



KUPASAN MUTU JAWAPAN

**PERDAGANGAN
3755/2**

**SPM
2014**

KEMENTERIAN PENDIDIKAN MALAYSIA

INSTRUMEN PENTAKSIRAN

Kod Mata Pelajaran	:	3755/2
Bentuk Ujian	:	Ujian Subjektif
Markah Penuh	:	100 markah
Masa	:	2 jam

REKA BENTUK INSTRUMEN PENTAKSIRAN

Kertas Perdagangan 2 (3755) mengandungi enam soalan esei dan terbahagi kepada dua bahagian iaitu:

Bahagian A: Mengandungi lima soalan iaitu soalan 1 hingga 5. Calon dikehendaki menjawab tiga daripada lima soalan yang diberi.

Bahagian B: Soalan 6 iaitu soalan kajian kes wajib dijawab oleh calon.

Calon diberi masa 2 jam untuk menjawab keempat-empat soalan tersebut.

PRESTASI KESELURUHAN

Secara umumnya sebahagian besar jawapan yang dikemukakan oleh calon kurang mantap serta lemah dari segi penyelesaian masalah dan pengiraan. Kebanyakan jawapan bagi soalan bersifat mengingat atau memahami dapat dikemukakan dengan lengkap berserta dengan contoh. Walau bagaimanapun jawapan untuk soalan yang bersifat kemahiran berfikir masih lemah dari segi olahan jawapan, kematangan idea yang dikemukakan, serta ketepatan hujah dalam menyelesaikan sesuatu masalah. Jawapan lebih bersifat hafalan fakta semata-mata tanpa mengaitkan isu dan masalah yang dinyatakan di dalam petikan atau bahan rangsangan (stimulus) yang digunakan.

Keseluruhannya prestasi jawapan calon bagi soalan yang berasaskan Kemahiran Berfikir Aras Tinggi (KBAT) tidak memuaskan. Kebanyakan jawapan calon tidak seperti diharapkan iaitu memberi kupasan jawapan yang mendalam. Calon masih bergantung penuh kepada petikan rangsangan (stimulus). Kupasan jawapan serta idea calon terhad kepada maklumat yang tersurat atau menggunakan contoh yang dipelajari di bilik darjah. Calon belum lagi terdorong mengemukakan idea yang bersifat tersirat atau di luar daripada pemikiran biasa serta mengaitkan dengan persekitaran semasa.

Prestasi jawapan calon keseluruhannya adalah pada tahap sederhana. Calon dapat menjawab soalan pada aras kesukaran rendah yang bersifat mengingat semula fakta tanpa mengaitkan dengan situasi khusus. Manakala jawapan untuk soalan pada aras kesukaran sederhana dan tinggi belum memuaskan khususnya bagi soalan yang berpandukan bahan rangsangan (stimulus) secara bergrafik, petikan teks, dokumen dan kajian kes. Hujah, alasan atau cadangan yang dikemukakan juga tidak mengaitkan maklumat yang terkandung dalam bahan rangsangan yang diberi. Terdapat jawapan yang bersifat umum atau ditulis tanpa mengaitkan fakta asas yang dipelajari mengikut konteks item yang dikemukakan.

PRESTASI MENGIKUT KUMPULAN CALON

Kumpulan Tinggi

Secara amnya jawapan calon dalam kumpulan ini adalah menepati kehendak soalan. Hujah, ulasan dan alasan yang dikemukakan adalah bersesuaian dengan tugas (konstruk) yang diberi. Segelintir jawapan yang ditulis menunjukkan calon memiliki tahap penguasaan konsep asas perdagangan yang baik. Gaya penulisan jawapan juga amat baik, pengembangan idea yang lancar dan cara jawapan dipersembahkan juga menarik dan tersusun. Bagi item yang memerlukan contoh, cadangan atau hujah, calon dapat mengemukakan jawapan secara tersusun, sistematik dan bersesuaian dengan situasi petikan atau bahan grafik. Jawapan yang dikemukakan juga menunjukkan kematangan calon mentafsir bahan ransangan secara bergrafik, maklumat berangka, dan kes. Secara tidak langsung jawapan calon dalam kumpulan ini menunjukkan kemahiran mereka dalam aspek mengaplikasi dan membuat keputusan.

Kumpulan Sederhana

Jawapan calon dalam kumpulan ini kurang lengkap, fakta yang dikemukakan tidak diberi penerangan, dan hujah yang dikemukakan tanpa disertakan contoh yang sewajarnya. Bagi sesuatu soalan, tidak semua item dijawab secara sempurna. Ini menyebabkan mutu jawapan calon tidak menepati keseluruhan kemahiran yang diuji, khususnya bagi item yang bersifat kemahiran berfikir aras tinggi. Jawapan untuk item yang bersifat mengingat atau memahami dapat dikemukakan dengan baik dan tepat. Walau bagaimanapun jawapan bagi item yang bersifat kemahiran berfikir aras tinggi tidak dikemukakan dengan sempurna. Olahan jawapan, hujah yang digunakan, cadangan dan idea dalam jawapan tidak mantap. Sebahagian idea, fakta, serta hujah yang dikemukakan adalah secara berulang-ulang dan bersifat tekaan secara umum.

Kumpulan Rendah

Secara keseluruhannya, prestasi jawapan calon dalam kumpulan ini tidak memuaskan. Terdapat segelintir jawapan calon yang diolah dengan baik khususnya bagi menjawab soalan yang bersifat mengingat fakta atau perkara asas dalam perdagangan. Namun begitu sebahagian besar jawapan calon terdiri daripada beberapa fakta yang ringkas tanpa dihuraikan atau memberi contoh yang sesuai dengan rangsangan yang diberi. Jawapan juga tidak tersusun dan adakala fakta yang dinyatakan berulang-ulang. Sebahagian besar jawapan calon tidak diolah dengan lengkap, gaya bahasa yang digunakan kurang menarik, dan tidak mengemukakan hujah secara matang. Jawapan yang dikemukakan tidak menggambarkan penguasaan istilah, konsep asas perdagangan, serta tidak berkaitan dengan kehendak soalan. Terdapat juga jawapan yang menggunakan ayat yang berulang-ulang, tidak jelas, dan menyalin petikan yang dikemukakan.

SOALAN 1

Soalan 1(a)

- 1 (a) Jelaskan tahap keperluan manusia dengan menggunakan model Hierarki Keperluan Maslow.

Soalan 1(a) menghendaki calon menjelaskan tahap-tahap keperluan manusia berdasarkan model Hierarki Keperluan Maslow.

(a) Model Hierarki Keperluan Maslow ialah keperluan manusia. Tahap yang paling rendah ialah keperluan fisiologi. Keperluan fisiologi juga mempunyai keperluan asas dan keperluan keselamatan. Tahap yang seterusnya ialah keperluan sosial. Keperluan sosial mempunyai keperluan penghargaan dan keperluan kasih sayang. Tahap yang paling tinggi ialah keperluan rohani. Keperluan rohani mempunyai keperluan sempurna ~~kendiri~~. Contoh keperluan sempurna ~~kendiri~~ ialah ~~Soon Zin meneruskan pelajarannya di universiti~~. Contoh keperluan sempurna ~~kendiri~~ ialah Soon Zin belajar di universiti supaya dapat mempunyai ilmu yang banyak.

Jawapan calon adalah tepat kerana mampu menjelaskan tahap keperluan manusia dengan menggunakan model Hierarki Keperluan Maslow. Jawapan yang dikemukakan oleh calon meliputi tiga tahap keperluan manusia. Setiap fakta diikuti dengan keterangan atau contoh yang sesuai.

Tahap keperluan manusia dengan menggunakan Model Hierarki Keperluan Maslow ialah keperluan sosial dan keperluan rohani. Keperluan sosial menggunakan keselamatan. Ibu bapa mesti menggunakan keselamatan anak-anak. Keperluan rohani menggunakan kasih sayang dan penghargaan. Pada hari ahad, Sabtu atau cuti awam ibu bapa boleh membawa semua keluarga untuk pergi ke pelancongan. Keperluan sempurna sendiri. Anak-anak mesti belajar bersungguh-sungguh untuk menamatkan sekolah, atau mengahiskan belajar di universiti. Ibu bapa mesti membuat satu model untuk memupuk anak-anak berjaya di universiti.

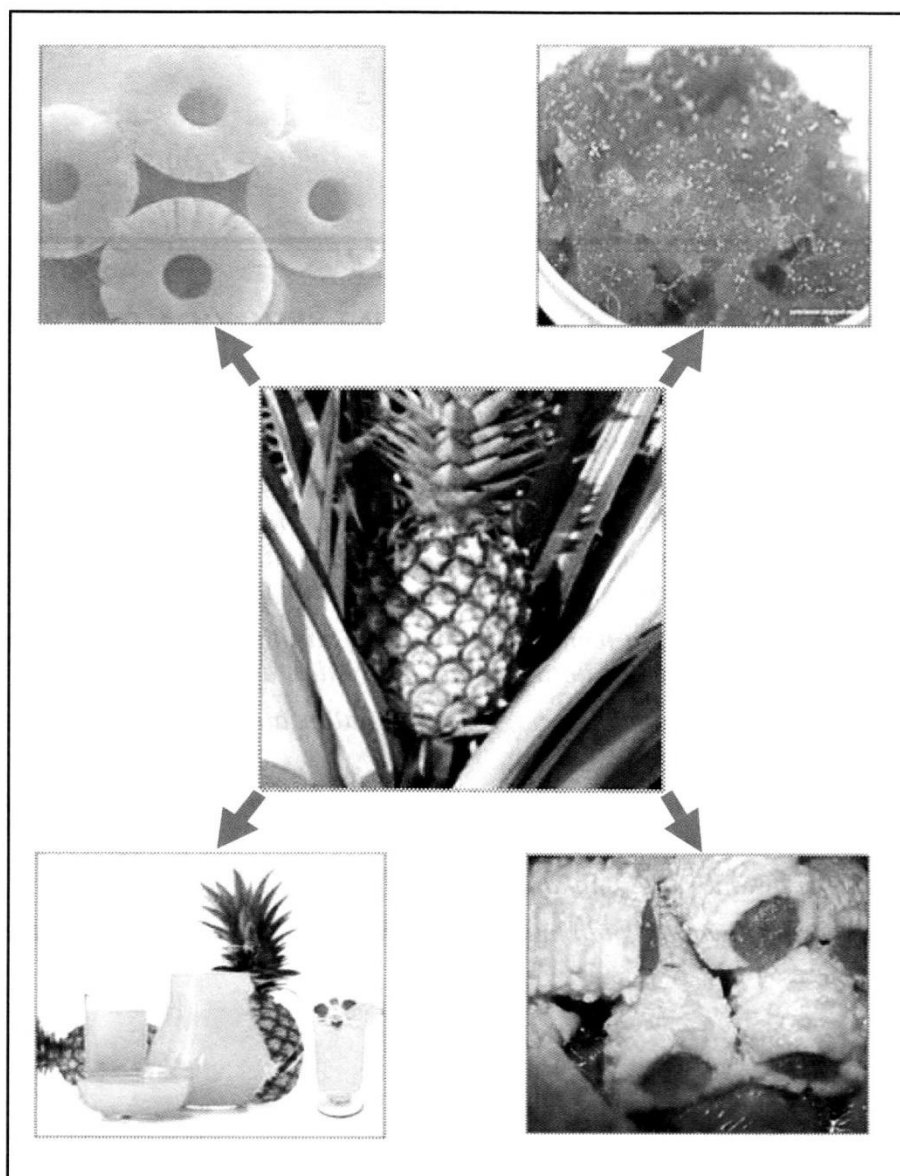
Jawapan calon masih memenuhi kehendak soalan. Cuma fakta dan huraian yang diberikan adalah kurang untuk mendapat markah maksima.

1-g) Tahap keperluan manusia dengan menggunakan model hierarki keperluan Maslow ialah dapat menunaikan permintaan orang ramai. Model hierarki keperluan Maslow jugak menjadi makanan ringan selepas makan. Ia juga melazatkan, seperti Hari Raya, Kenduri, Rumah Terbuka boleh lah membeli model hierarki keperluan Maslow. Dan makanan juga ini juga senang untuk membuatnya.

Berdasarkan jawapan yang diberikan, calon ternyata gagal menjelaskan tahap keperluan manusia menggunakan model Hierarki Keperluan Maslow dengan tepat. Calon dapat mengingat fakta yang berkaitan, tetapi tidak dapat menghuraikan dengan contoh yang sewajarnya. Terdapat hujah yang digunakan bercampur aduk dengan fakta yang diterangkan.

Soalan 1(b)

(b) Gambar 1 menunjukkan sejenis rangkaian produk.



Gambar 1

Terangkan penciptaan nilai faedah yang wujud dalam proses pengeluaran produk tersebut.

Soalan ini menghendaki calon menerangkan tentang penciptaan nilai faedah dalam produk nanas. Soalan lebih memfokuskan kepada nilai faedah bentuk di samping nilai faedah lain.

Dalam proses pengeluaran produk tersebut iaitu nanas, terdapat beberapa nilai faedah yang telah wujud. Pertamanya ialah nilai faedah bentuk. Nilai faedah bentuk bermaksud menukur bentuk sesuatu keluaran supaya menjadi lebih berguna. Contohnya, buah-buahan nanas sudah ditukar bentuk ^{dan diproses} menjadi jus nanas, kuih nanas dan lain-lain lagi. Seterusnya, nilai faedah milikan juga telah wujud. Nilai faedah ini bermaksud bertukar hak milik kepada orang yang memerlukannya. Contohnya, nanas sudah ditukar hak milik daripada pengeluar kepada pelanggan atau peniaga. Akhirnya, nilai faedah tempat juga antara nilai faedahnya. maksudnya ialah memindah ~~barang~~ sesuatu keluaran ke tempat yang ada permintaan. Contohnya, nanas sudah

Jawapan yang diberikan dapat menerangkan penciptaan nilai faedah yang wujud dalam proses pengeluaran produk berasaskan nanas. Olahan menggunakan bahasa yang mudah, diikuti dengan keterangan dan contoh bersesuaian dengan gambar. Hujah calon juga berteraskan kemahiran berfikir aras tinggi. Fakta diulas secara terperinci dan sistematik.

(b) Penciptaan nilai faedah yang wujud dalam proses pengeluaran produk tersebut ialah nilai faedah bentuk. Maksud nilai faedah bentuk ialah mengubah barang, iaitu ~~mengubahkan~~ barang yang Contohnya ialah nanas menjadi jus nanas. Seterusnya ialah nilai faedah tempat. Nilai faedah tempat ialah menghantar barang tersebut kepada tempat yang diperlukan. Contohnya, menghantar Buah-buahan tersebut ke kilang dengan memproseskan jus buah-buahan.

Skrip jawapan calon tidak memenuhi kata tugas. Fakta dan huraian yang diberikan hanya dua sahaja.

b) Penciptaan nilai faedah yang wujud dalam proses pengeluaran produk ini juga dapat menjadi tarikan orang ramai. ~~Tempahan~~ Modal sikit, senang untuk mencari makanan seperti ini. Bila kita membeli pun tidak merasa risau, makanan ini diperbuat dan dicampur dengan tumbuh-tumbuhan yang segar. Senang untuk diproses dan membuatnya. Pengeluar-pengeluar yang mengeluarkan makanan ini adalah bagus. Ia tidak lah mahal dan tidak menyusahkan untuk mendapatkan makanan seperti ini. Makanan seperti banyak di pasaran.

Jawapan yang diberi tidak menggambarkan maksud nilai faedah dan proses yang berkaitan dengan pengeluaran produk nanas.

Soalan 1(c)

(c) Perbualan berikut berkaitan dengan sejenis pengeluaran.

Busu : Bila bersara nanti, saya bercadang untuk menternak 100 ekor lembu daging di tanah seluas lima hektar. Anak-anak dah bersetuju untuk membantu. Sekarang pun saya sedang mengikuti kursus penternakan lembu. Lembu-lembu itu nanti saya akan jual di sekitar Lembah Klang.

Ahmad : Baguslah begitu. Mudah-mudahan awak berjaya, Busu.

Apakah jenis pengeluaran yang bakal diusahakan oleh Busu?

Beri alasan anda.

Soalan ini menguji pengetahuan calon tentang jenis-jenis pengeluaran. Calon diminta memberikan alasan yang kukuh atau ciri-ciri yang sesuai dengan jenis pengeluaran yang dipilih.

(c) Jenis pengeluaran yang bakal diusahakan oleh Busu ialah pengeluaran tak langsung. Pengeluaran tak langsung dijalankan dalam saiz besar-besaran. Seterusnya, pengeluaran tak langsung ialah untuk memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat. Akhirnya, pengeluaran tak langsung berlaku semasa mempunyai barang yang bertekukan.

Jawapan yang dinyatakan dengan tepat bagi jenis pengeluaran yang bakal diusahakan oleh Busu. Seterusnya alasan yang dikemukakan adalah bersesuaian dengan jenis pengeluaran yang dinyatakan. Hujah dan alasan menggunakan maklumat yang terdapat di dalam petikan.

c) pengeluaran yang bakal diusahakan oleh Busu ialah pengeluaran dalam negeri Busu menjual lembu di sekitar Lembah Klang. Busu tidak menjual lembu ke negara lain. Busu bercadang untuk menternak 100 ekor lembu daging di tanah seluas lima hektar. Busu mendapat modal yang sederhana kerana tidak menjual ke negara lain.

Jawapan yang dikemukakan tanpa menyatakan jenis pengeluaran. Ciri-ciri pengeluaran tidak langsung yang terdapat dalam jawapan adalah amat sedikit.

c)	Jenis pengeluaran yang batal diusahakan oleh Busu ialah pengeluaran keil-kesilan. Busu akan menjual lembu- lambunya di sekitar Lembah Klang.
----	---

Berdasarkan jawapan calon, didapati tiada ciri pengeluaran tidak langsung yang dikemukakan.

Soalan 1(d)

(d) Situasi berikut berkaitan dengan pengeluaran pisang.

Encik Ibrahim mengusahakan ladang pisang di Bentong, Pahang. Setiap dua minggu beliau akan menghubungi pemborong agar mengambil bekalan pisang untuk pasaran Kuantan. Bayaran untuk bekalan pisang tersebut akan dikreditkan ke dalam akaun Encik Ibrahim.

- (i) Terangkan **dua** bantuan perniagaan yang membantu Encik Ibrahim.
- (ii) Jelaskan perkaitan antara aktiviti pengeluaran tersebut dengan aktiviti perdagangan dan perniagaan.

Bagi soalan 1(d)(i), calon diminta menerangkan bagaimana dua jenis bantuan yang berkaitan dapat membantu Encik Ibrahim. Manakala soalan 1(d)(ii) pula calon dikehendaki menjelaskan perkaitan aktiviti Encik Ibrahim dengan aktiviti perdagangan dan perniagaan.

d)	Komunikasi
	- Setiap ^{dua} minggu Encik Ibrahim akan menghubungi pemborong agar mengambil bekalan pisang.
	- menggunakan perkhidmatan komunikasi seperti telefon bimbit
	Perbankan
	- Bayaran untuk bekalan pisang tersebut akan dikreditkan ke dalam akaun Encik Ibrahim

Jawapan calon menggambarkan dua bantuan perniagaan yang membantu Encik Ibrahim dengan tepat. Setiap bantuan yang telah dikenal pasti dihuraikan dengan contoh yang relevan dengan situasi petikan tersebut. Jenis bantuan perniagaan yang dipilih bersesuaian dengan situasi.

ii.	-Pengeluaran ialah menghasilkan sesuatu barang sama ada barang siap atau separuh siap untuk memenuhi keperluan dan kehendak pengguna. Contohnya, menghasilkan pisang untuk pasaran kuantan
	- Encik Ibrahim melakukan jenis pengeluaran tak langsung, iaitu memerlukan bantuan orang lain
	- Pisang yang telah dihasilkan tadi akan diagihkan kepada pengguna jadi ia memerlukan perdagangan.
	- Perniagaan ialah aktiviti jual beli untuk mendapatkan keuntungan. Pisang yang diambil dari Encik Ibrahim dijual bagi memperoleh keuntungan.
	- Aktiviti perniagaan melibatkan bantuan Encik Ibrahim ini melibatkan bantuan perniagaan seperti komunikasi dan perbankan.
	- Perdagangan merupakan cabang pengeluaran manakala perniagaan dan bantuan perniagaan merupakan cabang perdagangan.

Kebanyakan jawapan calon menjelaskan perkaitan antara aktiviti pengeluaran tersebut dengan aktiviti perdagangan dan perniagaan dengan tepat. Hujah yang dikemukakan relevan dengan situasi yang digunakan.

(b) (c) Bantuan perniagaan yang pertama dapat membantu Encik Ibrahim ialah gudang. Encik Ibrahim dapat menyimpan bekalan ~~barang~~ ^{pisang} dalam penyedaran sejuk untuk memastikan pisangnya tidak rosak. Bantuan perniagaan yang kedua dapat membantu Encik Ibrahim ialah perbankan. Encik Ibrahim dapat kutip wangnya dari bank semasa menjalani perniagaan.

Jawapan calon masih menerangkan dua bantuan perniagaan yang membantu Encik Ibrahim dengan tepat. Masalah pada jawapan yang dikemukakan adalah tidak menggambarkan bagaimana bantuan perniagaan berperanan.

d) cii) Aktiviti pengeluaran ialah aktiviti yang produktif untuk mengeluarkan barang-barang yang dikehendaki oleh mania memuaskan keperluan dan kehendak manusia dari mengeluarkan barang-barang yang dikehendaki. Aktiviti perdagangan pula ialah mengagihkan barang kepada manusia yang dikehendaki atau perkhidmatan untuk manusia yang dikehendaki. Aktiviti perniagaan ialah menjual dan membeli kepada pelanggan untuk mendapat keuntungan. Sebab itu, mesti mempunyai aktiviti pengeluaran untuk memuaskan keperluan dan kehendak manusia lalu mengagihkan barang atau perkhidmatan kepada manusia dan menjalankan perniagaan tersebut.

Jawapan yang dikemukakan terlalu umum dan tidak dikaitkan dengan kes Encik Ibrahim.

1. d. i. MARA

- Menyediakan modal yang untuk membantu sesuatu perniagaan.

ii- Bank Perdagangan.

- Membantu untuk kembangkan lagi perniagaan.

Jawapan calon tidak menggambarkan bantuan-bantuan perniagaan tetapi lebih kepada agensi kerajaan yang membantu peniaga.

ii. Kaitan pengeluaran pisang dengan perdagangan dan perniagaan ialah

a) boleh dieksport selepas dijadikan bahan makanan.

b) Dapat dipasarkan di pasaran.

c) Mendapat permintaan yang banyak.

d) Dapat kembangkan lagi pengeluaran.

e) ~~Mempulus~~ Memperluas ke luar negara.

Kaitan yang ditulis dalam skrip jawapan tidak menunjukkan hubungan yang erat antara aktiviti pengeluaran Encik Ibrahim dengan aktiviti perdagangan dan perniagaan.

SOALAN 2

Soalan 2 (a) (i)

- 2 (a) Syarikat Pemco adalah sebuah perniagaan borong yang menjual pelbagai jenis barang keperluan harian. Perniagaannya menjadi tumpuan orang ramai walaupun pelanggan-pelanggan dikehendaki membayar secara tunai dan tiada perkhidmatan selepas jualan disediakan.

Jelaskan kelebihan jenis perniagaan ini kepada:

- (i) Syarikat Pemco
- (ii) Pelanggan

Soalan 2(a)(i) menguji kemahiran calon untuk menjelaskan kelebihan jenis perniagaan borong yang menjual pelbagai jenis barang keperluan harian kepada peniaga berdasarkan stimulus soalan.

aj	Kelebihan jenis perniagaan ini kepada syarikat Pemco
	ialah dapat mengelakkan hutang lapuk berlaku dalam perniagaan. Kelebihan kepada syarikat Pemco ialah menjimatkan kos merekad hutang kerana pelanggan dikehendaki membayar secara tunai. Kelebihan kepada syarikat Pemco ialah mempunyai aliran tunai yang baik dalam perniagaannya. Kelebihan kepada syarikat Pemco ialah perniagaannya dapat dikembang maju. Kelebihan kepada syarikat Pemco ialah perniagaannya berada dalam kedudukan kewangan yang baik. Kelebihan kepada syarikat Pemco ialah menjimatkan kos overhead kerana tidak menyediakan perkhidmatan selepas jualan.
	kelebihan jenis perniagaan ini kepada syarikat Pemco ialah menjimatkan kos promosi. kelebihan jenis perniagaan ini kepada syarikat Pemco ialah pelanggan bersikap layan diri tidak perlu mengubah pekerja.

Jawapan calon sangat baik kerana dapat menghuraikan kelebihan jenis perniagaan borong tersebut kepada peniaga dengan jelas dan tepat berdasarkan stimulus soalan.

(a) (i)	Syarikat Pemco bijaksana memilih kawasan tumpuan orang ramai untuk menjalankan perniagaan. Syarikat Pemco menjalankan perniagaan dengan membeli dan membayar supaya tidak men membayar dan membawa supaya tidak mempunyai pelanggan yang berhutang. Syarikat Pemco mendapat keuntungannya dengan segera.
---------	---

Jawapan calon ini tidak menjelaskan kelebihan jenis perniagaan borong tersebut kepada peniaga serta tidak relevan dengan situasi diberi dan bersifat tekaan.

a (i) Kelebihan jenis perniagaan ini kepada syarikat Pemco ialah membeli memecah pukal dari pengeluaran. Syarikat Pemco akan mendapat diskaun. Syarikat Pemco menjalankan aktiviti jual beli untuk mendapat keuntungan. Syarikat Pemco menjual dengan harga murah kepada pelanggan.

Jawapan ini tidak menjelaskan sepenuhnya fakta berkenaan kelebihan jenis perniagaan borong kepada peniaga.

Soalan 2(a)(ii)

Soalan 2(a)(ii) memerlukan calon menjelaskan kelebihan jenis perniagaan borong yang menjual pelbagai jenis barang keperluan harian kepada pelanggan berdasarkan suatu situasi.

(ii) Pelanggan - pelbagai pilihan

- boleh membeli keperluan harian dalam satu tempat
- harga berpatutan
- ada kemudahan seperti troli
- boleh membandingkan kualiti barang

Jawapan calon menjelaskan kelebihan perniagaan borong kepada pelanggan dengan tepat.

(ii) Kelebihan jenis perniagaan ini kepada pelanggan ialah pelanggan boleh membeli keperluan harian dan kehendak daripada Syarikat Pemco. Pelanggan juga boleh membeli secara mudah dan murah daripada peruncit lain kerana Syarikat Pemco ialah pemborong.

Jawapan calon tidak menunjukkan kelebihan perniagaan borong kepada pelanggan dengan tepat sebagaimana kehendak soalan. Jawapan calon tidak lengkap dari segi fakta dan huraian.

(ii) Pelanggan akan mendapat diskaun niaga jika mereka membeli dalam bilangan yang besar. Pelanggan membeli barang secara pukal daripada jumlah pemco untuk mendapat diskaun niaga yang tinggi.

Jawapan ini menunjukkan calon tidak menguasai sepenuhnya fakta berkaitan perniagaan borong kepada pelanggan.

Soalan 2 (b) (i)

(b) Jelaskan perkara berikut:

- (i) Diskaun tunai
- (ii) Diskaun niaga

Soalan ini berasaskan istilah diskaun tunai. Calon diminta menjelaskan maksud diskaun tunai.

2b) i) Diskaun tunai ialah satu diskaun yang
- menggalakkan pembeli membayar wang barangan dengan lebih cepat
- contohnya dalam invoice pasti akan ada diskaun tunai supaya pembeli mempercepatkan pembayaran, dimana pembelrakan (mendapat diskaun yang banyak jika bayar dalam tempoh yang ditetapkan

Jawapan calon tepat dan menunjukkan calon memahami istilah serta menjelaskannya dengan baik.

b (i) Diskaun tunai ~~ialah~~ bertujuan untuk menggalakkan penghutang membayar hutang dengan cepat. Diskaun tunai potong dari harga tunai. Jika bayar lebih cepat, akan memotong lebih tinggi.

Jawapan yang dikemukakan tidak menjelaskan dengan lengkap tentang diskaun tunai. Keterangan yang diberi pula tidak berkaitan dengan istilah diskaun tunai dan bersifat tekaan.

Soalan 2 (b) (ii)

Soalan ini berasaskan istilah diskaun niaga. Calon diminta menjelaskan maksud diskaun niaga.

(ii) Diskaun niaga bermaksud untuk menggalakan pembeli membeli barang lebih banyak. Diskaun niaga merupakan potongan harga barang yang diberikan oleh penjual kepada pembeli. Contohnya, barang komestik berharga RM 300, dan diberi diskaun niaga sebanyak RM 30, harga jualan ialah RM 270 sahaja.

Jawapan ini menepati istilah diskaun niaga. Di samping itu dapat membezakannya dengan diskaun tunai.

(i) Diskaun niaga diberi untuk menggalakan pelanggan membeli secara pukal. Diskaun niaga diberi untuk meningkat hasil jualan. Diskaun ~~tunai~~ niaga diberi untuk meningkatkan keuntungan kerana hasil jualan akan bertambah.

Jawapan calon kurang tepat dan kebanyakannya di luar isi jawapan yang dikehendaki. Calon tidak mengingati fakta asas berkaitan istilah diskaun niaga.

Soalan 2 (c) (i)

(c) Gambar 2 menunjukkan sejenis kenderaan.



Gambar 2

- (i) Terangkan jenis saluran agihan yang sesuai untuk memasarkan kenderaan tersebut.
- (ii) Jelaskan faktor yang perlu dipertimbangkan oleh pengeluar dalam pemilihan saluran agihan di 2(c)(i).

Soalan ini meminta calon menerangkan jenis saluran agihan yang sesuai untuk memasarkan kenderaan dalam gambar (kapal terbang).

2c (i)	Pengeluar → Pelanggan.
(ii)	Pengeluar memberi perkhidmatan kepada pelanggan dengan menghantar petanggan dari satu tempat ke tempat lain melalui kapal terbang. Pengeluar terus menghasilkan perkhidmatan kepada pelanggan dengan tidak melalui pemborong, ejen atau perantara.

Jawapan calon tidak tepat dan bersifat tekaan serta gagal mengenal pasti jenis saluran agihan yang sesuai digunakan.

Soalan 2 (c) (ii)

Item ini berkaitan dengan soalan 2(c)(i), iaitu menjelaskan faktor yang perlu dipertimbangkan oleh pengeluar dalam pemilihan saluran agihan.

2.c ii) faktor yang dipertimbangkan oleh pengeluar dalam pemilihan saluran agihan tersebut kerana:
- Jenis barang contohnya kapal terbang yang bertarga tinggi dan berteknologi tinggi menyebabkan seorang pengeluar itu harus berjumpa dengan penggunaannya sahaja untuk urusan pembelian.
- luas pasaran yang besar menyebabkan pengeluar harus menitikberatkan perihal pembeli sebelum mengadakan perjumpaan tandatangan persetujuan akan pengeluar tidak ditipu.

Jawapan ini dapat mengaitkan faktor pemilihan saluran agihan dengan barang yang hendak diagihkan iaitu kapal terbang. Penerangan juga menggunakan fakta asas yang dipelajari tentang saluran agihan.

Soalan 2 (d)

(d) Jelaskan kepentingan perdagangan antarabangsa kepada pengguna.

Soalan ini berkaitan dengan kepentingan perdagangan antarabangsa kepada pengguna.

d) Antara kepentingan perdagangan antarabangsa kepada pengguna ialah dapat menikmati perkhidmatan yang berbeza daripada luar negara. Selain itu, dapat membeli lebih banyak barang kerana barang negara lain lebih berteknologi tinggi. Juga dapat meningkatkan taraf hidup pengguna dan mempunyai kepelbagaian pilihan untuk dibuat sebagai pengguna.
--

Jawapan calon dapat menjelaskan dengan tepat kepentingan perdagangan antarabangsa kepada pengguna dengan betul dan jelas.

d. Kepentingan perdagangan antarabangsa kepada pengguna ialah boleh menggunakan pengangkutan ~~dan~~ import barang, eksport barang. Ini akan memudahkan pengguna dan menjimatkan masa.

Jawapan yang dikemukakan ini tidak menjelaskan kepentingan perdagangan antarabangsa kepada pengguna. Jawapan calon juga menunjukkan penguasaan yang lemah tentang kepentingan perdagangan antarabangsa.

SOALAN 3

Soalan 3(a)

- 3 (a) Maklumat berikut berkaitan dengan masalah yang dihadapi oleh pengusaha-pengusaha keropok di Tanjung Dawai, Sungai Petani, Kedah.

- Modal kecil
- Menggunakan teknologi pengeluaran rendah
- Pemasaran yang kurang berkesan
- Menanggung kos pengeluaran yang semakin meningkat

Ketua kampung Tuan Haji Amin bercadang untuk menubuhkan koperasi bagi mengatasi masalah yang dihadapi.

Bagaimanakah cadangan ketua kampung dapat menyelesaikan masalah tersebut?

Bagi soalan 3(a) calon dikehendaki memberi ulasan bagaimana cadangan ketua kampung dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh pengusaha keropok di Tanjung Dawai.

- (a) Cadangan ketua kampung iaitu menubuhkan koperasi dapat menyelesaikan masalah tersebut dengan :
- Modal yang lebih bers besar
 - Modal koperasi diperoleh melalui jualan syer kepada anggota koperasi.)
Hal ini menyelesaikan masalah modal kecil.
 - Penggunaan teknologi pengeluaran tinggi
 - Dengan adanya modal yang banyak, pengusaha-pengusaha dapat menggunakan teknologi yang lebih canggih.
 - Penggunaan teknologi yang tinggi dan modal yang banyak membolehkan pengkhususan dijan dijalankan. Hal ini dapat mengurangkan kos pengeluaran dan di samping meningkatkan kualiti keropok.
 - Pemasaran yang berkesan
 - Koperasi dapat memasarkan keropok tanpa keperluan pemborong atau pemencit. Hal ini dapat mengurangkan harga jualan keropok. Keropok yang murah lagi berkualiti dapat meningkatkan jualan keropok dan meluaskan pasarannya.

Jawapan ini dapat menerangkan bagaimana cadangan ketua kampung iaitu Tuan Haji Amin menyelesaikan masalah yang dihadapi pengusaha keropok di Tanjung Dawai, Sungai Petani, Kedah.

a. Cadangan ketua kampung dapat menyelesaikan masalah tersebut ialah mengajak beberapa orang kampung untuk untuk menjadi ahli koperasi dan melabur wang dengan semampu yang boleh. Dengan cara tersebut, pengusaha keropak di Tanjung Dawai, Sungai Petani, Kedah tidak lagi mengalami kesukaran seperti mesin ^{mesin} yang kurang banyak, pemasaran yang kurang berkhasiat. Selain itu, Haji Amin menggunakan cara promosi dengan cara melekat poster-poster di bahagian yang tertumpu orang ramai seluasnya. Haji Amin memasarkan jualan di pasar raya yang besar.

Jawapan ini tidak mengaitkan maklumat yang dinyatakan dalam petikan. Keterangan yang diberi tidak mengulas cadangan ketua kampung tersebut dalam menyelesaikan masalah pengusaha keropak di Tanjung Dawai. Malahan jawapan calon juga tidak menerangkan kelebihan penubuhan koperasi kepada pengusaha keropak berkenaan.

Soalan 3 (a)

3(a) Cadangan yang dapat menyelesaikan masalah tersebut adalah Ketua kampung Tuan Haji Amin menubuhkan koperasi bagi mengatasi masalah tersebut agar modal yang diperolehi dapat digunakan untuk membeli teknologi yang canggih agar pengusaha-pengusaha keropak di Tanjung Dawai, Sungai Petani, Kedah dapat diaktifkan dilaksanakan dengan baik. Pengusaha keropak haruslah membuka kilang yang terletak di bandar agar pelanggan dapat membeli keropak tersebut. Dengan wujudnya kilang keropak di bandar, masalah pemasaran yang kurang berkhasiat dapat diatasi dengan sebaiknya kerana terletak di bandar.

Jawapan yang dikemukakan tidak menerangkan kelebihan penubuhan koperasi bagi mengatasi masalah yang dihadapi oleh pengusaha keropak di Tanjung Dawai, Sg. Petani.

Soalan 3 (b) (i)

(b) Jadual 1 menunjukkan kadar faedah yang ditetapkan oleh sebuah bank untuk pelaburan dalam akaun simpanan tetap.

Tempoh (Bulan)	Kadar Faedah Setahun (%)
1 - 2	3.00
3 - 5	3.05
6 - 11	3.10
12 - 24	3.15
36	3.30
48	3.40
60	3.50

Jadual 1

(i) Encik Nabil telah menyimpan sebanyak RM50 000. Tempoh matang bagi simpanan tersebut ialah tujuh bulan. Pada tarikh matang, beliau telah mengeluarkan semua wang simpanannya.

Hitung jumlah pulangan yang diperoleh daripada pelaburan tersebut.

Bagi soalan 3(b)(i) calon dikehendaki menghitung jumlah pulangan yang diperoleh daripada akaun simpanan tetap berdasarkan jadual kadar faedah yang disediakan.

$$\begin{aligned} \text{(b) (i) Pulangan pelaburan} &= \text{Faedah simpanan tetap} \\ &= \text{Nilai simpanan} \times \text{kadar faedah setahun} \times \text{Tempoh} \\ &= (RM50000 \times 3.10\% \times \frac{7}{12}) \\ &= RM1550 \times \frac{7}{12} \\ &= (RM904.17) \end{aligned}$$

Jawapan ini dapat menunjukkan dengan tepat penghitungan jumlah pulangan daripada pelaburan tersebut.

$$\begin{aligned} \text{b) i) Jumlah pulangan} &= (RM50000 \times 3.10\%) + RM50000 \\ &= RM1550 \\ &= RM51550 \end{aligned}$$

Jawapan ini tidak mengemukakan cara penghitungan yang betul untuk jumlah pulangan pelaburan tersebut berdasarkan jadual kadar faedah yang disediakan.

b)	
1) RM 50 000 x $\frac{3.10}{100}$	
= RM 1550	
RM 50 000 + RM 1550	
= RM 51 550	

Jawapan ini terpesong kerana gagal menggunakan konsep pengiraan kadar faedah bagi akaun simpanan tetap mengikut tempoh simpanan.

Soalan 3(b)(ii)

(ii) Jelaskan kelebihan jenis pelaburan di 3(b)(i).

Soalan 3(b)(ii) adalah berkaitan dengan menjelaskan kelebihan pelaburan dalam akaun simpanan tetap.

(ii) Kelebihan pelaburan ~~ada~~ di atas :

- ~~Pulangan tetap~~ Pulangannya tetap
- Risiko rendah
- Sijil simpanan boleh dipindah milik atau digada;
- Selamat
- Mengion menggalakkan tabiat menabung dalam kalangan masyarakat

Jawapan calon dapat menjelaskan kelebihan bentuk pelaburan tersebut dengan tepat.

b (ii)	
Antara kelebihan kelebihan jenis pelaburan tersebut ialah mendapat faedah kadar faedah yang lebih tinggi. Selain itu, dapat menyimpan wang mengikut tempoh yang ditetapkan. Seferusnya,	

Jawapan ini hanya megemukakan satu kelebihan akaun simpanan tetap sebagai pelaburan.

(ii) Dengan adanya jentera yang moden sudah pun dipinjamkan oleh pihak tertentu, Encik Zamri mampu untuk menyiapkan projek tersebut dalam masa yang singkat. Malah, ia juga tidak akan memakan masa yang lama untuk menyelesaikannya. Selain itu, pengguna jentera yang moden juga dapat menghasilkan projek yang berkualiti. Seferusnya, Encik Zamri dapat melaksanakan tugas projeknya tanpa menghiraukan perkara yang lain. Seferusnya, penggunaan jentera moden yang ada ini pula, Encik Zamri dapat menugaskan pekerjaannya yang lain untuk membantu melaksanakan projek tersebut.

Jawapan ini tidak menjelaskan kelebihan pelaburan dalam akaun simpanan tetap.

Soalan 3(c) (i)

- (c) Encik Zamri merupakan seorang kontraktor pembinaan. Beliau telah memperoleh tender untuk menyiapkan projek perumahan yang bernilai RM16 juta. Beliau diberi tempoh selama dua tahun untuk menyiapkan projek tersebut. Beliau memerlukan pelbagai jenis jentera bernilai tinggi tetapi tidak berhasrat untuk membelinya. Pembelian jentera hanya akan mengurangkan jumlah keuntungan yang bakal diperolehinya.
- (i) Apakah kaedah pembiayaan yang sesuai dipilih oleh Encik Zamri bagi membolehkannya menggunakan jentera tersebut?

Bagi soalan 3(c)(i), calon dikehendaki menentukan jenis kaedah pembiayaan yang sesuai digunakan oleh Encik Zamri bagi membiayai jentera yang diperlukan tanpa membelinya.

c) i)	Kaedah pembiayaan yang sesuai dipilih oleh Encik Zamri ialah pajakan.
-------	---

Jawapan ini dapat mencadangkan sejenis kaedah pembiayaan yang sesuai dipilih oleh Encik Zamri.

c.1. kaedah pembiayaan talib sewaj.
ii.

Jawapan ini tidak menyatakan kaedah pembiayaan yang sesuai dipilih oleh En. Zamri.

(c)	
(i)	kaedah perusahaan.

Jawapan ini juga tidak menyatakan kaedah pembiayaan yang betul dan bersesuaian dengan situasi diberi.

Soalan 3(c)(ii)

(ii) Bagaimanakah kaedah pembiayaan di 3(c)(i) membantu melancarkan pelaksanaan projek tersebut?

Bagi soalan 3(c)(ii), calon dikehendaki memberi alasan bagaimana kaedah pembiayaan yang dipilih di 3(a)(i) dapat membantu Encik Zamri mendapatkan jentera tersebut.

ii) Kaedah di 3 (c) (i) dapat membantu melancarkan pelaksanaan projek tersebut kerana Encik Zamri tidak perlu membeli jentera tersebut dengan wang yang banyak. Dia hanya perlu mengeluarkan sedikit wang pendahuluan serta membayar secara ansuran untuk mendapat jentera tersebut. Encik Zamri juga tidak perlu menyimpan jentera tersebut selepas tempoh pajakan. Hal ini kerana kemungkinan jentera ini sudah menjadi usang, Encik Zamri tidak perlu menghadapi masalah modal atau aliran tunai. Encik Zamri dapat menggunakan jentera tersebut untuk menjana pendapatan supaya sewa jentera tersebut dapat dibayar.

Jawapan ini dapat menerangkan beberapa alasan bagaimana kaedah yang dipilih itu membantu Encik Zamri.

(ii) Encik Zamri boleh ~~menerima~~ mendapatkan pinjaman daripada bank. Semasa pinjaman dituluskan, Encik Zamri boleh menggunakan pinjaman untuk membeli jentera. Encik Zamri boleh membayar wang pendahuluan dahulu. Selepas itu, dia boleh membayar secara ansuran. Kaedah atas pinjaman adalah dikenakan oleh Encik Zamri.

Oleh kerana jawapan di 3(c)(i) tidak tepat, maka jawapan yang dikemukakan tidak dapat menjelaskan kelebihan pemilihan kaedah pembiayaan betul.

(ii) Overdraif membantu Encik Zamri melaksanakan projek tersebut kerana overdraif dapat ~~menyediakan~~ mengeluarkan pinjaman terhadap Encik Zamri untuk membeli jentera tanpa sebagai Sebarang agurah yang diwajibkan untuk memohon Overdraif. Selain itu overdraif membantu melaksanakan projek tersebut dengan lebih baik

Jawapan yang dikemukakan tidak relevan dengan situasi yang diberi.
Soalan 3(c) (iii)

- (iii) Terangkan tiga jenis perkhidmatan pembayaran bank perdagangan yang boleh digunakan oleh Encik Zamri untuk membayar balik pembiayaan di 3(c)(i).

Bagi soalan 3(c)(iii), calon dikehendaki menerangkan jenis perkhidmatan pembayaran bank perdagangan yang boleh digunakan oleh Encik Zamri untuk membayar balik pembiayaan seperti di 3(c)(i).

(iii) Tiga jenis perkhidmatan pembayaran bank perdagangan yang boleh digunakan oleh Encik Zamri untuk membayar balik pembiayaan :

~~Encik Zamri~~

• Arahan tetap

- Pembayaran akan dibuat pada setiap tarikh yang ditetapkan setiap bulan atau setiap minggu dengan amaun yang sama

• Pindahan kredit

- Encik Zamri boleh membuat pindahan kredit terus ke dalam akaun syarikat, pembekal.

• Penggunaan cek

- Encik Zamri boleh membayar dengan menggunakan cek retirannya. Encik Zamri mempunyai akaun semasa.

• Draft bank

- Encik Zamri boleh meminta mendapatkan draft bank untuk dibayar kepada syarikat pembekal.

Jawapan ini dapat menerangkan tiga jenis perkhidmatan pembayaran yang boleh digunakan oleh Encik Zamri untuk membayar balik pembiayaan seperti di 3(c)(i).

(iii) 3 jenis perkhidmatan pembayaran bank perdagangan yang boleh Encik Zamri gunakan ialah arahan tetap.

Jawapan ini mengemukakan satu jenis perkhidmatan pembayaran sahaja tanpa bayaran.

(iii) Tiga jenis perkhidmatan pembayaran bank perdagangan yang boleh digunakan oleh Encik Zamri untuk membayar balik pembiayaananya iaitu Bank Nasional yang menyediakan khidmat bantuan kepada pelanggan. Selain itu, Encik Zamri juga dapat membayar pinjaman secara beransur-ansuran.

Keterangan jawapan calon ini tidak berkaitan dengan perkhidmatan pembayaran bank perdagangan.

SOALAN 4

Soalan 4 (a)

- 4 (a) Encik Hamizi baru menjawat jawatan sebagai seorang jurutera di sebuah syarikat cari gali minyak. Beliau mempunyai seorang isteri dan bakal menimbang cahaya mata. Beliau bercadang untuk mendapat perlindungan insurans tetapi hanya mempunyai peruntukan wang sebanyak RM260 sebulan.

Maklumat berikut berkaitan dengan dua jenis polisi insurans yang telah ditawarkan kepadanya.

Butiran	Insurans Hayat Seumur Hidup	Insurans Endowmen
Tempoh bayaran premium	20 tahun	15 tahun
Nilai perlindungan	RM700 000	RM500 000
Bayaran premium sebulan	RM230	RM250

Cadangkan jenis polisi yang sesuai kepada Encik Hamizi.

Beri alasan anda.

Item ini berpandukan kepada suatu situasi untuk memilih sejenis polisi insurans yang sesuai kepada Encik Hamizi seorang jurutera yang sudah beristeri dan bakal menimbang cahaya mata. Calon dikehendaki menentukan jenis polisi yang sesuai dipilih berpandukan maklumat dua jenis polisi insurans yang disediakan. Pemilihan ini juga tertakluk kepada peruntukan bayaran bulanan polisi tersebut sebanyak RM 260.

a) Polisi yang sesuai kepada Encik Hamizi ialah insurans hayat semut hidup. Insurans ini boleh melindungi insurer sepanjang hidupnya. Insurans ini walaupun mahu memberikan premium sebanyak RM1230 dan tempohnya ialah 20 tahun tetapi nilai perlindungan ialah RM100 000. Saya cadang Encik Hamizi membeli insurans hayat semut hidup kerana insurans ini boleh melindunginya sepanjang hidup sehingga dia meninggal dunia.

Jawapan yang dikemukakan jelas, mudah difahami, tersusun dan menggunakan maklumat yang diberi. Jawapan calon berpandukan jenis pilihan polisi insurans yang patut dipilih. Seterusnya alasan yang dikemukakan juga berpandukan kepada fakta maklumat daripada item soalan. Olahan jawapan dapat menggambarkan kematangan calon mengemukakan hujah dan ulasan yang bersesuaian dengan situasi yang diberi.

Soalan 4 (b)

(b) The Great Sdn. Bhd. merupakan pengeluar pinggan mangkuk berasaskan tembikar. Pasaran bagi produk ini adalah ke seluruh negara. Produk diedarkan kepada pembekal dengan menggunakan lori kontena.

Mengapakah The Great Sdn. Bhd. menggunakan jenis pengangkutan tersebut?

Fokus jawapan kepada item ini adalah menjelaskan alasan menggunakan lori kontena kepada Syarikat The Great Sdn. Bhd. untuk mengedar pinggan mangkuk ke seluruh negara. Alasan tersebut berpandukan kepada kelebihan penggunaan lori kontena sebagai kaedah mengangkut pinggan mangkuk tersebut.

(b) The Great Sdn. Bhd menggunakan jenis pengangkutan pengangkutan tersebut kerana produk dapat dari pintu ke pintu. Muatan lori kontena berat dan mampu memuatkan barang yang banyak. Lori kontena dapat menjimat kos pada jarak panjang. Lori kontena Di dalam lori kontena ^{produk} disusun dengan kemas Produk di dalam mu tidak akan mudah pecah dalam lori kontena. Lori kontena selamat. Lori kontena dapat sampai pada masa ditetapkan. Lori kontena menjimatkan masa.
--

Jawapan yang dikemukakan jelas. Bahasa yang digunakan juga mudah difahami. Fakta dan alasan dikemukakan berpandukan maklumat yang diberi. Secara umum, jawapan ini menunjukkan kematangan calon menjawab item yang memerlukan kemahiran mengaplikasi perkara yang dipelajari berkaitan pemilihan kaedah pengangkutan.

Soalan 4 (c)

(c) Jelaskan perkhidmatan telekomunikasi berikut:

(i) Sidang video

(ii) Telefaks

Item ini bersifat mengingat istilah dua jenis perkhidmatan telekomunikasi. Jawapan yang dikemukakan adalah berkaitan ciri-ciri atau fungsi kedua-dua perkhidmatan telekomunikasi tersebut.

(c) i). Sidang video dapat memberikan dua orang yang berada di
tidak sama tempat untuk bertemu atau membuat perbincangan.
Sidang video dipapar pada skrin besar untuk memudahkan
masyarakat masyarakat perbincangan berlaku. Ini memudahkan
dua orang tersebut kerana tidak perlu sendiri beres-beres
datang membuat perbincangan pumbincangan dengan ~~me~~ ~~su~~ bersusah
payah.

ii) Telefaks ialah sejenis telefon dan faks, ia boleh menelefon
kepada orang lain juga boleh faks dokumen - dokumen kepada
pihak. Telefaks hanya boleh bercakap tidak boleh lihat orang.
Telefaks membantu orang ingin menghantar dokumen - dokumen
penting dengan segera.

Jawapan yang dikemukakan menepati perkara asas berkaitan kedua-dua jenis perkhidmatan komunikasi tersebut. Olahan jawapan ringkas, mudah difahami serta menggunakan fakta asas yang telah dipelajari. Jawapan juga dapat mengaitkan penggunaan kedua-dua perkhidmatan tersebut dalam sesuatu urusan yang bersesuaian.

Soalan 4(d)

- (d) Puan Liyana merupakan seorang pemborong buah-buahan. Buah-buahan tersebut diimport daripada New Zealand. Beliau amat memerlukan perkhidmatan pergudangan untuk menyimpan buah-buahan tersebut apabila sampai di pelabuhan sebelum dipasarkan.

Apakah jenis gudang yang sesuai digunakan oleh Puan Liyana?

Beri alasan anda.

Item ini berpandukan petikan suatu situasi melibatkan seorang pemborong (Puan Liyana) yang mengimport buah-buahan dari New Zealand. Calon dikehendaki mencadangkan jenis gudang yang sesuai digunakan oleh pemborong tersebut beserta alasan yang sesuai.

(d). Gudang yang sesuai digunakan oleh Puan Liyana ialah gudang penyejukan sejuk. Dalam gudang ini, Gudang ini dilengkapi oleh alat pendingin beku dan alat kawalan suhu. Barang yang disimpan dapat menjaga kesegaran. Buah-buahan disimpan di gudang ini dengan baik. Buah-buahan disimpan dengan selamat. Gudang mempunyai pengawal keselamatan, CCTV, dan pemadam api. ~~Gudang~~ Hal ini kerana untuk mengelakkan risiko seperti kehilangan, kebakaran, kehilangan. Buah-buahan dapat disimpan dengan selamat. Lokasi gudang perlu berhampiran dengan lapangan kapal terbang, pelabuhan, pengeluar untuk memudahkan aktiviti pemunggaan. Kesegaran buah-buahan juga terjamin. Gudang dilengkapi oleh jentera dan alatan yang moden untuk memudahkan pemunggaan dan penyusunan barang. Barang yang tidak tahan lama sesuai disimpan dalam gudang penyejukan sejuk. Oleh itu, buah-buahan perlu disimpan dalam gudang ini. Buah-buahan perlu disimpan dalam gudang ini akan tidak akan rosak. Alat pendingin beku dan alat kawalan suhu akan mengawal suhu yang sesuai untuk buah-buahan.

Jawapan yang dikemukakan oleh calon menunjukkan jenis gudang yang sesuai digunakan oleh Puan Liyana dan disertai dengan alasan yang baik. Jawapan ini juga diolah dengan menarik serta mengaitkan situasi pemborong buah-buahan yang memerlukan gudang yang dicadangkan.

SOALAN 5

Soalan 5(a)

- 5 (a) Syarikat Cempaka Biru merancang untuk mengeluarkan batik secara besar-besaran. Encik Shamsul, pengurus pemasaran telah diarahkan untuk merancang campuran pemasaran.

Terangkan campuran pemasaran bagi produk tersebut.

Soalan ini menguji kefahaman calon berkaitan campuran pemasaran bagi produk batik yang dikeluarkan secara besar-besaran. Calon dikehendaki menerangkan jenis campuran pemasaran dengan betul dan jelas bagi produk tersebut.

(a) Campuran pemasaran bagi produk tersebut ~~adalah~~ adalah mengeluarkan produk yang berguna. Untuk pengeluaran secara besar-besaran, ~~perlu~~ Syarikat Cempaka Biru perlu menghasilkan produk yang berkualiti dan mempunyai kepelbagaian ~~kegunaan~~ kegunaan. Harga merupakan salah satu campuran pemasaran. Harga barang perlu berpatutan dan tidak rebarang peripuan. Selain itu, promosi perlu dilakukan bagi sesebuah perniagaan. Promosi yang dilakukan adalah untuk menarik pelanggan untuk membeli. Promosi juga membantu meningkatkan perniagaan. Campuran pemasaran yang seterusnya ialah agihan. Pengagihan barang dilakukan ~~semasa terdapat~~ apabila mempunyai permintaan.

Jawapan calon adalah jelas. Keempat-empat jenis campuran pemasaran diberi penerangan dengan betul beserta dengan huraian yang berkaitan.

(a) Campuran pemasaran bagi produk tersebut ialah kakuaran. Selain itu, Encik Shamsul memilih batik untuk merancang perniagaan. Seterusnya, campuran pemasaran kedua ialah harga. Di samping itu, Encik Shamsul perlu ~~menetapkan~~ tetap harga batik yang berpatutan. Tambahan lagi, campuran pemasaran ketiga ialah promosi. Tambahan pula, Encik Shamsul hendak mempromosikan batik untuk memujuk ~~dan~~ ~~menyi~~ pembeli dan meningkatkan keuntungan. Selain itu, campuran keempat ialah modal. Encik Shamsul hendak mengumpulkan wang atau harta benda untuk membeli bekalan dan pengangkutan bagi mendirikan Syarikat Cempaka Biru.

Jawapan calon masih relevan serta mampu menjelaskan jenis campuran pemasaran dengan baik. Walau bagaimanapun, jawapan yang dikemukakan oleh calon tidak meliputi semua campuran pemasaran.

5(a) Campuran ^{pemasaran} ~~pasaran~~ bagi produk tersebut ialah bank, insurans, promosi, komunikasi, pengangkutan dan pergudangan. Bank dapat memberi pinjaman. Insurans dapat melindungi ~~berkeleka~~ barang. Promosi akan mempromosikan barang dengan menggunakan pelbagai media pengiklanan. Pengangkutan boleh mengangkut barang dari suatu tempat ke tempat lain. Pergudangan boleh menyimpan barang untuk menstabilkan harga.

Jawapan calon tidak menepati kehendak soalan. Jawapan yang diberi adalah bantuan-bantuan perniagaan bukannya jenis campuran pemasaran.

Soalan 5(b)

(b) Huraikan **dua** agensi kerajaan yang membantu mempromosikan dan memasarkan hasil pertanian pekebun kecil.

Soalan di bahagian ini meminta calon menghuraikan dua agensi kerajaan yang membantu aktiviti promosi dan pemasaran hasil pertanian pekebun kecil.

b) Antara dua agensi kerajaan yang membantu mempromosikan dan memasarkan hasil pertanian ialah FAMA. FAMA membantu dengan memasarkan hasil pertanian seperti buah-buahan, sayur-sayuran dan lain-lain. Selain itu, ~~MAKDI~~ ~~MAKDI~~ ~~MAKDI~~ juga juga membantu untuk mendapatkan hasil dari tanaman pekebun untuk dipasarkan. Contohnya seperti memberi kemudahan mesin seperti jentera, mesin padi, traktor dan pulgaga lagi.

Kebanyakan agensi yang dikemukakan oleh calon tidak berkaitan dengan aktiviti promosi dan pemasaran hasil pertanian pekebun kecil.

Soalan 5(c)

- (c) Etika amalan perniagaan yang dilancarkan pada tahun 1982 telah menggariskan tingkah laku dan tatasusila yang perlu diamalkan oleh peniaga dan pembeli di pasaran.

Jelaskan tanggungjawab pembeli terhadap penjual.

Melalui soalan ini, calon diminta menjelaskan tanggungjawab pembeli terhadap penjual berdasarkan etika amalan perniagaan.

c) Tanggungjawab pembeli terhadap penjual ialah mempunyai sikap bersopan santu semasa bertanya tentang maklumat barang. Pembeli harus bersikap jujur dengan penjual. Pembeli harus bercakap dengan suara yang mesra semasa membeli barang. Pembeli juga harus beratur semasa membeli agar tidak dapat berlaku pertelingkahan. Pembeli harus menunggu dengan hati yang ikhlas semasa pelanggan banyak.

Jawapan calon adalah tepat dan dijelaskan dengan contoh yang sesuai.

(c) Tanggungjawab pembeli terhadap penjual ialah pembeli perlu mempunyai kesedaran untuk mengkritik. Pembeli perlu memberikan aduan kepada penjual untuk membetulkannya. Contoh perkara yang perlu pembeli memberikan aduan kepada penjual ialah kualiti barang, layanan pекedai dan lain-lain. Pembeli perlu menjaga kebersihan alam sekitar dan sekeliling premis penjual. Hal ini demikian kerana kebersihan premisnya adalah penting untuk menarik pelanggan dan menjalankan urusan. Pembeli juga perlu meneliti barang yang dijual dengan berhati-hati. Pembeli tidak dapat boleh merosakkan barang yang dijual oleh penjual. Pembeli juga perlu memberikan layanan secara bersopan terhadap layanan perkhidmatan penjual.

Secara keseluruhannya didapati jawapan calon untuk soalan ini adalah baik. Ini disebabkan faktor pengalaman seharian calon telah membantu untuk menjana jawapan.

Soalan 5(d)

(d) Berikut adalah situasi yang dihadapi oleh Encik Razlan.

Encik Razlan telah membeli sebuah rumah pada 16 Januari 2005. Sembilan bulan kemudian, dinding rumahnya mengalami keretakan. Aduan secara bertulis telah dibuat kepada pemaju tetapi tidak ada tindakan yang diambil.

Terangkan hak Encik Razlan sebagai pengguna berdasarkan situasi tersebut.

Soalan 5 (d) ini berkaitan dengan masalah yang dihadapi oleh Encik Razlan. Calon dikehendaki memberikan penerangan secara terperinci berkaitan hak Encik Razlan sebagai seorang pengguna

(d) Hak yang perlu didapati oleh Encik Razlan sebagai pengguna ialah hak untuk mendapat keselamatan. Contohnya, dinding rumahnya yang mengalami keretakan yang akan menyebabkannya ~~##~~ menimpa kebahayaan perlu diselesaikan. Encik Razlan ~~mendapa~~ mempunyai hak bersuara. Encik Razlan mempunyai hak untuk membuat aduan terhadap peniaga. Contohnya, Encik Razlan membuat aduan secara bertulis kepada peniaga. Encik Razlan yang sebagai pengguna juga mempunyai hak untuk mendapat ganti rugi. Pembeli berhak untuk mendapat ganti rugi secara tunai atau barang yang baru sekiranya barang yang sudah rosak dibeli oleh pembeli. ~~Encik Razlan~~ Dinding rumah Encik Razlan yang mengalami keretakan perlu diberi ganti rugi secara tunai untuk membiayai kos pembaikan ~~atau diberikan rumah yang baru sebagai~~

Jawapan yang dikemukakan oleh calon adalah menepati kehendak soalan. Jenis hak yang berkaitan dengan situasi dinyatakan dengan jelas beserta dengan keterangan sokongan berdasarkan kes.

Encik Razlan ~~berha~~ berhak untuk mendapat keperluan asas yang sempurna seperti tempat tinggal. Encik Razlan juga berhak untuk mendapat keselamatan agar ~~tidak~~ dapat mendapat perlindungan dari ancaman bahaya. Selain itu ialah hak dapat mengeluarkan fikiran. Encik Razlan berhak untuk mengeluarkan fikiran secara batasan. Hak mendapat batasan. Encik Razlan yang berhak untuk mendapat jawapan yang betul.

Terdapat juga jawapan yang dikemukakan tidak menggambarkan hak-hak pengguna yang sebenar berdasarkan kes Encik Razlan. Jawapan lebih tertumpu kepada logik akal tetapi tidak menepati fakta yang betul.

SOALAN 6

Petikan kes

- 6 Puan Fatimah memulakan perniagaan menjual kuih-muih tradisional kepada orang ramai di Bandar Alor Setar dengan menggunakan bantuan modal sebanyak RM3 000 daripada Amanah Ikhtiar Malaysia Berhad (AIMB). Dia mendaftarkan perniagaannya dengan nama Mutiara Delight dan dibantu oleh suami dan anak-anaknya. Setelah seminggu beroperasi, dia mendapati hasil jualan kuih-muihnya kurang menguntungkan dan tidak mampu membayar balik pinjaman modal sebanyak RM40 seminggu kepada AIMB. Suaminya, Encik Zahir mendapati orang ramai tidak mengetahui kewujudan kuih-muih yang dijual kerana mereka masih baru dan kurang pengalaman dalam selok belok perniagaan ini. Dia mencadangkan agar mereka mempromosikan produk dengan mengedar contoh kuih-muih secara percuma kepada jiran-jiran dan pemilik-pemilik premis perniagaan. Puan Fatimah tidak bersetuju dengan cadangan suaminya.

Setelah enam bulan beroperasi, Mutiara Delight meneroka pasaran ke restoran-restoran dan stesen-stesen minyak. Usaha mereka berkesan. Namun terdapat segelintir pemilik yang tidak berminat untuk menjual kuih-muih keluaran Mutiara Delight. Mereka khuatir kuih-muih tersebut tidak laku dan terpaksa menanggung kerugian. Mereka hanya akan bersetuju jika Mutiara Delight menawarkan kaedah jualan yang menarik.

Kuih muih yang pelbagai jenis dan enak telah menjadikan Mutiara Delight semakin dikenali. Lima pemilik cafe dan tiga buah hotel telah membuat tawaran agar Mutiara Delight membekalkan produknya setiap hari kepada mereka. Namun apabila pihak hotel menganjurkan majlis besar-besaran secara serentak, Mutiara Delight menghadapi kesukaran untuk menghantar tempahan dalam masa yang ditetapkan. Keadaan ini menyebabkan Mutiara Delight memohon pinjaman sebanyak RM210 ribu daripada bank perdagangan untuk membeli tambahan dua buah van komersil tetapi ditolak.

Perluasan pasaran produk ke seluruh negara menyebabkan Mutiara Delight terus mengalami perkembangan positif yang amat pesat. Kapasiti mesin dan peralatan yang sedia ada tidak lagi dapat menampung keperluan permintaan. Suntikan modal diperlukan. Bilangan pekerja juga perlu ditambah. Mutiara Delight menghadapi cabaran untuk mendapatkan modal tambahan. Akhirnya Puan Fatimah membuat keputusan untuk menukar milikan perniagaan agar dapat diurus oleh Lembaga Pengarah tanpa perlu memaklumkan kedudukan kewangan perniagaan kepada orang ramai.

Soalan 6 (a)

- (a) Terangkan media pengiklanan lain yang sesuai digunakan oleh Puan Fatimah untuk mempromosikan produknya.

Item ini berpandukan kepada petikan kes. Jawapan hendaklah menerangkan jenis media pengiklanan lain yang sesuai dipilih oleh Puan Fatimah untuk mempromosikan produk kuih tradisional yang diusahakannya.

(a) Media pengiklanan lain yang sesuai digunakan oleh Puan Fatimah untuk mempromosikan produknya ialah orang sandwich yang mengiklankan kuih-muih-muk yang dijual. Puan Fatimah juga boleh menggunakan risalah. Puan Fatimah juga boleh menggunakan sepanduk. Puan Fatimah juga boleh menggunakan akhbar. Puan Fatimah juga boleh menggunakan jualan terus. Puan Fatimah juga boleh menggunakan jualan langsung. Puan Fatimah juga boleh memberi sampul. Puan Fatimah juga boleh ~~mem~~ menggunakan mel. Puan Fatimah juga boleh menggunakan demonstrasi. Puan Fatimah boleh menggunakan potongan.

Jawapan yang dikemukakan oleh calon ini dapat menerangkan jenis media pengiklanan yang sesuai dipilih oleh Puan Fatimah dengan betul beserta dengan alasan yang sesuai.

Soalan 6 b (i)

(b) (i) Apakah kaedah jualan tersebut?
Beri alasan anda.

Item ini mengaitkan masalah penentuan kaedah jualan yang sesuai digunakan oleh Puan Fatimah agar pengusaha restoran dan stesen minyak berminat menjual kuih beliau di premis mereka. Item ini menguji kefahaman calon tentang ciri-ciri umum kaedah jualan. Penerangan dalam jawapan calon hendaklah mengaitkan situasi yang dialami Puan Fatimah selaku pembekal kuih tersebut.

(b) (i) Jualan konsainan. Jualan tersebut membolehkan Puan Fatimah meletakkan kuih-muibnya di premis pemilik untuk dijual. Pemilik premis akan mendapat komisen daripada keuntungannya. Pemilik tidak akan menanggung kerugian sekiranya kuih-muih tidak dapat dijual habis. Puan Fatimah pula yang bertanggungjawab mengatur kuih-muih yang hendak dijual. Kuih-muih yang tidak dijual habis akan dibawa balik oleh Puan Fatimah. Sekiranya pemilik tidak bertanggungjawab untuk menjual semua kuih-muih yang dihantar ke premisnya oleh Puan Fatimah.

Jawapan calon ini menepati tugas dalam soalan. Fakta yang diterangkan adalah berkaitan ciri-ciri kaedah jualan konsainan. Keterangan yang dikemukakan juga berkaitan dengan situasi kes berkenaan.

Soalan 6 (b)(ii)

(ii) Bagaimanakah kaedah di 6(b)(i) dapat membantu Puan Fatimah dalam perniagaannya?

Item ini masih berkaitan dengan item 6(b)(i), iaitu calon perlu menjelaskan bagaimana kaedah jualan yang telah dipilih itu dapat membantu Puan Fatimah. Secara tersiratnya, calon diuji tentang kefahaman mereka berkaitan kelebihan kaedah jualan konsainan kepada konsainor.

(ii) kaedah di 6(b)(i) dapat membantu Puan Fatimah dalam perniagaannya kerana ~~sa~~ tunai-masih dapat dibeli di sekitar tempat yang dia peraga. Puan Fatimah tidak perlu sibuk untuk mencari pasaran. Puan Fatimah boleh membuat pengeluaran secara besar-besaran. Puan Fatimah dapat meluaskan pasarnya.

Jawapan ini jelas menerangkan kelebihan kaedah jualan konsainan tersebut kepada Puan Fatimah. Ulasan dan hujah menggunakan contoh dan maklumat daripada petikan kes. Olahan jawapan juga mudah difahami, jelas dan menggunakan laras bahasa yang bersesuaian dengan ilmu perdagangan.

Soalan 6(c)

(c) Mengapakah bank perdagangan bertindak demikian?

Item ini memerlukan calon mengemukakan alasan yang munasabah terhadap tindakan bank perdagangan menolak permohonan pinjaman Puan Fatimah.

(c) Bank perdagangan bertindak demikian kerana Mutiara Delight tidak mempunyai kemampuan membayar balik. Mutiara Delight juga tidak ada barang ~~untuk~~ sebagai gadaian untuk membuat pinjaman. Kedudukan Mutiara Delight belum matang untuk bank perdagangan membuat pinjaman.

Jawapan ini dapat menerangkan beberapa alasan pihak bank perdagangan menolak permohonan pinjaman Puan Fatimah dengan tepat. Setiap alasan disertai dengan huraian yang jelas.

Soalan 6(d)(i) dan (ii)

- (d) (i) Apakah jenis milikan yang telah dipilih oleh Puan Fatimah?
- (ii) Bagaimanakah jenis milikan perniagaan tersebut memberi faedah kepada perniagaannya?

Kedua-dua item ini berkaitan dengan jenis pemilikan perniagaan yang sesuai ditubuhkan oleh Puan Fatimah bagi menggantikan pemilikan sedia ada. Di samping itu, jawapan calon hendaklah mengandungi penjelasan beberapa kelebihan jenis pemilikan yang telah dicadangkan seperti di item 6(d)(i).

di)	Jenis milikan yang telah dipilih oleh Puan Fatimah ialah syarikat sendirian berhad.
ii)	Jenis milikan perniagaan tersebut memberi faedah kepada perniagaannya dengan mendapat modal dengan menjual syer. Kerugian perniagaan juga dapat dibahagi. Keuntungan yang diperolehi akan diberi kepada pemegang syer dengan dividen. Perniagaan ini dapat diurus oleh Lembaga Pengarah tanpa perlu memaklumkan kedudukan kewangan perniagaan kepada orang ramai. Liabiliti perniagaan ini juga terhad. Syer yang dijual boleh dijadikan modal tambahan untuk mengembangkan perniagaan.

Jawapan yang dikemukakan oleh calon ini dapat menentukan jenis pemilikan dengan tepat berdasarkan kehendak Puan Fatimah. Olahan jawapan juga jelas di mana setiap fakta diikuti penerangan tentang kelebihan jenis pemilikan tersebut kepada Puan Fatimah.

SARANAN KEPADA CALON

1. Calon perlu menguasai fakta-fakta penting setiap tajuk dalam perdagangan.
2. Calon perlu memahami struktur asas perdagangan dan konsep penting setiap tajuk.
3. Calon haruslah berkeupayaan mengaitkan aktiviti sebenar dalam kegiatan perdagangan dengan teori yang dipelajari.
4. Semasa menjawab, calon seharusnya memahami bahan rangsangan seperti petikan, grafik, dialog dan sebagainya yang dikemukakan serta mengenal pasti fakta dan huraian yang menepati kehendak soalan.
5. Calon perlu peka dengan peruntukan markah yang mempengaruhi bilangan fakta dan huraian yang harus ditulis semasa menjawab soalan.
6. Calon digalakkan menjawab soalan tahun-tahun sebelumnya supaya mahir menyediakan jawapan yang baik.
7. Calon juga perlu menguasai tajuk-tajuk yang berkaitan dengan pengiraan seperti diskaun niaga, diskaun tunai, sewa beli, dividen, pulangan pelaburan dan faedah simpanan.
8. Calon digalakkan mengulangkaji dan menguasai semua tajuk di tingkatan 4 dan tingkatan 5 kerana setiap soalan mengandungi ceraihan item berkaitan dengan tajuk yang berlainan.
9. Calon disarankan peka kepada situasi semasa dan persekitaran yang berkaitan dengan perdagangan.
10. Calon perlu memperbanyakkan latihan soalan kajian kes kerana ia soalan wajib yang mengasah kemahiran murid dalam menyelesaikan masalah.

SARANAN KEPADA GURU

1. Proses pengajaran guru harus menggabungkan pendekatan pengajaran seperti Kemahiran Berfikir Secara Kritis dan Kreatif (KBKK), Kontekstual, Konstruktivisme, Aplikasi Teori Kecerdasan Pelbagai dan sebagainya seperti yang dicadangkan oleh Bahagian Perkembangan Kurikulum (BPK).
2. Proses pengajaran dan pembelajaran perlu digembleng secara menarik dan berkesan menggunakan pelbagai media sama ada bahan maujud (realia), multimedia atau lawatan.
3. Mempelbagai pendekatan semasa menjalankan aktiviti pengukuran atau penilaian sama ada secara formatif mahu pun sumatif.
4. Guru perlu membimbing calon supaya dapat menjawab soalan menggunakan fakta dan huraian yang relevan dengan situasi yang dikemukakan.
5. Guru perlu memperbanyakkan latihan yang berorientasikan bahan rangsangan seperti gambar, carta, dialog dan sebagainya serta membimbing mereka untuk mengaitkan isi pembelajaran dengan kehendak soalan.
6. Guru juga perlu membimbing calon mentafsir petikan kajian kes serta menyelesaikan soalan yang berkaitan dengan situasi kes.
7. Guru perlu membimbing calon cara membahagikan masa dan cara mengulangkaji yang berkesan sebagai persediaan menghadapi peperiksaan.
8. Guru perlu memberi motivasi kepada calon lemah supaya meminati mata pelajaran perdagangan dan menghargai ilmu yang diajar sebagai bekalan hidup bagi membina kerjaya baru selepas tamat persekolahan.
9. Guru juga perlu mempertingkatkan ilmu perdagangan secara berterusan selaras dengan perkembangan semasa.
10. Guru digalakkan menggunakan ICT untuk menarik minat calon belajar.