



**KOLEJ YAYASAN PELAJARAN JOHOR  
PEPERIKSAAN AKHIR**

---

**KURSUS : KEUSAHAWANAN**  
**KOD KURSUS : ETR 3013**  
**PEPERIKSAAN : APRIL 2018**  
**MASA : 3 JAM**

---

**ARAHAN KEPADA CALON**

1. Kertas soalan ini mengandungi **TIGA (3)** Bahagian: BAHAGIAN A (20 Markah)  
BAHAGIAN B (60 Markah)  
BAHAGIAN C (20 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
  - iii. Kertas Jawapan Objektif

---

**JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIBERITAHU**

---

*KERTAS SOALAN INI MENGANDUNGI 14 HALAMAN BERCETAK TERMASUK MUKA HADAPAN*



**BAHAGIAN A**

Bahagian ini mengandungi **dua puluh (20)** soalan.

Jawab **semua soalan** dalam Kertas Jawapan Objektif.

1. Apakah ciri-ciri usahawan yang mampu berdaya saing dan boleh berjaya adalah seperti yang berikut ?
  - A Bertanggungjawab, berwawasan dan bertubuh sasa.
  - B Bertanggungjawab, berkeyakinan dan mampu berjenaka.
  - C Berwawasan, berkeupayaan mengurus dan menilai pencapaian.
  - D Berkehendak maklumbalas, menilai pencapaian dan tidak suka persaingan.
  
2. Apakah kelebihan memiliki sesebuah perniagaan ?
  - A Berpeluang menjadi popular.
  - B Dapat mempelajari selok-belok perniagaan.
  - C Dapat melakukan perubahan yang lebih baik.
  - D Boleh menjatuhkan orang lain melalui persaingan yang kurang sihat.
  
3. Antara pernyataan berikut yang manakah mengenai tujuan atau alasan kewujudan perniagaan ?
  - A Misi.
  - B Tujuan.
  - C Objektif.
  - D Pengorganisasian.
  
4. Apakah faktor yang mampu meningkatkan semangat usahawan ?
  - A Faktor perubahan cuaca.
  - B Faktor perubahan musim.
  - C Faktor demografi dan ekonomi.
  - D Faktor perubahan waktu dan masa.

5. Berapa lamakah kegagalan perniagaan kecil berlaku selepas beroperasi?
- A Setahun beroperasi.
  - B Sebulan beroperasi.
  - C Dua tahun beroperasi.
  - D Dua dekad beroperasi.
6. Kebanyakan kejayaan dan kegagalan perniagaan adalah bergantung kepada kemahiran usahawan. Apakah perkara yang boleh menyumbang kepada kegagalan perniagaan ?
- A Pengurusan yang berhemah tetapi pengalaman yang cetek serta kurang modal.
  - B Pengurusan yang kurang berkesan tetapi mampu memberi pulangan yang baik.
  - C Pengurusan yang tidak cekap, kurang pengalaman dan lokasi yang kurang sesuai.
  - D Pengurusan yang sempurna dan berdaya saing, tetapi tiada keuntungan dalam jangka pendek.
7. Apakah langkah yang perlu diambil untuk mengelak kegagalan dalam perniagaan?
- A Hasilkan perancangan perniagaan yang kukuh walaupun kurangnya modal perniagaan.
  - B Anda perlu memahami situasi perniagaan anda serta menguruskan sumber kewangan dengan berhemah.
  - C Memahami penyata kewangan tetapi perlu melaburkan kepada perkara-perkara yang mendatangkan kerugian.
  - D Modal perniagaan yang mencukupi dan cuba mengurangkan aset bagi mengembangkan perniagaan dengan lebih maju.

8. Kewujudan peluang perniagaan menawarkan barangan dalam pasaran tertentu memberi peluang kepada peniaga untuk menambahkan pendapatan sekali gus menjanjikan pulangan yang memuaskan. Apakah barangan yang boleh diniagakan ?
- A Barangan yang telah wujud dan menepati cita rasa.
  - B Barangan yang telah wujud dalam pasaran tetapi belum memenuhi permintaan dan cita rasa.
  - C Barangan yang wujud tetapi terlalu mahal sehingga tidak mampu dimiliki golongan sederhana.
  - D Barangan yang menjanjikan pulangan yang lumayan dan mampu memberi kesempurnaan dalam kualiti barangan.
9. Berikut adalah empat (4) langkah dalam mengenal pasti, mengkaji dan memilih peluang perniagaan **kecuali** :-
- A Memilih peluang perniagaan yang wujud.
  - B Menenalpasti keperluan dan kehendak pelanggan.
  - C Menganalisis data-data yang tiada kaitan dengan perniagaan.
  - D Menganalisis persekitaran, penilaian diri dan nilai masyarakat.
10. Berikut adalah perlindungan hak perniagaan **kecuali**
- A. *Trademark* (Cap Dagangan).
  - B. *Copy Right* (Hak Cipta).
  - C. *Patent* (Paten).
  - D. Kualiti Alam Sekitar.

11. Apakah yang perlu dilakukan oleh usahawan dalam menganalisis persekitaran, membuat penilaian dan menilai masyarakat ?
- A Melakukan analisa dan kaji selidik serta menyimpan data tersebut dengan cermat.
  - B Mengetahui citarasa kini dan cuba menerima sambil membekalkan barang-barang yang lama.
  - C Melakukan kaji selidik tetapi tidak membuat semakan semula bagi mengesahkan data-data yang diperolehi.
  - D Mengetahui tentang keadaan penduduk, pendapatan serta cita rasa semasa bagi membolehkan usahawan itu mengetahui keperluan dan kehendak masyarakat.
12. Berikut adalah bentuk-bentuk perniagaan yang boleh didaftarkan **kecuali** :-
- A Milikan kekal.
  - B Perkongsian.
  - C Syarikat berhad.
  - D Milikan tunggal.
13. Apakah antara berikut salah satu sifat perniagaan perkhidmatan?
- A stok boleh disimpan.
  - B kualiti mudah diukur.
  - C mempunyai rupa bentuk fizikal .
  - D menitikberatkan layanan kepada pelanggan .
14. Apakah yang dimaksudkan dengan sekumpulan pelanggan dikenalpasti sebagai mempunyai keperluan dan kehendak tertentu dapat dipenuhi oleh perniagaan berkenaan melalui barangan atau perkhidmatan yang ditawarkannya?
- A Sasaran pasaran.
  - B Segmen pasaran.
  - C Saiz pasaran.
  - D Pemasaran.

15. Apakah contoh risiko yang tidak boleh dikawal oleh usahawan?
- A Kualiti barangan.
  - B Jangkaan pasaran.
  - C Kemelesetan ekonomi.
  - D Kadar pemberhentian pekerja.
16. Pengurus pemasaran sebuah restoran telah membuat segmen pasarannya kepada dua iaitu segmen untuk orang dewasa dan kanak-kanak. Apakah kategori segmen pasaran ini ?
- A Aktiviti.
  - B Geografi.
  - C Demografi.
  - D Psikografik.
17. Kos per unit kalkulator ialah RM40.00 dan peratus 'mark up' yang ditetapkan ialah 20%. Harga pasaran kalkulator ialah RM50.00. Berapakah harga kalkulator untuk dijual jika penjual menggunakan kaedah harga berdasarkan kos (*cost based pricing*).?
- A RM9.00
  - B RM48.00
  - C RM50.00
  - D RM60.00
18. Berapakah bilangan maksimum pekongsi di dalam perniagaan berbentuk perkongsian ?
- A 5 orang
  - B 10 orang
  - C 15 orang
  - D 20 orang

19. Apakah contoh kos tidak langsung tenaga pekerja di restoran ?
- A Pelayan.
  - B Penyelia.
  - C Tukang masak.
  - D Pembantu tukang masak.
- 20 Di dalam tin menjual susu bayi ada tersedia sudu bagi memudahkan sukatan membuat susu. Apakah kategori strategi pemasaran barangan ini ?
- A Pembungkusan.
  - B Senang digunakan .
  - C Pengawalan barang.
  - D Pembezaan barangan.

[20 Markah]



**BAHAGIAN B**

Bahagian ini mengandungi **ENAM (6)** soalan.

Jawab SEMUA soalan dalam Buku Jawapan.

**SOALAN 1**

Jadual di bawah menunjukkan perniagaan, risiko dan pulangan

Perniagaan	Risiko	Pulangan
1.Restoran	Sederhana	Sederhana
2.Pasaraya	Tinggi	Tinggi
3.Hotel	Tinggi	Tinggi

Berdasarkan jadual di atas:

- Huraikan hubungan risiko dan pulangan bagi setiap perniagaan di atas. (6 markah)
- Terangkan maksud perkhidmatan . (2 markah)
- Terangkan maksud barangan. (2 markah)

**SOALAN 2**

Berikut ialah proses-proses untuk perkhidmatan catering :

- i. Mengambil tempahan pelanggan
- ii. Menetapkan menu, jumlah tempahan, tarikh , masa dan harga
- iii. Membeli bahan mentah mengikut menu
- iv. Memasak bahan mentah
- v. Merasa dan memeriksa kualiti masakan
- vi. Memasukkan makanan ke dalam kenderaan untuk dihantar ke tempat yang ditetapkan
- vii. Menghantar hidangan mengikut pilihan, hidang atau buffet
- viii. Simpan barang di dalam stor
- ix. Menunggu sehari untuk proses tuntutan bayaran
- x. Menuntut bayaran daripada pelanggan

Berdasarkan maklumat di atas, lukiskan carta alir proses untuk perkhidmatan catering.

( 10 markah )

**SOALAN 3**

Datuk Loh Boon Siew berasal dari Kampung Hui, daerah Fukian, sebuah wilayah yang dianggap paling miskin di China. Kehidupan keluarga Datuk Loh sangat miskin menyebabkan beliau tidak pernah berpeluang ke sekolah.

Sejak kecil lagi beliau bekerja mengutip najis haiwan sebagai baja pertanian dan memancing ikan untuk dijual sebagai tambahan pendapatan keluarganya. Ketika berumur dua belas (12) tahun, ayahnya membawanya ke Pulau Pinang untuk berhijrah dan mencari sumber pendapatan. Beliau disuruh oleh ayahnya bekerja di sebuah kedai mekanik. Mereka berdua tidak mempunyai sedikit pun masa untuk bersuka-suka tetapi bekerja kuat untuk menghantar duit untuk keluarga yang berada di China. Untuk memperolehi pendapatan lebih, di sebelah malam beliau membasuh bas dan upahnya sepuluh (10) sen bagi setiap bas. Ketika berumur lapan belas (18) tahun, beliau tertarik untuk berniaga sendiri dan sering memikirkan cara bagaimana untuk mendapat peluang tersebut.

Hasil daripada wang yang disimpan sedikit demi sedikit, dia kemudian membeli beberapa peralatan mekanik bernilai RM 10.00 dan 8 buah bas berharga RM2000.00 untuk diperbaiki dan dijadikan bas penumpang. Bas ini mendatangkan hasil lumayan kepada beliau iaitu RM1.20 hingga RM 1.40 sehari untuk setiap bas. Setiap keuntungan disimpan sedikit sementara bakinya dijadikan modal pusingan semula. Dalam masa tujuh (7) tahun beliau mempunyai empat puluh (40) buah bas dan membuka kedai bateri serta barang ganti kenderaan. Selepas perang dunia kedua tamat, Datuk Loh meluaskan perniagaannya dengan membuka kedai kereta terpakai dan menjadi ejen pengedar beberapa jenis motosikal keluaran British. Dalam tahun 1958, beliau melawat Jepun untuk makan angin. Di Jepun beliau ternampak buat pertama kalinya sebuah motosikal Honda. Pada ketika itu motosikal Honda belum lagi diketahui di Malaysia. Beliau berfikir adalah menarik sekiranya dapat menjualnya di Malaysia. Disebabkan motosikal Honda adalah lebih kecil jika dibandingkan dengan motosikal British, dan

beliau merasakan ianya adalah amat sesuai untuk orang-orang Asia yang bertubuh lebih kecil.

Setelah mengesan siapakah pengeluarnya, beliau membuat perjanjian untuk memesan dua belas (12) unit motosikal tersebut. Motosikal tersebut kemudian dijual kepada kawan rapatnya tanpa mengambil apa-apa untung. Motosikal Honda yang dibawanya ditertawakan oleh orang ramai yang menganggap ia tidak berguna dan cepat rosak, namun ia tidak mematahkan hasratnya untuk memperkenalkan motosikal tersebut. Menjelang tahun 1963, motosikal Honda menjadi kenderaan yang paling diminati di Malaysia. Setiap sepuluh motosikal di jalanraya, tujuh darinya adalah dari Honda.

- a. Terangkan perkara berikut:
- i. Apakah maksud peluang?  
(2 markah)
  - ii. Bagaimanakah Datuk Loh Boon Siew mengenalpasti peluang di dalam pasaran?  
(2 markah)
- b. Berdasarkan cerita di atas, bincangkan **tiga (3)** ciri-ciri yang dimiliki oleh Datuk Loh Boon Siew sebagai seorang usahawan yang berjaya. Sokong jawapan anda dengan contoh yang spesifik.  
(6 markah)

**SOALAN 4**

- a. Terangkan **empat (4)** komponen utama dalam rancangan perniagaan. (8 markah)
- b. Berikan **dua (2)** sasaran pembaca rancangan perniagaan. (2 markah)

**SOALAN 5**

Terangkan **lima (5)** kesilapan yang sering dilakukan oleh usahawan yang mengakibatkan perniagaan sering menemui kegagalan

(10 markah)

**SOALAN 6**

- a. Terangkan **dua (2)** ciri-ciri seorang usahawan. (4 markah)
- b. Terangkan **tiga (3)** etika perniagaan mengikut Islam. (6 markah)

**BAHAGIAN C**

Bahagian ini mengandungi **dua (2)** soalan sahaja .

Jawab **semua soalan** dalam Buku Jawapan.

**SOALAN 1**

Berikut ialah maklumat bajet kewangan untuk Kedai AMZAR bagi tahun berakhir 31 Disember 2018:

	RM
Bekalan pejabat	10,000
Perjalanan dan pengangkutan	30,000
Pengiklanan	50,100
Letrik dan air	120,000
Kos barang dijual	230,000
Komisyen dan Bonus Jualan	20,500
Jualan	1,732,000
Gaji dan Upah pejabat	630,340
Faedah sewabeli	10,820
Faedah pinjaman	10,000

Nota tambahan :Kadar cukai adalah 30% ke atas untung sebelum cukai.

**Anda diminta untuk:**

Menyediakan Proforma Penyata Untung Rugi bagi Kedai AMZAR bagi tahun berakhir 31 Disember 2018.

(10 markah)

**SOALAN 2**

Syarikat Itik Serati menjalankan penternakan ayam yang terletak di kawasan pertanian berhampiran dengan bandar Kulai, Johor. Sasaran pasaran perniagaan adalah penduduk kawasan bandar dan kawasan berhampiran. Perniagaan menganggarkan saiz pasaran memproses ayam mencapai 100,000 ekor itik sebulan atau anggaran RM600,000 .Perniagaan akan memulakan operasi mulai 1 Januari 2019

Syarikat Itik Serati telah mengenalpasti 4 pesaing utama iaitu Syarikat A, B, C dan D dengan pasaran jualan bagi syarikat masing-masing ialah RM2,800,000, RM2,000,000 , RM1,000,000 dan RM200,000.

Selepas menganalisa kekuatan dan kelemahan pesaing masing-masing, Syarikat Itik Serati yakin boleh menguasai 10% dari keseluruhan pasaran. Selepas kemasukan Syarikat Itik Serati, peratus pasaran untuk Syarikat A, B, C dan D masing –masing akan berkurang 3%, 4%, 2%,1%.

Syarikat Itik Serati meramalkan jualan untuk bulan Januari 2019 ialah RM550,000 dan kenaikan ramalan 3% untuk bulan berikutnya .

**Anda diminta untuk**

- a. menyediakan jadual peratus pasaran sebelum kemasukan Syarikat Itik Serati.  
( 6 markah )
- b. menyediakan jadual peratus pasaran selepas kemasukan Syarikat Itik Serati.  
( 6 markah )
- c. menyediakan jadual ramalan jualan untuk bulan Januari 2019 hingga bulan April 2019.  
( 4 markah )

**KERTAS SOALAN TAMAT**

