

D1 S  
D2 S  
D3 S  
DPI S  
D8m S

SULIT

SPSS/NOVEMBER2016/ETR3013



---

**KOLEJ YAYASAN PELAJARAN JOHOR  
PEPERIKSAAN AKHIR**

---

**NAMA KURSUS : KEUSAHAWANAN  
KOD KURSUS : ETR3013  
PEPERIKSAAN : NOVEMBER 2016  
MASA : 2 JAM 30 MINIT**

---

**ARAHAN KEPADA CALON**

1. Kertas soalan ini mengandungi **TIGA (3)** bahagian:  
BAHAGIAN A (20 Markah)  
BAHAGIAN B (40 Markah)  
BAHAGIAN C (40 Markah)
2. Calon tidak dibenarkan membawa masuk sebarang peralatan ke dalam bilik peperiksaan kecuali dengan kebenaran pengawas peperiksaan.
3. Sila pastikan bahan-bahan berikut diperolehi untuk sesi peperiksaan ini:
  - i. Kertas Soalan
  - ii. Buku Jawapan

---

**JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIBERITAHU**

---

*KERTAS SOALAN INI MENGANDUNGI 11 HALAMAN BER CETAK TERMASUK MUKA HADAPAN*

---



**BAHAGIAN A**

Bahagian ini mengandungi **DUA PULUH (20)** soalan.

Jawab SEMUA di dalam Kertas Jawapan Objektif.

1. Berupaya melakukan sesuatu usaha secara berulang-ulang atau mengambil tindakan yang berbeza untuk mengatasi masalah atau rintangan yang menghalang pencapaian matlamat merujuk kepada kompetensi.
  - A. Merebut peluang
  - B. Kecekalan
  - C. Iniatif
  - D. Komitmen terhadap perjanjian kerja
  
2. Usahawan yang berjaya sentiasa berpegang kepada pendirian atau kepercayaan kepada kebolehan diri sendiri dalam menyelesaikan sesuatu tugas. Pernyataan ini adalah tepat mengenai kompetensi usahawan berikut.
  - A. Keyakinan diri
  - B. Berorientasi ke arah kecekalan
  - C. Membuat perancangan yang sistematik
  - D. Menyelesaikan masalah
  
3. \_\_\_\_\_ telah mendefinisikan keusahawanan sebagai satu proses inovasi dan penciptaan baru melalui empat dimensi iaitu individu, organisasi, persekitaran dan jaringan kerjasama.
  - A. Richard Cantillon.
  - B. Joseph Schumpeter.
  - C. David McClelland.
  - D. Kuratko dan Hodgets

4. Seorang usahawan diberi tanggungjawab untuk membangunkan kehidupan yang baik dan sejahtera. Aktiviti usahawan memenuhi keperluan dan memberi keselesaan kepada kehidupan mereka.. Kenalpasti konsep keusahawanan islam berdasarkan kenyataan diatas.
- A. Konsep kesyumulan
  - B. Usahawan yang mencapai Al-Falah
  - C. Peranan Khalifah
  - D. Qanaah iaitu redha dengan apa yang ada
5. Apakah tahap risiko yang bakal dihadapi oleh seseorang usahawan dalam menilai peluang-peluang perniagaan?
- i. Cara memasuki pasaran
  - ii. Kadar pulangan keuntungan
  - iii. Produk dan perkhidmatan yang sediada dipasaran
  - iv. Sifat usahawan yang sensitif kepada keperluan dan kehendak pengguna
- A. i sahaja
  - B. i dan ii sahaja
  - C. ii, iii dan iv sahaja
  - D. kesemua di atas
6. Pernyataan di bawah yang manakah **BENAR** mengenai faktor-faktor persekitaran luaran yang menyumbang kepada peluang perniagaan?
- i. Keadaan ekonomi yang stabil dan baik akan menyumbang kepada perkembangan pesat dalam perniagaan.
  - ii. Penggunaan teknologi terkini akan menambah nilai kepada produk yang sediada kerana adanya teknologi akan meningkatkan kecekapan dan menghasilkan produk yang berkualiti.
  - iii. Aspek sosial seperti demografi, gaya hidup masyarakat, perubahan nilai sosial dan budaya akan mempengaruhi persekitaran
  - iv. Setiap usahawan perlu mematuhi peraturan-peraturan, syarat-syarat dan polisi-polisi yang telah ditetapkan oleh kerajaan bagi membolehkan perniagaan mereka terus beroperasi

- A. i sahaja  
B. i dan ii sahaja  
C. ii, iii dan iv sahaja  
D. kesemua di atas
7. Antara berikut merupakan kebaikan perniagaan milikan tunggal **KECUALI**
- A. Untung hak milik sepenuhnya pemilik  
B. Kos penubuhan yang rendah  
C. Liabiliti tidak terhad  
D. Tidak banyak terikat dengan peraturan dan Akta pendaftaran Perniagaan
8. Kenyataan di bawah merupakan ciri-ciri bentuk perniagaan francais. Kenalpasti apakah bentuk perniagaan francais yang bersesuaian dengan kenyataan tersebut.

- Francais diwajibkan memasarkan barangan keluaran francoisor secara eksklusif mengikut peraturan dan kaedah yang ditentukan
- Francais diberi hak monopoli memasarkan keperluan di dalam kawasan geografi tertentu
- Francasi bertindak sebagai penganjur kepada francoisor

- A. Francais lesen  
B. Francais menawarkan format  
C. Francais pengilang produk  
D. Francais wakil pengedar
9. Berikut yang mana **BENAR** mengenai perniagaan perkongsian
- A. Semua keuntungan akan terus ke empunya perniagaan  
B. Mudah untuk mendapatkan pinjaman daripada institusi kewangan  
C. Empunya perniagaan menanggung semua tugas dan tanggungjawab  
D. Mudah ditubuhkan dan dibubarkan dengan minumum formaliti

10. Manakah pernyataan berikut yang **BENAR** mengenai rancangan perniagaan?
- A. Memberi panduan kepada pihak pengurusan organisasi tentang matlamat perniagaan.
  - B. Menerangkan semua elemen berkaitan keuntungan dan kerugian yang bakal ditanggung oleh pemilik perniagaan.
  - C. Dokumen bertulis yang disediakan hanya untuk mengenalpasti sasaran dan saiz pasaran
  - D. Merupakan dokumen yang tidak penting kepada pihak pelabur.
11. Di dalam rancangan perniagaan terdapat kesemua maklumat berikut **KECUALI**
- A. konsep produk dan pekhidmatan
  - B. jumlah modal yang diperlukan
  - C. proses membuat keputusan oleh syarikat
  - D. latar belakang syarikat
12. Berikut merupakan sasaran pembaca Rancangan Perniagaan **KECUALI**
- A. Pelabur
  - B. Bank dan institusi kewangan
  - C. Pembekal
  - D. Pegawai Audit
13. Satu kenyataan yang ringkas dan tepat mengenai tujuan perniagaan ditubuhkan.
- A. Visi
  - B. Misi
  - C. Objektif
  - D. Aspirasi

14. Kemahiran \_\_\_\_\_ amat penting dalam membantu pengurus berfikir dengan kritikal dan menganalisa setiap rancangan secara terperinci sebelum membuat keputusan
- A. konsepsi
  - B. manusia
  - C. teknikal
  - D. operasi
15. Gaji bulanan seorang pengurus pemasaran di Syarikat Berjaya ialah RM12,000. Syarikat menetapkan kadar KWSP adalah 13% (majikan) dan 11% (pekerja). Berapakah kos bulanan yang terpaksa dikeluarkan oleh Syariat Berjaya sekiranya syarikat mempunyai dua orang pengurus pemasaran.
- A. RM 13,320
  - B. RM 13,560
  - C. RM 26,640
  - D. RM 27,120
16. Berikut adalah berkaitan dengan rancangan pentadbiran **KECUALI**
- A. Bajet pentadbiran
  - B. Senarai nama potensi pelanggan dan pembekal
  - C. Jadual gaji dan pampasan
  - D. Jawatan dan deskripsi kerja
17. Yang manakah merupakan salah satu strategi galakan jualan
- A. Majalah Nona
  - B. Brosur
  - C. Kupon
  - D. Kad perniagaan
18. Perkara yang termasuk di dalam Rancangan Pemasaran ialah \_\_\_\_\_
- A. deskripsi latar belakang syarikat
  - B. analisa trend dan saiz pasaran
  - C. carta aktiviti proses pengeluaran barangan dan perkhidmatan
  - D. lokasi perniagaan

19. Yang manakah **BENAR** mengenai Jualan Peribadi

- A. memerlukan banyak komunikasi antara penjual dan pembeli
- B. tidak dapat menjawab kesemua soalan daripada pembeli
- C. kepentingan mengulangi ayat yang sama berkali-kali
- D. dapat menjangkau lebih ramai pelanggan dalam satu masa

20. Berikut merupakan tujuan diadakan Rancangan pemasaran **KECUALI**

- A. analisa pesaing
- B. amalan jualan
- C. penentuan harga produk atau perkhidmatan
- D. lokasi perniagaan

**[20 MARKAH]**



**BAHAGIAN B**

Bahagian ini mengandungi **EMPAT(4)** soalan.

Jawab SEMUA soalan. Jawab di dalam Buku Jawapan.

**SOALAN 1**

Huraikan **LIMA (5)** kompetensi keusahawanan.

(10 markah)

**SOALAN 2**

a. Nyatakan **TIGA (3)** aspek yang perlu dinilai secara terperinci oleh seseorang usahawan dalam proses menilai peluang-peluang perniagaan.

(3 markah)

b. Berikan **TIGA (3)** kepentingan Rancangan Perniagaan.

(3 markah)

c. Amina dan Rizqin merupakan kawan sekej. Setelah tamat pengajian mereka bercadang untuk membentuk satu perniagaan yang akan diuruskan bersama kelak. Senaraikan **DUA (2)** kebaikan dan **DUA (2)** kelemahan perniagaan perkongsian yang akan diusahakan oleh mereka.

(4 markah)

**SOALAN 3**

Pengurusan risiko merupakan tindakan dan usaha yang dilakukan untuk mengenalpasti risiko yang mungkin wujud dan seterusnya cuba untuk mengurang atau menghapuskan risiko tersebut.

Bincangkan **LIMA (5)** jenis risiko dan cara mengatasi atau mengelakkan setiap risiko tersebut.

(10 markah)

**SOALAN 4**

- a. Nyatakan antara **EMPAT (4)** tujuan pembungkusan.

(4 markah)

- b. Huraikan beserta dengan contoh **TIGA (3)** strategi galakan jualan yang boleh dilakukan usahawan bagi meningkatkan permintaan pelanggan terhadap produk mereka.

(6 markah)

**[40 MARKAH]**

**BAHAGIAN C**

Bahagian ini mengandungi **TIGA (3)** soalan. Jawab **DUA (2)** soalan sahaja.  
Jawab di dalam Buku Jawapan.

**SOALAN 1**

Strategi membentuk sebuah perniagaan terdiri daripada memulakan perniagaan sendiri, mengambil alih perniagaan sedia ada, francais dan perikatan strategik.

- a. Berikan definisi perikatan strategik dan tujuan penggabungan dalam perikatan strategik .  
(4 markah)
- b. Huraikan **TIGA (3)** kaedah perikatan strategik  
(6 markah)
- c. Bincangkan **LIMA (5)** kebaikan dan **LIMA (5)** kelemahan perikatan strategik  
(10 markah)

**SOALAN 2**

- a. Pengurusan bahan mentah yang baik dapat mengelakkan dari berlakunya kerosakan, pembaziran dan kecurian bahan mentah. Bincangkan **TIGA (3)** kaedah pengurusan bahan mentah yang baik.  
(6 markah)
- b. Maklumat berkenaan dengan pembekal adalah penting dalam Rancangan Operasi untuk memastikan bekalan yang berterusan sepanjang operasi pengeluaran produk. Bincangkan **LIMA (5)** faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan pembekal  
(10 markah)

- c. Berikan definisi penyelenggaraan dan nyatakan **TIGA (3)** jenis penyelenggaraan yang perlu dilakukan dalam proses sesuatu operasi.

(4 markah)

### SOALAN 3

- a. Berikan kepentingan bagi seseorang usahawan menyediakan Rancangan Kewangan.

(2 markah)

- b. Berikan **EMPAT (4)** sumber pembiayaan yang boleh dibuat oleh syarikat serta nyatakan **SATU (1)** kebaikan dan **SATU (1)** kelemahan setiap satu sumber tersebut.

(12 markah)

- c. Huraikan Penyata Akaun berikut:

- i. Penyata Pendapatan
- ii. Kunci Kira-Kira
- iii. Penyata Aliran Tunai

(6 markah)

**[40 MARKAH]**

**KERTAS SOALAN TAMAT**



