

SULIT  
3755/2  
Perdagangan  
Kertas 2  
Ogos, 2010  
2 jam



PERSIDANGAN KEBANGSAAN PENGETUA-PENGETUA  
SEKOLAH MENENGAH MALAYSIA  
CAWANGAN NEGERI SEMBILAN DARUL KHUSUS

PEPERIKSAAN PERCUBAAN BERSAMA  
SIJIL PELAJARAN MALAYSIA 2010

---

**PERDAGANGAN**

Kertas 2

Dua jam

---

**JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIBERITAHU**

- 1 *Kertas soalan ini mengandungi dua bahagian: Bahagian A dan Bahagian B.*
- 2 *Jawab tiga soalan daripada Bahagian A dan satu daripada Bahagian B.*
- 3 *Jawapan hendaklah ditulis dalam kertas tulis yang disediakan.*
- 4 *Markah yang diperuntukkan bagi setiap soalan atau ceraihan soalan ditunjukkan dalam kurungan.*
- 5 *Penggunaan kalkulator saintifik yang tidak boleh diprogramkan dibenarkan.*

---

Kertas soalan ini mengandungi 8 halaman bercetak

**Bahagian A****[75 markah]**Jawab **tiga** soalan sahaja

- 1 a) Nyatakan dua perbezaan antara keperluan dan kehendak (4m)
- b) Situasi berikut berkaitan jenis pengeluaran

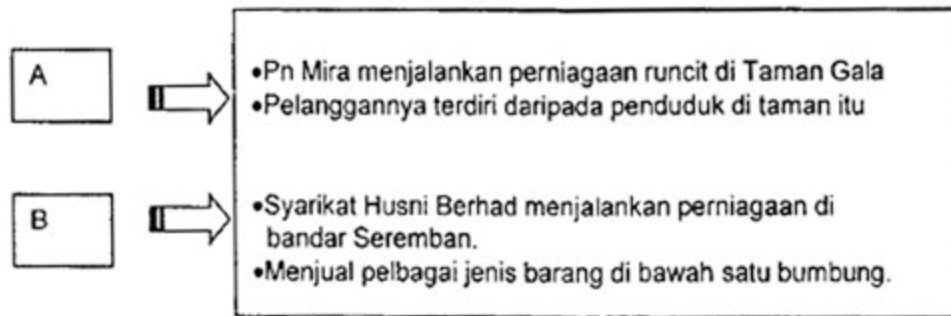


- (i) Nyatakan jenis pengeluaran yang diamalkan oleh
- Encik Badrul
  - Encik Hisham
- (2m)
- (ii) Bezakan dua jenis pengeluaran di b(i) (4m)
- (iii) Terangkan tiga ciri yang membolehkan Encik Badrul digelar sebagai usahawan (6m)
- c) Maklumat berikut tentang pengeluaran yang dijalankan oleh Puan Nina.

Daerah Banting terkenal dengan perusahaan berasaskan kerepek. Puan Nina mengusahakan perusahaan kerepeknya di sana. Kerepek keluarannya berjenama 'Krispi'. Beliau mengeluarkan pelbagai jenis kerepek seperti kerepek ubi, keledak, pisang, labu dan nangka. Bahan mentah untuk kerepek diperolehi dari kawasan sekitarnya

- (i) Terangkan 2 jenis industri dalam perusahaan kerepek itu. (4m)
- (ii) Nyatakan dengan contoh 3 jenis pengkhususan dalam situasi itu. (5m)

2 a) Maklumat berikut berkaitan dua jenis perniagaan runcit.



- (i) Apakah jenis perniagaan runcit A dan B ? (2 m)
- (ii) Jelaskan tiga perbezaan antara perniagaan runcit A dan perniagaan runcit B. (6 m)

b) Pernyataan berikut berkaitan jenis perniagaan runcit.

**Perkembangan dalam dalam bidang perniagaan memudahkan pengguna membeli dari rumah.**

- (i) Nyatakan tiga jenis perniagaan runcit itu. (3 m)
- (ii) Jelaskan empat kelebihan perniagaan itu kepada pelanggan (4 m)
- c) Terangkan tiga jenis pemborong ejen (6 m)
- d) Jelaskan empat kelebihan kaedah jualan sewa beli kepada peniaga. (4 m)
- 3 a) Terangkan masalah Industri Kecil dan Sederhana dari aspek:
- i. Pemasaran (2 m)
  - ii. Pengurusan (2 m)

b) Maklumat berikut berkaitan Syarikat Sinar Suria Sdn.Bhd

**VISI**

**Syarikat Sinar Suria Sdn.Bhd**

**Jualan bagi tahun 2010 ialah RM1.2 juta.**

Bagaimanakah Pengurus Sumber Manusia dapat menguruskan pekerjaanya agar visi syarikat tercapai (9 m)

- c) Jelaskan tentang perkara berikut:
- i. Rakan kongsi aktif (2 m)
  - ii. Rakan kongsi lelap (2 m)
  - ii. Rakan kongsi nominal (2 m)
- d) Gambar 1 merujuk kepada pelaburan



Gambar 1

- (i) Siapakah Encik Mokhsin dan Puan Suzy? (2 m)
  - (ii) Terangkan perbezaan antara Encik Mokhsin dengan Puan Suzy (4 m)
- 4 a) Jelaskan 4 prinsip Bank Islam Malaysia Berhad dalam melaksanakan aktivitiya (4 m)
- b) Maklumat berikut berkaitan Syarikat Sunrise Sdn Bhd.
- Syarikat Sunrise Sdn. Bhd ingin membeli sebuah jentera baru di kilangnya tetapi menghadapi masalah kewangan**
- (i) Nyatakan jenis perkhidmatan yang disediakan oleh bank perdagangan untuk membantu Syarikat Sunrise Sdn.Bhd (1 m)
  - (ii) Terangkan faktor yang dipertimbangkan oleh bank perdagangan untuk memberi perkhidmatan di b(i) (6 m)

- c) Gambar 2 menunjukkan dua keping cek

<b>Bank Seri Murni Berhad</b> 25, Jalan Melati, Seremban		18-54311 Stamp Duty Paid Tarikh: 12 .08.2010
Bayar : <u>Syarikat Rahmat Trading</u>	atau pembawa	RM 3880/=
Ringgit: <u>Tiga Ribu Lapan Ratus Lapan Puluh Sahaja</u> Malaysia		
Baik untuk pembayaran sebelum 30.09.2010		<i>Masina</i>

Cek 1

<b>Bank Seri Murni Berhad</b> 25, Jalan Melati, Seremban		18-54311 Stamp Duty Paid Tarikh: 30.09.2010
Bayar : <u>Syarikat Rahmat Trading</u>	atau pembawa	RM
Ringgit : _____ Malaysia		
Tidak melebihi RM 1500 sahaja.		<i>Masina</i>

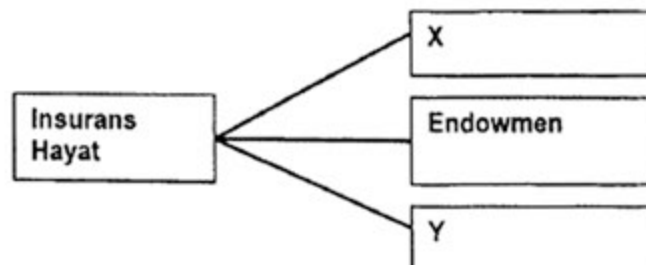
Cek 2

Gambar 2

Terangkan jenis cek 1 dan cek 2 (4m)

- d) (i) Terangkan kepentingan insurans kepada peniaga (4m)

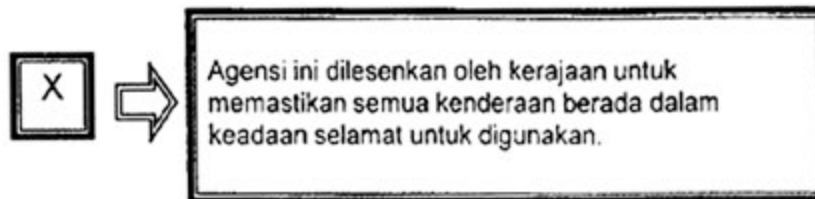
- (ii) Rajah 1 berkaitan jenis insurans.



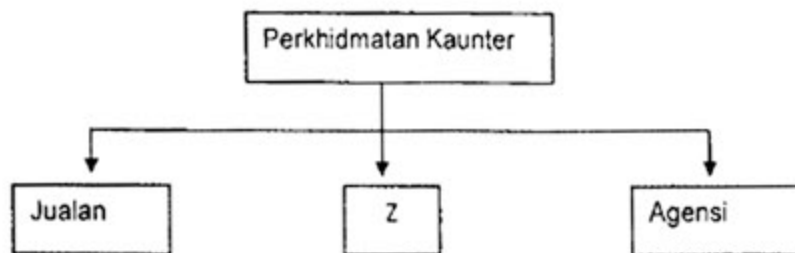
Rajah 1

Terangkan tentang X dan Y (6m)

- 5 a) Maklumat berikut berkaitan sejenis agensi pengangkutan

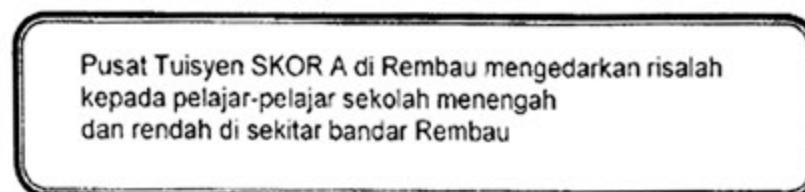


- (i) Apakah X? (1m)
- (ii) Terangkan tiga jenis perkhidmatan yang ditawarkan oleh X. (6m)
- b) Mengapakah saluran paip digunakan untuk menyalurkan gas asli dari Kertih Terengganu ke Segamat, Johor? (4m)
- c) Rajah 2 berkaitan Perkhidmatan Pos



Rajah 2

- (i) Apakah Z? (1m)
- (ii) Terangkan dua perkhidmatan Z. (4m)
- d) Maklumat berikut berkaitan promosi.



- (i) Nyatakan media pengiklanan yang digunakan oleh Pusat Tuisyen SKOR A. (1m)
- (ii) Mengapakah Pusat Tuisyen SKOR A menggunakan risalah? (3m)
- (iii) Jelaskan lima fungsi promosi kepada Pusat Tuisyen SKOR A. (5m)

**Bahagian B****Soalan ini wajib dijawab**

Jal Freshmart kepunyaan Encik Jalil terletak di Sri Senawang. Beliau mempunyai dua lot kedai di lokasi yang strategik. Kedai itu dilengkapi dengan peti dingin beku untuk menjual hasil laut, daging segar dan dingin beku, sayur-sayuran dan buah-buahan. Kedudukan pasar besar yang jauh dari Senawang menyebabkan ramai pelanggan mengunjungi Jal Freshmart. Keuntungan harian kedainya sehingga RM5000.

Pelanggannya terdiri daripada pengusaha restoran, kantin dan penduduk setempat. Ini menyebabkan Encik Jalil terlalu sibuk menguruskan kedainya sehingga tiada masa untuk pergi ke bank. Jal Freshmart mendapat bekalan daripada pemborong atau ejen yang selalu mendesak bayaran tunai dibuat dengan segera.

Perniagaan Shanaz, yang menjual barang dingin beku telah membuka cawangannya yang ke 10 berdekatan dengan Jal Freshmart. Perniagaan Shanaz ini dikawal oleh ibu pejabat. Ini telah menyebabkan Jal Freshmart kehilangan pelanggan dan menjejaskan pendapatannya.

Walau bagaimanapun, Encik Jalil tidak berputus asa lalu merancang strategi pemasaran baru untuk menarik lebih ramai pelanggan. Encik Jalil telah mempelbagaikan kaedah pembungkusan dengan harga yang berpatutan. Encik Jalil juga memperkenalkan kad diskaun kepada pelanggan tetap. Dalam masa yang sama, sahabatnya menyarankan agar beliau menjadi pembekal barang segar kepada pengusaha restoran, kantin dan peruncit untuk menguasai pasaran di sekitar Seremban.

Berdasarkan situasi tersebut, jawab soalan-soalan berikut:

- a) (i) Apakah perkhidmatan bank perdagangan yang boleh digunakan oleh En. Jalil untuk membayar pemborong dengan cepat dan mudah? (1m)
- (ii) Terangkan dua contoh perkhidmatan di a (i) (4m)
- b) (i) Nyatakan jenis perniagaan runcit yang dijalankan oleh perniagaan Shanaz (1m)
- (ii) Apakah kelebihan jenis perniagaan di b(i) kepada Perniagaan Shanaz? (6m)

- c) (i) Nyatakan strategi pemasaran yang digunakan oleh Encik Jalil (1m)
- (ii) Jelaskan dengan contoh strategi pemasaran di c(i) (6m)
- d) Adakah anda bersetuju dengan cadangan sahabat En.Jalil?  
Berikan alasan anda. (6m)

KERTAS SOALAN TAMAT