
  - B Jefri menghasilkan batik lukis hasil grafik dengan gabungan komputer
  - C Zaid menghasilkan sendiri kain sutera untuk batik lukis melalui grafik dengan bantuan komputer
  - D Johan menghasilkan batik lukis menepati cita rasa orang Jepun
  
- 6 Antara berikut, yang manakah kelebihan pengkhususan dalam pengeluaran?
  - I Meningkatkan kemahiran pekerja
  - II Menghasilkan keluaran yang standard
  - III Menjadikan pekerja lebih berdaya cipta
  - IV Menjimatkan masa dan kos
  - A I dan II
  - B II dan III
  - C I dan IV
  - D III dan IV
  
- 7 Mengapakah sistem barter berlaku?
  - A Terdapat lebih dalam pengeluaran
  - B Pertukaran barang mudah dilaksanakan
  - C Terdapat barang yang tahan lama
  - D Barang mudah dibawa
  
- 8 Antara berikut yang manakah menerangkan maksud saluran agihan?
  - A Proses menyalurkan bahan mentah kepada pengilang
  - B Proses mengedarkan barang daripada peruncit kepada pengguna
  - C Proses mengagihkan barang daripada pemborong kepada pengguna
  - D Proses mengedarkan barang daripada pengeluar kepada pengguna akhir

9 Apakah fungsi peruncit dalam saluran agihan?

- I Menggred, membungkus dan meletak harga
- II Menyimpan stok dan memperaga barang jualan
- III Menjual secara kredit kepada semua pelanggan
- IV Membeli secara kecil-kecilan

- A I dan II
- B II dan III
- C III dan IV
- D I dan IV

10 Maklumat berikut berkaitan sejenis kaedah jualan.

- Pelanggan membeli barang dan membayar secara ansuran
- Hak milik barang adalah kepunyaan syarikat yang membiayai pembelian
- Barang menjadi milik pembeli setelah keseluruhan ansuran dijelaskan

Apakah kaedah jualan tersebut?

- A Jualan tunai
- B Bayaran tertunda
- C Sewa beli
- D Jualan prabayar



11 Seorang peniaga menerima sebut harga berikut daripada pembekalnya.

Komputer jenama Ecer @ RM2500 sebuah  
Diskaun niaga 10%  
Diskaun tunai 5% 10 hari, 2% 20 hari

Peniaga tersebut membeli 2 buah komputer pada 1 Mei 2012 dan membuat bayaran pada 15 Mei 2012. Berapakah jumlah bayaran yang perlu dijelaskan oleh peniaga tersebut?

- A RM5 000
- B RM4 500
- C RM4 410
- D RM4 225

12 Pernyataan manakah yang menunjukkan kelebihan e-dagang kepada peniaga?

- A Tidak perlu menyelenggara laman sesawang
- B Dapat menjalankan perniagaan tanpa sempadan
- C Dapat bersaing dengan peniaga dari seluruh dunia
- D Tidak perlu menyediakan premis perniagaan

13 Apakah yang dimaksudkan dengan “syarat sedia” dalam sebut harga?

- A Barang akan dihantar pada satu tarikh yang ditentukan
- B Barang akan dihantar selepas bayaran tunai dibuat
- C Barang akan dihantar kepada pembeli sebaik sahaja pesanan diterima
- D Barang akan dihantar dalam tempoh beberapa hari selepas pesanan diterima

14 Antara berikut yang manakah merupakan pemborong berfungsi penuh?

- A Pemborong satu barisan
- B Pemborong pesanan mel
- C Pemborong bayar dan bawa
- D Pemborong jobber para

15 Situasi manakah yang tidak memerlukan kepada fungsi pemborong?

- I Kedai runcit kecil-kecilan
- II Gudang bayar dan bawa
- III Penubuhan kedai sejaras
- IV Bentuk lain peruncitan

- A I dan II
- B I dan III
- C II dan IV
- D III dan IV

- 16 Antara berikut yang manakah merupakan eksport nyata bagi Malaysia?
- Pelancong Eropah datang sempena tahun melawat Malaysia
  - Negara Jepun membeli minyak kelapa sawit dari Malaysia
  - Malaysia membeli susu dan daging dari New Zealand
  - Pelajar Malaysia melanjutkan pelajaran ke United Kingdom
- 17 Apakah kepentingan perniagaan antarabangsa kepada pengguna?
- Menjimatkan kos pengeluaran
  - Menambahkan pilihan barangan
  - Meningkatkan hasil pendapatan negara
  - Membolehkan pengkhususan dalam pekerjaan
- 18 Maklumat berikut berkaitan dokumen perniagaan antarabangsa.
- Digunakan untuk mentaksir duti import
  - Digunakan untuk mencegah sebarang aktiviti mengelak bayaran cukai
- Apakah dokumen tersebut?
- Janji Carter
  - Sijil asal usul
  - Invois proforma
  - Invois konsular
- 19 Apakah kepentingan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) kepada pembangunan ekonomi negara?
- Membantu mengurangkan masalah pengangguran
  - Membolehkan usahawan mengambil alih syarikat besar
  - Memberi peluang usahawan kecil mempelajari teknologi baru
  - Menggalakkan pelabur asing melabur dan memegang ekuiti dalam IKS
- I dan II
  - I dan III
  - II dan III
  - III dan IV
- 20 Antara berikut, yang manakah benar tentang perkongsian?
- Rakan kongsi menanggung liabiliti tidak terhad
  - Bilangan rakan kongsi sekurang-kurangnya 50 orang
  - Modal disumbangkan mengikut kadar yang ditetapkan dalam perjanjian
  - Keuntungan perniagaan dibayar kepada rakan kongsi dalam bentuk dividen
- I dan II
  - I dan III
  - II dan IV
  - III dan IV
- 21 Apakah yang dimaksudkan dengan penswastaaan?
- Peningkatan peranan pihak swasta dalam sektor ekonomi
  - Peningkatan mutu barang dan perkhidmatan kepada orang ramai
  - Perbadanan awam dipindahmilik kepada pihak swasta untuk diuruskan
  - Pengurangan penglibatan kerajaan dalam beberapa sektor ekonomi
- 22 Mengapakah peniaga perlu bijak menguruskan stok?
- Supaya barang cepat habis dijual
  - Modal tidak terikat dalam bentuk stok
  - Mendapat diskaun niaga daripada pembekal
  - Stok gerak cepat tidak melebihi stok gerak perlahan
- 23 Encik Farid menyimpan wang sebanyak RM30,000 di dalam Akaun Simpanan Tetap selama 6 bulan. Kadar faedah tahunan ialah 3.5%. Hitung faedah yang akan diterima dalam jangka masa tersebut.
- RM525
  - RM750
  - RM1 050
  - RM1 500
- 24 Apakah pulangan yang diperoleh apabila melabur dalam hartanah?
- Faedah
  - Sewa
  - Dividen
  - Bonus

25 Antara berikut, yang benar tentang overdraf?

- I Kadar faedah overdraf lebih rendah
- II Peminjam mesti mempunyai akaun semasa
- III Faedah dikira berdasarkan baki hari demi hari
- IV Faedah dikenakan keatas jumlah overdraf yang dibenarkan

- A I dan II
- B I dan IV
- C II dan III
- D III dan IV

26 Puan Jamilah membeli sebuah rumah dengan kemudahan pembiayaan secara Islam. Pembayaran dilakukan secara ansuran setiap bulan berasaskan jualan dengan bayaran tertangguh.

Apakah kemudahan pembiayaan itu?

- A Ijarah
- B Kafalah
- C Al Rahnu
- D Bai bithaman Ajil

27 Maklumat berikut berkaitan dengan Syarikat Y.

- Membeli invoice daripada penjual serta mengutip bayaran daripada pembeli
- Penjual menjual secara kredit kepada pembeli dan invoice diserahkan kepada Syarikat Y
- Pembeli membuat bayaran terus kepada Syarikat Y dan bukan kepada penjual

Apakah Syarikat Y?

- A Syarikat pajakan
- B Syarikat kewangan
- C Syarikat pemfaktoran
- D Syarikat Jaminan Kredit Malaysia

28 Situasi manakah yang merupakan risiko boleh diinsuranskan kepada seorang peniaga?

- A Ketidakjujuran pekerja yang menguruskan kewangan
- B Kerosakan barang disebabkan banjir kilat
- C Penurunan harga kerana perubahan teknologi
- D Perubahan cita rasa pelanggan terhadap fesyen

29 Apakah prinsip kepentingan boleh insurans?

- A Insured tidak boleh menginsuranskan harta orang lain
- B Insured menerima ganti rugi setakat kerugian yang dialami
- C Insured mesti memberi maklumat yang benar semasa mengisi borang cadangan
- D Insured tidak boleh membuat tuntutan daripada pihak lain setelah menerima ganti rugi

30 Antara berikut, yang manakah benar tentang peranan pengangkutan?

- I Menggalakkan pengeluaran besar-besaran
- II Membolehkan peniaga berhubung antara satu sama lain
- III Mengelakkan lebih dan kurang barang di pasaran
- IV Memudahkan kawalan dan pentadbiran perniagaan

- A I dan II
- B I dan III
- C II dan IV
- D III dan IV

31 Maklumat berikut berkaitan dengan sejenis pengangkutan.

- Tidak melibatkan kos penyelenggaraan
- Tidak memerlukan pemunggaran untuk memindahkan barang
- Selamat kerana tidak berlaku kecurian dan kehilangan

Apakah jenis pengangkutan tersebut?

- A Pengangkutan rel
- B Pengangkutan laut
- C Pengangkutan jalan raya
- D Pengangkutan saluran paip

32 Mengapakah tambang pengangkutan udara mahal?

- I Kos insuransnya tinggi
- II Ruang muatan yang terhad
- III Persaingan antara syarikat penerbangan
- IV Hanya terdapat di kawasan tertentu sahaja

- A I dan II
- B I dan III
- C II dan IV
- D III dan IV

33 Apakah perkhidmatan yang membolehkan seseorang pelabur mendapatkan maklumat tentang harga saham?

- A MyBursa
- B MAYPAC
- C Telestok
- D Telefaks

34 Mengapakah gudang berbon penting kepada kerajaan?

- A Membanteras aktiviti menyorok barang
- B Menghalang kemasukan barang persendirian
- C Menghindar kemasukan barang import berbahaya
- D Mencegah perbuatan mengelak bayaran cukai import

35 Syarikat Deli Baker Sendirian Berhad merupakan pengeluar kek dan roti di Ipoh, Perak. Syarikat itu ingin memperkenalkan roti pizza baru kepada pelanggan-pelanggannya.

Apakah media yang sesuai digunakan?

- A Risalah
- B Surat khabar
- C Majalah
- D Sampel



36 Gambar berikut menunjukkan logo sebuah agensi kerajaan.

Apakah peranan agensi tersebut?

- A Promosi dan pemasaran
- B Latihan dan pengurusan
- C Penyelidikan dan pembangunan
- D Kemudahan infrastruktur dan ruang niaga

37 Apakah yang perlu dipertimbangkan oleh pengguna yang bijak semasa membeli?

- I Meneliti kandungan bahan
- II Memilih jenama yang terkenal
- III Mengenal pasti tarikh luput barang
- IV Memilih barang yang murah

- A I dan II
- B I dan III
- C II dan IV
- D III dan IV

38 Situasi berikut merujuk kepada masalah yang dihadapi oleh seorang pengguna.

Puan Jun telah membeli sejenis produk pelangsingan yang menjanjikan keberkesanan dalam tempoh tujuh hari. Setelah sebulan menggunakan produk tersebut, tiada apa-apa kesan yang diperoleh.

Pihak manakah yang boleh membantu Puan Jun mendapatkan ganti rugi?

- A Tribunal Tuntutan Pengguna
- B Kementerian Kesihatan
- C Persatuan Pengeluar
- D Majlis Pengguna

39 Apakah akta yang berfungsi untuk mengawal iklan yang palsu dan mengelirukan?

- A Akta Syarikat 1965
- B Akta Francais 1998
- C Akta Perihal Dagangan 1972
- D Akta Jualan Langsung 1993

40 Antara berikut, yang manakah tanggungjawab pengeluar?

- I Menggunakan timbangan yang betul
- II Menggubal kod etika amalan perniagaan
- III Memberi pendidikan kepenggunaan
- IV Melabel kandungan bahan

- A I dan II
- B I dan IV
- C II dan III
- D III dan IV

KERTAS SOALAN TAMAT

## Perdagangan

## Kertas 2

[3755/2]

## Bahagian A

[75 markah]

Jawab **tiga** soalan sahaja

- 1 (a) Jelaskan **dua** perbezaan keperluan dengan kehendak. [4 markah]

- (b) Rajah berikut menunjukkan maklumat berkaitan dengan cabang pengeluaran.



Huraikan cabang pengeluaran berikut:

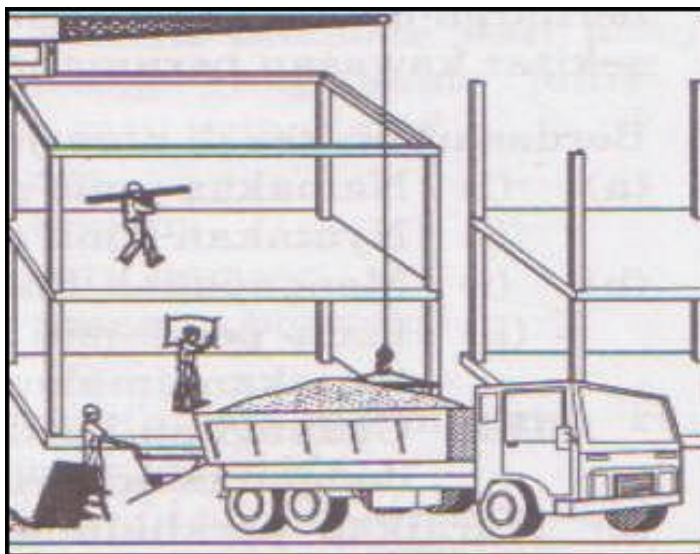
- (i) P  
(ii) Q  
(iii) R

[3 markah]

[3 markah]

[3 markah]

- (c) Gambar berikut menunjukkan aktiviti pembinaan bangunan.



Terangkan **tiga** faktor pengeluaran yang terlibat dalam aktiviti di atas. [6 markah]

[6 markah]

- (d) Terangkan **tiga** sumbangan usahawan kepada negara. [6 markah]

[6 markah]

- 2 (a) Terangkan **tiga** sebab pengguna memilih untuk membeli belah di pasar raya besar.

[6 markah]

- (b) Jelaskan kelebihan bentuk lain peruncitan berikut kepada peniaga:

(i) Mesin peruncitan automatik

[4 markah]

(ii) E-dagang

[4 markah]

- (c) Situasi berikut berkaitan dengan Encik Bala, seorang peruncit.

Encik Bala menerima bekalan roti dari Syarikat Bakeri Sedap dua kali seminggu. Encik Bala hanya perlu menyediakan rak-rak untuk memperagakan roti tersebut, manakala pekerja Syarikat Bakeri Sedap akan menyusun dan menggantikan roti yang telah luput tarikh.

(i) Nyatakan jenis pemborong di atas?

[1 markah]

(ii) Jelaskan **tiga** peranan pemborong dalam (c) (i) di atas.

[3 markah]

- (d) Invois berikut diterima oleh Kedai Buku Sinaran pada 15 Mei 2012.

| INVOIS                                                               |                            |          |                                            |             |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------------|----------|--------------------------------------------|-------------|
| Syarikat Penerbitan Ilmu Sdn Bhd<br>Jalan Maju Jaya, 40000 Shah Alam |                            |          |                                            |             |
| Kepada;<br>Kedai Buku Sinaran<br>Jalan Tempua<br>41000 Klang         |                            |          | Tarikh: 15 Mei 2012<br>No Invois : 1035/12 |             |
| Bil                                                                  | Butiran                    | Kuantiti | Harga (RM)                                 | Jumlah (RM) |
| 1                                                                    | Kamus Dwi Bahasa           | 50       | 30.00                                      | 1 500.00    |
| 2                                                                    | Ensiklopedia Sains         | 20       | 100.00                                     | 2 000.00    |
| 3                                                                    | Panduan Kesihatan Keluarga | 10       | 50.00                                      | 500.00      |
| JUMLAH                                                               |                            |          |                                            | 4 000.00    |
| Tolak : Diskaun niaga (10%)                                          |                            |          |                                            | X           |
| Harga bersih                                                         |                            |          |                                            | Y           |
| Syarat; Angkutan dibayar<br>5%, 10 hari<br>3%, 20 hari<br>K&K di K   |                            |          |                                            |             |
| Zailan<br>Pengurus                                                   |                            |          |                                            |             |

(i) Hitungkan X.

[2 markah]

(ii) Hitung jumlah bayaran jika Kedai Buku Sinaran membuat bayaran pada 20 Mei 2012.

[3 markah]

(iii) Jelaskan **dua** sebab invois proforma dikeluarkan oleh peniaga.

[2 markah]

- 3 (a) Terangkan **empat** faktor wujudnya perniagaan antarabangsa.

[8 markah]

- (b) Encik Farouk, pengedar kurma dari negara timur tengah, mendapat tempahan kurma dari pasar raya di sekitar Shah Alam. Beliau telah mengenal pasti pengeksport dari negara tersebut untuk membekalkan buah kurma.

Jelaskan prosedur import yang mesti dijalankan oleh Encik Farouk.

[7 markah]

- (c) (i) Terangkan **tiga** sumbangan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) kepada negara.

[6 markah]

(ii) Jelaskan faedah pemasaran bersepadu kepada Industri Kecil dan Sederhana (IKS).

[4 markah]

- 4 (a) Terangkan **tiga** cara memulakan perniagaan. [6 markah]
- (b) Dialog berikut adalah di antara tiga orang rakan kongsi.

|         |                                                                                                   |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Remy :  | Saya bercadang untuk bersara daripada perkongsian ini.                                            |
| Jason : | Mengapa begitu? Kami masih memerlukan anda dalam perniagaan ini kerana pengalaman anda yang luas. |
| Remy :  | Saya tidak mahu menanggung sebarang risiko jika perniagaan ini gagal.                             |
| Haris : | Jika begitu, kita boleh menukarkan milikan perniagaan ini kepada syarikat sendirian berhad.       |

Berdasarkan dialog itu, mengapakah Haris membuat cadangan tersebut?

[5 markah]

- (c) Jelaskan dua perbezaan berikut:

(i) Pelabur dengan spekulator.

[4 markah]

(ii) Syer biasa dengan syer keutamaan

[4 markah]

- (d) Pada tahun 2008, Puan Jasmin telah bersara daripada perkhidmatannya di sebuah syarikat swasta. Beliau telah mengeluarkan simpanan dalam Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) sebanyak RM400,000 dan membeli sebuah kondominium berharga RM250,000 dan menyewakannya RM 1,200 sebulan bermula 1 Januari 2009. Baki wang tersebut disimpan dalam Akaun Pelaburan dengan pulangan tetap 7% setahun.

(i) Apakah bentuk pulangan yang diterima oleh Puan Jasmin?

[2 markah]

(ii) Hitung jumlah pulangan yang diterima bagi tempoh 2 tahun.

[4 markah]

- 5 (a) Maklumat berikut berkaitan dengan satu kaedah pembayaran dengan menggunakan cek.

Syarikat Restu Maju menerima sekeping cek berpalang bernilai RM1 500 dari Encik Razak pada 31 Mac 2012. Encik Razak mempunyai akaun semasa di Bank BHG cawangan Setia Alam.

Lakarkan cek tersebut.

[7 markah]

- (b) Jelaskan Insurans Hayat berikut:

(i) Polisi Insurans Hayat Seumur Hidup

[4 markah]

(ii) Polisi Insurans Endowmen

[4 markah]

- (c) Jelaskan **lima** peranan promosi dalam perniagaan.



[5 markah]

- (d) Dialog berikut di antara Puan Hani dan Puan Shira.

Puan Hani : Saya bercadang untuk mengunjungi Pameran Pelancongan di PWTC bersama keluarga pada hujung minggu ini untuk memilih pakej percutian pada musim cuti sekolah nanti.

Puan Shira : Bagus juga. Kami pun ingin mendapatkan tawaran pakej percutian yang bersesuaian dengan bajet kami. Terdapat banyak pilihan di sana.

Jelaskan amalan membeli yang diamalkan oleh Puan Hani dan Puan Shira.

[5 markah]

**Bahagian B**

[25 markah]

Bahagian ini **wajib** dijawab.

- 6 Syarikat Delizi Catering Sendirian Berhad yang ditubuhkan pada tahun 2005 menjalankan perniagaan perkhidmatan catering untuk majlis perkahwinan di sekitar Shah Alam. Syarikat ini beroperasi dengan menyewa sebuah kedai yang dilengkapi dengan peralatan memasak dan pekerja tetap dan sambilan seramai 30 orang. Syarikat mempunyai dua buah van yang digunakan untuk menghantar makanan yang telah dimasak ke tempat pelanggan. Syarikat mempunyai lima orang tukang masak yang berpengalaman menyediakan pelbagai jenis masakan.

Selain menyediakan perkhidmatan catering untuk majlis perkahwinan, syarikat juga menerima tempahan untuk majlis-majlis rasmi jabatan kerajaan dan swasta. Keenakan makanan yang disediakan oleh syarikat ini telah menarik minat banyak pihak untuk membuat tempahan terutama pada musim perayaan dan cuti sekolah. Syarikat Delizi mempunyai kapasiti untuk menyediakan makanan untuk memenuhi tempahan sehingga 2 500 orang pada satu majlis.

Memandangkan permintaan yang semakin meningkat, Syarikat Delizi terpaksa menolak banyak tempahan kerana menghadapi masalah pekerja dan peralatan. Selain itu, kelewatan pembayaran oleh sesetengah pelanggan menyebabkan syarikat menghadapi masalah aliran tunai. Masalah ini juga menyebabkan syarikat sukar mendapatkan diskaun tunai daripada pembekal kerana terpaksa membeli bahan mentah secara kredit.

Baru-baru ini, Syarikat Delizi telah ditawarkan kontrak dari Kementerian Pelancongan untuk menyediakan makanan untuk Majlis Rumah Terbuka 1Malaysia di Putrajaya. Syarikat perlu menyediakan makanan untuk 15 000 tetamu yang akan menghadiri majlis tersebut. Bagi memenuhi tempahan tersebut, syarikat perlu menambah bilangan pekerja, peralatan dan kenderaan. Hal ini kerana syarikat perlu memastikan makanan akan disediakan dengan mencukupi dan berkualiti. Disamping itu syarikat perlu menyediakan tempat yang sesuai untuk menyimpan bahan mentah bagi menampung keperluan sepanjang majlis berlangsung. Oleh itu, syarikat sedang berusaha untuk mendapatkan pembiayaan dari pihak bank dan agensi kerajaan yang lain.

Berdasarkan situasi di atas, jawab soalan berikut:

- (a) Bagaimanakah pihak pengurusan dapat memastikan tukang masak dan pekerja lain akan terus bekerja dengan syarikat tersebut? [4 markah]
- (b) Jelaskan media pengiklanan yang sesuai digunakan untuk memperkenalkan produk yang dikeluarkan oleh syarikat tersebut. [3 markah]
- (c) Huraikan bantuan-bantuan perniagaan yang diperlukan oleh syarikat untuk melancarkan urusan perniagaan.
  - (i) Pengangkutan [3 markah]
  - (ii) Pergudangan [3 markah]
  - (iii) Perbankan [3 markah]
- (d) Selain bank, bagaimanakah syarikat dapat mengatasi masalah berikut:
  - (i) Kelewatan pembayaran oleh pelanggan. [3 markah]
  - (ii) Kekurangan modal. [3 markah]
  - (iii) Kekurangan peralatan. [3 markah]

*Jawapan*

# Perdagangan

**Perdagangan**

*Paper 1*

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

**Perdagangan**

**Paper 2**

| No soalan |     | FAKTA/HURAIAN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1         | (a) | <b>Keperluan</b><br>-tuntutan semulajadi manusia<br>-wajib dipenuhi manusia untuk terus hidup<br>-sama dan tetap walaupun taraf hidup berubah<br>-boleh disusun tingkatan mengikut keutamaan<br><b>Kehendak</b><br>-membolehkan manusia hidup lebih selesa dan sempurna<br>-dipelajari daripada pengalaman hidup dan persekitaran<br>-merupakan pelengkap hidup manusia<br>-berbeza/ tidak terhad/sukar dipuaskan                                                                                                                              |
|           | (b) | P- Industri Ekstraktif<br>- Usaha untuk mengeluarkan bahan mentah dari alam semula jadi seperti laut dan bumi<br>- Contohnya perlombongan, pembalakan, pertanian,perikanan<br>Q- Industri Perkilangan<br>- Aktiviti memproses dan menukarkan bahan mentah menjadi barang separa siap dan barang siap<br>- Contoh: memproses kayu menjadi perabot<br>R- Industri pembinaan<br>- Pemasangan, pembinaan dan pengubahsuaian dengan menggunakan barang separa siap atau barang siap<br>- Contohnya: pembinaan bangunan, jambatan, pemasangan kereta |
|           | (c) | Faktor pengeluaran<br>Tanah<br>- Merangkumi semua sumberatau bahan mentah yang diperoleh dari alam semulajadi/ tapak pembinaan<br>Buruh<br>- Segala usaha manusia secara fizikal atau mental yang terlibat dalam pengeluaran/ pekerja pembinaan<br>Modal<br>- Aset/ sumber kewangan yang digunakan untuk mebantu pengeluaran/ peralatan/mesin/ jentera                                                                                                                                                                                         |

|   |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | (d)                                         | <p>Sumbangan usahawan kepada negara</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memenuhi keperluan dan kehendak manusia</li> <li>Usahawan kreatif dan inovatif menghasilkan barang berkualiti</li> <li>- Menyumbang terhadap pembangunan ekonomi</li> <li>Mengeluarkan barang gantian import akan mengurangkan pergantungan terhadap barang import</li> <li>- Mewujud peluang pekerjaan</li> <li>Masalah pengangguran dapat dikurangkan</li> <li>- Meningkatkan taraf hidup masyarakat</li> <li>Peluang kerja dapat menjana pendapatan/ meningkat kuasa beli</li> <li>- Penemuan ciptaan baru dalam bidang teknologi</li> <li>Memotivasi dan mengembangkan usaha penyelidikan dan pembangunan teknologi</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 2 | <p>(a)</p> <p>(b)</p> <p>(c)</p> <p>(d)</p> | <p>Sebab pengguna memilih untuk membeli belah di pasar raya besar</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Terletak di pinggir bandar/ mudah dikunjungi oleh pelanggan</li> <li>- Menjual pelbagai jenis dan jenama barang/ pelanggan boleh membuat pilihan</li> <li>- Harga barang berpatutan/ membeli terus dari pengeluar</li> <li>- Terdapat pelbagai kemudahan/ beli belah di bawah satu bumbung</li> </ul> <p>(i) Kelebihan mesin peruncitan automatik kepada peniaga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Beroperasi 24 jam tanpa pengawasan</li> <li>- Layan diri / menjimatkan kos upah</li> <li>- Saiz pasaran luas/ tingkatkan jualan</li> <li>- Tidak perlu sewa premis</li> </ul> <p>(ii) Kelebihan E-dagang</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kos operasi murah/ hanya sedia laman web/ gudang simpan barang</li> <li>- Beroperasi besar—besaran/ pasaran seluruh dunia</li> <li>- Sistem prabayar/ tiada hutang lapuk</li> <li>- Kurang kakitangan/jimat kos pentadbiran</li> <li>- Meminimumkan belanja memproses/mengagih/mengiklan menggunakan kertas</li> </ul> <p>Jenis pemborong</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemborong jober para</li> <li>- Membekalkan barang dan bertanggungjawab memperaga barang secara rapi</li> <li>- Barang adalah milik pemborong selagi belum dijual</li> <li>- Peruncit dikenakan bayaran bagi barang yang telah dijual</li> </ul> <p>(i) <math>X - 4000 - 400 = 3600</math></p> <p>(ii) Harga bersih dalam invoice RM3600</p> <p>Diskaun tunai 5% - 180</p> <p>Bayaran - RM3420</p> <p>(iii) Invoice proforma</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menuntut bayaran secara sopan dari pembeli sebelum menghantar barang</li> <li>- Menggantikan sebut harga/senarai harga untuk sementara waktu</li> <li>- Barang untuk diuji dahulu sebelum dibeli</li> <li>- Memberitahu anggaran harga/ dalam perniagaan antarabangsa</li> </ul> |

|   |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 | (a) | <p>Empat faktor wujud perniagaan antarabangsa.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perbezaan negara dalam sumber alam semulajadi<br/>Malaysia mempunyai tanah yang sesuai untuk tanaman kelapa sawit/<br/>Amerika Syarikat sesuai untuk penanaman gandum</li> <li>- Perbezaan kos pengeluaran<br/>Setiap negara di dunia ini mempunyai kelebihan sendiri untuk mengeluarkan sesuatu barang dengan kos yang lebih rendah/ beri tumpuan dalam bidang tertentu sahaja</li> <li>- Hubungan antarabangsa<br/>Hubungan diplomatik yang wujud antara negara membuka jalan perniagaan antarabangsa</li> <li>- Perbezaan negara dalam tingkat teknologi<br/>Negara maju seperti Jepun mempunyai kelebihan dalam industri yang memerlukan teknologi tinggi/ negara dunia ketiga mahir dalam pengeluaran yang tidak memerlukan teknologi tinggi seperti pengeluaran makanan dan pakaian</li> </ul> <p>(b) Prosedur import</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mematuhi kehendak undang-undang</li> <li>- Membuat pesanan</li> <li>- Menerima bil muatan dan menjelaskan bayaran</li> <li>- Memenuhi keperluan Akta Kawalan Pertukaran Wang Asing 1953</li> <li>- Ketibaan barang import di pelabuhan dan membuat persiapan menerima barang</li> <li>- Menuntut barang dan membiayai duti kastam</li> <li>- Memeriksa barang dan mengangkut barang keluar dari pelabuhan</li> </ul> <p>(c) (i) Sumbangan IKS kepada negara</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengurangkan pengangguran<br/>Kaedah intensif buruh menawarkan banyak peluang pekerjaan</li> <li>- Meningkatkan tabungan dalam ekonomi<br/>Menggalakkan kadar simpanan dalam ekonomi</li> <li>- Pengagihan pendapatan negara<br/>Menawarkan kadar upah yang lebih tinggi kepada pekerja kurang mahir</li> <li>- Latihan kepada pekerja dan pengusaha<br/>Membantu pekerja yang tiada kelulusan formal untuk mendapat latihan dan kemahiran baru</li> <li>- Mengukuhkan struktur asas industri negara<br/>Melalui hubungjaln dengan firma besar dan syarikat antarabangsa</li> <li>- Mengurangkan import barang pengguna<br/>Mengelakkan pengaliran wang ke luar negara dan mengukuhkan ekonomi negara</li> </ul> <p>(ii) Faedah pemasaran bersepadu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menambah modal perniagaan dan mewujudkan peluang pekerjaan</li> <li>- Pendapatan dan aliran modal pembeli dapat mengembangkan perniagaan IKS</li> <li>- Pengurusan dan pentadbiran perniagaan menjadi lancar kerana lebih banyak masa dapat diluahkan dalam pengeluaran</li> </ul> |
|---|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"><li>- Mutu dan kuantiti barang dapat ditingkatkan kerana lebih banyak masa dapat ditumpukan dalam proses penghasilan produk</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | (a)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>Tiga cara memulakan perniagaan</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Memulakan sendiri<br/>Menubuhkan sesuatu perniagaan yang baru atas usaha sendiri</li><li>- Mengambil alih<br/>Membeli sesebuah perniagaan yang telah sedia wujud dan mengambil alih pengurusannya daripada pemilik lama</li><li>- Warisan<br/>Mewarisi perniagaan daripada ahli keluarga yang telah memiliki perniagaan tersebut</li><li>- Francais<br/>Mendapat hak francais daripada pemilik francais</li><li>- Diundang<br/>Usahawan dipelawa untuk menyertai sesebuah perniagaan sebagai rakan kongsi kerana kepakaran/pengalaman/modal</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                        |         |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | (b)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>Kelebihan syarikat sendirian berhad</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Modal besar<br/>Pengumpulan modal melalui terbitan syer</li><li>- Menikmati ekonomi bidangan<br/>Beroperasi secara besar-besaran dan jimat kos pengeluaran</li><li>- Mudah dibentuk<br/>Tidak terdapat banyak peraturan dan formaliti</li><li>- Liabiliti terhad<br/>Liabiliti terhad setakat jumlah modal yang dilaburkan</li><li>- Kewujudannya kekal<br/>Perniagaan terus kekal walaupun pemilik berubah</li><li>- Hal ehwal syarikat dirahsiakan<br/>Laporan kewangan tidak diumumkan kepada orang ramai</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                  |         |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | (c)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>(i) Perbezaan Pelabur dengan spekulator</p> <table><tr><th>Pelabur</th><th>Spekulator</th></tr><tr><td><ul style="list-style-type: none"><li>- Beli syer untuk mendapat pulangan dalam bentuk dividen /bonus</li><li>- Beli syer jangka panjang dengan harapan prestasi syarikat akan berkembang dengan harga syer naik</li><li>- Mencergaskan pasaran saham dan mengukuhkan harga pasaran</li><li>- Berhati-hati, menganalisis kewangan sebelum membeli saham syarikat</li></ul></td><td><ul style="list-style-type: none"><li>- Beli syer pada harga rendah dan menjual pada harga tinggi untuk memperoleh keuntungan modal</li><li>- Membeli dan menjual dalam jangka masa pendek</li><li>- Melemahkan pasaran saham kerana harga saham turun naik dan tidak menentu</li><li>- Membuat ramalan harga syer, dipengaruhi oleh khabar angin</li></ul></td></tr></table> | Pelabur | Spekulator | <ul style="list-style-type: none"><li>- Beli syer untuk mendapat pulangan dalam bentuk dividen /bonus</li><li>- Beli syer jangka panjang dengan harapan prestasi syarikat akan berkembang dengan harga syer naik</li><li>- Mencergaskan pasaran saham dan mengukuhkan harga pasaran</li><li>- Berhati-hati, menganalisis kewangan sebelum membeli saham syarikat</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Beli syer pada harga rendah dan menjual pada harga tinggi untuk memperoleh keuntungan modal</li><li>- Membeli dan menjual dalam jangka masa pendek</li><li>- Melemahkan pasaran saham kerana harga saham turun naik dan tidak menentu</li><li>- Membuat ramalan harga syer, dipengaruhi oleh khabar angin</li></ul> |
| Pelabur                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Spekulator                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |         |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Beli syer untuk mendapat pulangan dalam bentuk dividen /bonus</li><li>- Beli syer jangka panjang dengan harapan prestasi syarikat akan berkembang dengan harga syer naik</li><li>- Mencergaskan pasaran saham dan mengukuhkan harga pasaran</li><li>- Berhati-hati, menganalisis kewangan sebelum membeli saham syarikat</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Beli syer pada harga rendah dan menjual pada harga tinggi untuk memperoleh keuntungan modal</li><li>- Membeli dan menjual dalam jangka masa pendek</li><li>- Melemahkan pasaran saham kerana harga saham turun naik dan tidak menentu</li><li>- Membuat ramalan harga syer, dipengaruhi oleh khabar angin</li></ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |         |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |



|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | <p>(c) Peranan promosi dalam perniagaan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menyampaikan maklumat mengenai sesuatu keluaran/memperkenal keluaran baru</li> <li>- Memujuk dan mempengaruhi orang ramai untuk membeli barang</li> <li>- Mewujudkan pasaran bagi keluaran baru</li> <li>- Mengekalkan pasaran sedia ada</li> <li>- Meningkatkan jualan dan mengurangkan kos/harga barang jadi lebih murah</li> <li>- Memantapkan imej barang dan syarikat/ mewujudkan nama baik</li> <li>- Mengatasi pesaing kerana promosi dapat mempengaruhi pengguna untuk menggunakan jenama yang dipromosikan</li> </ul> <p>(d) Amalan membeli yang baik:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menentukan jenis perkhidmatan yang hendak dibeli/ pakej percutian yang sesuai</li> <li>- Menentukan sebab atau rasional untuk membeli/ tujuan membeli adalah untuk mendapat tawaran hebat</li> <li>- Menentukan masa untuk membeli/ semasa Pameran pelancongan</li> <li>- Memastikan teknik untuk membeli/ memilih pakej terbaik</li> <li>- Mengetahui teknik untuk membeli/ membuat perbandingan pakej-pakej yang ditawarkan</li> </ul> |
| 6 | <p>(a) Pengurusan sumber manusia.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Meningkatkan kecekapan pekerja/ diberi latihan/motivasi/tugas mengikut kelayakan dan kebolehan</li> <li>- Menjaga kebajikan pekerja/ persekitaran kerja yang baik/ gaji/bonus untuk</li> <li>- Mewujudkan hubungan baik/suasana kerja yang harmonis dan selesa/ kurangkan kadar kemalangan di tempat kerja</li> <li>- Mematuhi undang-undang/ Akta Pekerja/Akta Keselamatan Sosial/ Akta KWSP</li> </ul> <p>(b) Media pengiklanan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sampel</li> <li>- Perkhidmatan percuma diberikan kepada pelanggan</li> <li>- Menguji/merasa makanan sebelum membuat keputusan untuk membeli</li> </ul> <p>(c) (i) pengangkutan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Meluaskan pasaran</li> <li>- Mengelakkan pembaziran</li> <li>- Memudahkan pemindahan barang ke tempat yang ada permintaan</li> </ul> <p>(ii) pergudangan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Membolehkan pengeluaran berterusan</li> <li>- Mengelak kerosakan dan pembaziran</li> </ul>                                                 |

|  |                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjamin keselamatan barang</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|  | (iii) perbankan | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kemudahan menyimpan wang / akaun simpanan</li> <li>- Kemudahan pembayaran/ cek/pindahan kredit</li> <li>- Kemudahan pembiayaan/ pinjaman/overdraf</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|  | (d)             | <div>  </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) Syarikat pemfaktoran                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Membeli invois/akaun belum terima daripada penjual</li> <li>- Mengutip hutang daripada pembeli</li> <li>- Mendahulukan wang berdasarkan bil hutang kepada penjual</li> <li>- Dapat mengurangkan hutang lapuk</li> </ul> </li> <li>(ii) Syarikat Jaminan kredit Malaysia                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memberi jaminan pinjaman yang diluluskan di bawah skim jaminan kredit oleh bank perdagangan</li> <li>- Memberi khidmat nasihat bersama dengan pinjaman yang diluluskan</li> <li>- Membantu mendapatkan pinjaman pada kadar faedah yang wajar</li> </ul> </li> <li>(iii) Syarikat pajakan                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Membolehkan peniaga menyewa peralatan</li> <li>- Peniaga boleh menggunakan peralatan tanpa mengeluarkan modal</li> <li>- Peralatan boleh dipulangkan apabila tempoh pajakan tamat</li> <li>- Mendapat pelepasan cukai</li> </ul> </li> </ul> |

SKEMA JAWAPAN TAMAT