

Skema Pemarkahan Kertas 2

1(a)(i)	H1 - Kehendak	1	
1(a)(ii)	H1 - untuk hidup dengan lebih selesa H2 – sukar dipenuhi sepenuhnya H3 - dipelajari/ daripada pengalaman pergaulan H4 - berbeza ikut taraf hidup	1 1 1 <u>1</u> 4 markah	
1(b)	F1 - Nilai Faedah Bentuk H1 - Mengubah bentuk kepada sesuatu yang lebih berguna/contoh F2 - Nilai Faedah Masa H2 - Menyimpan barang hingga diperlukan/contoh F3 - Nilai Faedah Milikan H3 - menukar milik kepada pihak yang lebih memerlukan/contoh F4 – Nilai Faedah Tempat H4 – Memindahkan ke tempat yang kekurangan * <i>Mana-mana 3F + 3H (free marking)</i>	1 1 1 1 1 1 6 markah	
1(c)(i)	F1 - Pengkhususan mengikut proses H1 - Melibatkan pembahagian kerja dalam sebuah kilang/ladang/contoh C1 – menyukat/menggunting/menjahit	1 1 1 3 markah	
1(c)(ii)	F1- Pekerja mudah bosan F2- Hanya melakukan satu proses pengeluaran/ buat kerja berulang F3- Tidak kreatif/bidang terhad F4- Susah berpindah ke pekerjaan lain F5- Saling bergantung satu proses dengan yang lain F6- Boleh tergendala jika satu proses terhenti F7- Pengangguran naik F8- kerana banyak guna mesin	1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 7	
1(d)	Perdagangan	Perniagaan	2
	merupakan cabang pengeluaran	merupakan cabang perdagangan	2
	mengagih barang	membeli dan jual barang	2
	tujuan memenuhi keperluan manusia	tujuan mendapat untung	2
	terdiri daripada perniagaan dan bantuan perniagaan	terdiri daripada perniagaan dalam negeri dan perniagaan antarabangsa	2
			Maks 4

2(a)(i)	Invois	1
2(a)(ii)	Harga selepas diskaun niaga = RM15 000 – RM3 000 (20%) = RM12 000 Harga selepas diskaun tunai = RM12 000 – RM120 (1%) = RM1 880	1 1 1 1
2(b)(i)	Ciri-ciri barang yang sesuai menggunakan saluran agihan pengeluaran-pengguna : F1- Barang bernilai tinggi F2- Barang yang ditempah khas F3- Perkhidmatan professional F4- Barang tidak tahan lama	1 1 1 1 [max 4]
2(b)(ii)	Helikopter Malaysia Sdn. Bhd memilih saluran agihan tersebut kerana: F1 - Produknya dijual kepada pelanggan tertentu sahaja F2 - Pesawat helikopter perlu ditempah terlebih dahulu F3 - Perlu memberi penerangan secara langsung kepada pelanggan F4 - Perlu memberi khidmat nasihat kepada pelanggan F5 - Barang yang dijual itu berteknologi tinggi F6 - Tidak perlu melakukan pengiklanan secara meluas F7 - Barang tidak dihasilkan secara besar-besaran seperti kereta F8 - Pemasaran dilakukan tanpa melibatkan orang tengah	1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 6
2(c)	Tiga kelebihan perniagaan runcit kecil-kecilan: F1 - Mudah ditubuhkan H1 - tidak melibatkan banyak syarat/peraturan/ F2 - Modal yang kecil H2a – Hanya beli aset dan stok dalam kuantiti yang kecil H2b - Modal diperolehi melalui ahli keluarga dan rakan F3 - Menanggung kos overhead yang rendah H3 - Bayaran upah/belanja promosi/ bayaran sewa/ kos overhead tidak banyak F4 - Peniaga mengurus perniagaan mengikut caranya H4 – beroperasi bila-bila masa	1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 6
2(d)	Dua kelebihan kaedah jualan prabayar kepada penjual: F1 - Dapat meluaskan pasaran F2 - pasaran terjamin F3 - Dapat tunai kerana dikutip dahulu F4 - Tiada hutang lapuk	1 1 1 1

		Maks 4										
3(a)	Tiga faedah Perniagaan Antarabangsa kepada pengguna: F1 - Memenuhi keperluan dan kehendak pengguna. 1 H1 - Barang yang tidak ada perlu diimport. 1 F2 - Mempelbagaikan pilihan pengguna. 1 H2 - Setiap pengguna mempunyai cita rasa yang berbeza. 1 F3 - Meningkatkan taraf hidup. 1 H3 - Menikmati keselesaan hidup daripada barang yang digunakan 1 F4 - Menambahkan peluang pekerjaan. 1 H4 - Perniagaan eksport memerlukan tenaga kerja 1 F5 – Kewujudan barang berkualiti pada harga yang rendah 1 H5 – Pengguna dapat menikmati barang berkualiti pada harga yang rendah 1 F6 – Menambah pengetahuan dan pengalaman 1 H6 – Pengguna terdedah kepada pelbagai pertukaran teknologi dan ilmu pengetahuan dari negara lain 1	Maks 6										
3(b)(i)	Kegiatan IKS Perniagaan B ialah : F1 - Bidang IKS Industri berasaskan sumber 1 H1 - Kerana produknya menggunakan sumber tempatan dalam proses pengeluaran produk kosmetik 1 C1 - Produknya berasaskan serai dan sireh 1	Maks 3										
3(b)(ii)	Dua sumbangan Perniagaan B kepada masyarakat ialah : F1 - Menyediakan peluang pekerjaan 1 H1 - Syarikat mengambil pekerja dari masyarakat tempatan 1 F2 - Memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat/pengguna 1 H2 - Kosmetik Herba yang dikeluarkan memenuhi keperluan pengguna di sekitar kawasan Utara tanah air 1 F3 - Peluang menggunakan kebolehan dan kreativiti individu 1 H3 - Mereka telah mencipta kosmetik yang menggunakan sumber tempatan seperti sireh dan serai 1	Maks 4										
3(b)(iii)	Empat perbezaan antara Perniagaan A dan Perniagaan B : <table><tr><td>Perniagaan A</td><td>Perniagaan B</td></tr><tr><td>Jenis milikan Perkongsian</td><td>syarikat sendirian berhad</td></tr><tr><td>modal disumbang oleh rakan kongsi Ali dan Abu</td><td>diperolehi dari terbitan syer /jualan syer kepada rakan dan saudara</td></tr><tr><td>Diuruskan oleh rakan kongsi aktif</td><td>Lembaga pengarah</td></tr><tr><td>Menanggung liabiliti tidak terhad/</td><td>Menanggung Liabiliti terhad/ Jika</td></tr></table>	Perniagaan A	Perniagaan B	Jenis milikan Perkongsian	syarikat sendirian berhad	modal disumbang oleh rakan kongsi Ali dan Abu	diperolehi dari terbitan syer /jualan syer kepada rakan dan saudara	Diuruskan oleh rakan kongsi aktif	Lembaga pengarah	Menanggung liabiliti tidak terhad/	Menanggung Liabiliti terhad/ Jika	2 2 2 2
Perniagaan A	Perniagaan B											
Jenis milikan Perkongsian	syarikat sendirian berhad											
modal disumbang oleh rakan kongsi Ali dan Abu	diperolehi dari terbitan syer /jualan syer kepada rakan dan saudara											
Diuruskan oleh rakan kongsi aktif	Lembaga pengarah											
Menanggung liabiliti tidak terhad/	Menanggung Liabiliti terhad/ Jika											

	melibatkan harta peribadi untuk membayar hutang	bankrap Syarikat Kosmetik Herba rugi setakat nilai dilabur sahaja	2
	Untung dibahagi antara rakan kongsi mengikut nisbah dipersetujui	Dividen dibayar kepada pemegang syer jika ada keuntungan	
	Dikenakan cukai persendirian	Dikenakan cukai syarikat	
			2
			Maks 8
3(c)	Empat peranan BSKL:		
	F1 - Mewujudkan peluang pasaran		1
	F2 - tempat untuk pelabur menjalankan urusan syer.		1
	F3 - Menyebarkan maklumat kewangan syarikat melalui media massa kepada orang lain		1
	F4 - Melindungi kepentingan pelabur		1
	F5 - dengan cara mengenakan syarat-syarat penyenaraian		1
	F6 - Menjalankan urusan syer saham.		1
	F7 - pelabur menjual syer dan perolehi wang tunai		1
	F8 - Menimbulkan minat melabur di kalangan orang ramai dengan menganjurkan pelbagai program		1
			Maks 4

Soalan 4

4(a)(i)	bank perdagangan	1
4(a)(ii)	F1 - Terima simpanan	1
	H1 - akaun simpanan / tetap/ semasa	1
	F2 - Beri kemudahan pembiayaan	1
	H2 - pinjaman / overdraf	1
	F3 - Beri perkhidmatan lain	1
	H3 - kad kredit / peti simpanan selamat	1
	<i>* 4(a)(i) contoh/nama bank perdagangan tak terima</i>	Maks 6
4(b)(i)	Premium bergantung kepada:	
	F1 – bahan binaan bangunan	1
	H1 – bangunan batu premium rendah	1
	F2 – Lokasi bangunan	1
	H2 – berhampiran stesen minyak premium tinggi	1
	F3 – Kegunaan bangunan	1
	H3 – simpan stok mudah terbakar premium tinggi	1
	F4 – Alat pencegah kebakaran	1
	H4 – Jika mencukupi/tiada, premium tinggi	1
	F5 – Tempoh perlindungan	1

	H5 – tempoh pendek, premium tinggi * Bagi H (Huraian) boleh disebaliknya	1 Maks 6
4(b)(ii)	Prosedur menuntut ganti rugi: F1 – hubungi pihak polis, bomba/hospital/ H1 – beritahu risiko yang berlaku F2 – hubungi syarikat insurans H2 - beritahu risiko yang berlaku F3 – Mengisi borang tuntutan berkenaan : H3 - Bila / Bagaimana berlaku/ Jumlah kerugian F4 - Kembalikan borang kepada insurer berserta : H4 - Polisi / dokumen hak milik/ geran F5 - Insurer buat siasatan samada : H5 - Jumlah tuntutan benar / syarat dalam polisi dipatuhi / tiada unsur pengkhianatan F6 - pampasan dibayar H6 –jika syarikat puashati * Beri sekali markah sahaja bagi H1 dan H2	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 6
4(c)	Kelebihan jenis pengangkutan mel: F1 - Murah dan cepat bagi jarak jauh F2 - Ruang muatan lebih luas F3 – sesuai untuk barang pukal / kayu balak F4 - Lebih selamat/kurang kemalangan dan selesa F5 - Masa bertolak dan tiba diketahui F6 - mudahkan peniaga hantar / tunggu barang F7 - Ada gerabak khas F8 - gerabak bertangkai – susu getah	1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 6

5(a)	Perkhidmatan Data Pos ialah:	
	H1 – perkhidmatan hantar bil/ dokumen	1
	H2 - secara besar-besaran pada satu hantaran/ tempat pos	1
	H3 - penghantaran cepat	1
	H4 – perkhidmatan secara pakej	1
	H5 – merangkumi percetakan/ penyelitan/ pembungkusan plastik/ penampalan alamat	1
	H6 - secara profesional	1
		(Max 4)
5(b)	Empat peranan pergudangan:	
	F1 - Jamin bekalan barang berterusan	1

	H1 - bagi barang bermusim contoh padi F2 - Bantu stabilkan harga barang H2 - selaraskan permintaan dan penawaran F3 - Elakkan kerosakan dan pembaziran H3 - barang mudah rosak contoh daging dapat disimpan dalam gudang penyetoran sejuk F4 - Jamin keselamatan barang H4 - gudang dilengkapi dengan alat penggera kecurian/kebakaran F5 – membolehkan aktiviti pecah pukal H5 – seperti menyukat/ menggred F6 – membantu perniagaan antarabangsa H6 – tempat simpan sementara untuk barang import atau eksport/ barang import yang cukainya belum dibayar	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
		Maks 8
5(c)(i)	Publisiti	1
5(c)(ii)	Kelebihan publisiti kepada pengeluar: F1 – Jimat kos promosi F2 – sebab disiarkan percuma F3 – berita yang disiarkan lebih meyakinkan F4 – kerana dalam televisyen atau akhbar F5 – lebih ramai pengguna sedar kewujudan barang F6 – sebab siaran lebih luas	1 1 1 1 1 1 1
		Maks 4
5(d)	Hak-hak anda sebagai pengguna: F1 - Hak mendapat keperluan asas H1 - makanan/pakaian F2 - Hak mendapat keselamatan H2 - dilindungi daripada kesan yang membahayakan kesihatan/ F3 - Hak mendapat maklumat H3 – tentang barang/ perkhidmatan yang dibeli F4 - Hak membuat pilihan H4 - Dapat pelbagai barang berkualiti berdasarkan citarasa F5 - Hak mendapat ganti rugi H5 - berjumpa sendiri dengan peniaga /mengadu kepada persatuan pengguna F6 – Hak Bersuara H6 – secara peribadi/ perwakilan F7 – Hak mendapat pendidikan kepenggunaan H7 – untuk menjadi pengguna yang waras/ bijak F8 – Hak mendapat alam sekitar yang sihat H8 – boleh dilaksanakan amalan kitar semula * Mana-mana 3F + 3H (free marking)	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
		Maks 8

6(a)(i)	Cara yang dipilih oleh Puan Rozalina : F1 - memulakan sendiri	1
(ii)	Bentuk Peruncitan yang dijalankan oleh Prissma Global ialah : F1 - E dagang H1 - Jualan melalui talian internet dengan rangkaian komputer H2 - Secara atas talian antara penjual dengan pembeli dari seluruh dunia H3 - Mewujudkan laman sesawang/web dan gerai pameran di internet H4 - Gambar dan maklumat mengenai barang dipaparkan di skrin komputer H5 - Perlu buat bayaran dahulu sebelum barang dihantar melalui kurier	1 1 1 1 1 1 Maks 5
6(b)	4 sebab perniagaannya berkesan dan menguntungkan ialah : F1 - Boleh dijalankan dari rumah H1 - Boleh beroperasi 24 jam/ikut waktu yang beliau suka F2 - Kos operasi lebih rendah H2 - Tidak perlu sewa pejabat/gudang F3 - Pasaran lebih luas H3 - Laman sesawangnya boleh diakses oleh pelanggan dari seluruh dunia F4 - Kos pengiklanan rendah H4 - tidak perlu mencetak F5 – Jualan terus kepada pengguna/ tanpa melibatkan orang tengah H5 – maklumat diperolehi secara terus daripada pengguna F6 – Elakkan hutang lapuk H6 – sebab jualan secara prabayar	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 8
(c)(i)	2 cara pembayaran lain yang boleh digunakan ialah : F1 - Kad kredit H1 - Tidak perlu guna matawang asing H2 - Diterima seluruh dunia H3 - Boleh digunakan melalui internet F2 - Cek H1- Selamat H2 - Kerana boleh dipalang H3 - Boleh dihantar melalui pos H4 - Boleh dibatalkan pembayaran	1 1 1 1 1 1 1 1 1 Maks 8
ii	Agensi kerajaan yang dapat membantu Prissma Global ialah : F1 - MATRADE H1 - Melalui promosi/ ke luar negara H2 - Lawatan perdagangan H3 - Membantu peniaga mencari rakan niaga di luar negara	1 1 1 1 4