



**KOLEJ YAYASAN PELAJARAN JOHOR**  
**PEPERIKSAAN AKHIR DALAM TALIAN / ONLINE**

---

<b>KURSUS</b>	:	<b>ASAS KEUSAHAWANAN</b>
<b>KOD KURSUS</b>	:	<b>ETR 2022</b>
<b>PEPERIKSAAN</b>	:	<b>DISEMBER 2021</b>
<b>MASA</b>	:	<b>2 JAM</b>

---

**ARAHAN KEPADA CALON**

1. Kertas soalan ini mengandungi **TIGA (3)** bahagian: BAHAGIAN A (20 Markah)  
BAHAGIAN B (40 Markah)  
BAHAGIAN C (20 Markah)
2. Sila rujuk pada arahan terperinci di dalam kertas soalan ini.
3. Jawab SEMUA soalan di dalam kertas jawapan iaitu kertas bersaiz A4 (atau lain-lain kertas dengan persetujuan pensyarah berkaitan).
4. Tulis butiran anda sepertimana berikut di penjurusan atas kiri bagi setiap kertas jawapan:
  - i. Nama Penuh Pelajar
  - ii. No. Kad Pengenalan
  - iii. Seksyen Kelas
  - iv. Kod Kursus
  - v. Nama Kursus
  - vi. Nama Pensyarah
5. Setiap helai kertas jawapan mesti ditulis nombor muka surat di penjurusan bawah kanan.
6. Jawapan hendaklah ditulis tangan, kemas dan jelas.

---

**JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIBERITAHU**

---

*KERTAS SOALAN INI MENGANDUNGI 9 HALAMAN BERCETAK TERMASUK MUKA HADAPAN*

**BAHAGIAN A**

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

Jawab **semua** soalan pada Kertas Jawapan

1. Apakah definisi usahawan menurut Richard Cantilon 1934?
  - A Individu yang mampu melihat dan menilai peluang.
  - B Individu yang membeli atau mewarisi perniagaan sedia ada.
  - C Usahawan ialah ejen yang membeli alat-alat pengeluaran.
  - D Seseorang yang berinisiatif mengumpul sumber-sumber secara inovatif.
  
2. Berikut adalah ciri-ciri kompetensi usahawan **kecuali**
  - A tidak berani menanggung risiko.
  - B berpandangan jauh dan bercita-cita tinggi.
  - C membuat pembaharuan untuk keperluan pelanggan.
  - D aktiviti keuntungan dan sumbangan pada masyarakat dan negara.
  
3. Seseorang yang melakukan pengorbanan peribadi atau menambahkan usaha dan masa dalam menyelesaikan sesuatu kerja dan memastikan kerja dapat diselesaikan sebelum tarikh tamat. Kenyataan ini merujuk kepada ciri kompetensi
  - A inisiatif.
  - B kecekalan.
  - C menyelesaikan masalah.
  - D komitmen terhadap perjanjian kerja.
  
4. Mencari dan mengambil strategi untuk menyelesaikan masalah dan pada masa yang sama mencapai matlamat perniagaan.  
Pernyataan di atas merujuk kepada
  - A mitos usahawan.
  - B keusahawanan Islam.
  - C kepentingan usahawan.
  - D ciri-ciri kompetensi usahawan.

5. Pernyataan manakah yang berikut **bukan** mengenai kepentingan keusahawanan?
- A Menggabungkan sumber ekonomi.
  - B Memberi cabaran kepada orang lain.
  - C Meningkatkan taraf sosial masyarakat.
  - D Menggunakan sumber-sumber yang ada secara optimum.
6. Apakah konsep keusahawanan menurut Islam?
- A Berusaha mencari jalan penyelesaian masalah.
  - B Sensitif dan peka terhadap peluang persekitaran.
  - C Merangkumi aspek kehidupan di dunia dan di akhirat.
  - D Berupaya mengetuai sesuatu perniagaan atau industri.
7. Siapakah yang mengatakan keusahawanan sebagai individu yang membeli atau mewarisi perniagaan sedia ada dengan niat untuk meluaskannya.
- A Hisrich.
  - B David McClelland.
  - C Kuratso dan Hodgets.
  - D Hull, Bosley dan Udel.
8. Berikut adalah kesilapan yang banyak berlaku kepada usahawan dalam menjalankan perniagaan **kecuali**
- A kekurangan pengalaman.
  - B tidak menilai pencapaian.
  - C pengurusan yang tidak cekap.
  - D kawalan kewangan yang lemah.
9. Manakah antara berikut **bukan** merujuk mengenai etika perniagaan?
- A Etika perniagaan akan meningkatkan imej syarikat.
  - B Usahawan yang beretika akan dapat menarik pelabur.
  - C Usahawan yang beretika sentiasa mencari kesilapan orang lain.
  - D Usahawan yang beretika sanggup menjalankan tanggungjawab sosial.

10. Apakah aspek utama dalam kreativiti?

- A Proses dan aktiviti.
- B Proses dan sumber.
- C Proses dan manusia.
- D Sumber dan manusia.

11. Yang manakah **TIDAK** benar mengenai persekitaran kreatif?

- A Takut melakukan perkara yang tidak mengikut norma biasa.
- B Tidak takut menerima kesan daripada kesilapan yang dilakukan.
- C Pihak pengurusan memberi sepenuh kepercayaan kepada pekerja.
- D Menggunakan teknik-teknik penjana idea seperti kaedah percambahan fikiran.

12. Manakah antara berikut **bukan** merujuk jenis-jenis bagi inovasi?

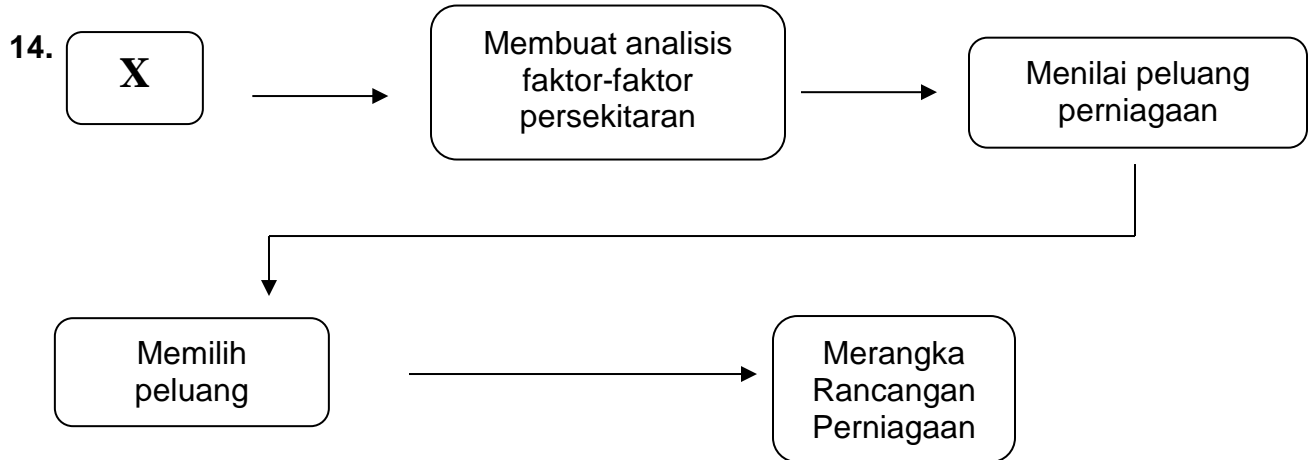
- A Sintesis.
- B Duplikasi.
- C Pengeraman.
- D Perkembangan.

- 13.
- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Moderator melontarkan soalan mudah</li><li>✓ Buat kumpulan perbincangan 8-14 orang setiap kumpulan</li><li>✓ Setiap ahli kumpulan membentangkan pendapat dan yang ahli lain akan memberi komen.</li></ul> |
|---|

**Pernyataan 1**

Berdasarkan pernyataan 1, yang manakah kaedah jana idea kreatif yang paling tepat?

- A Kumpulan fokus.
- B Percambahan fikiran.
- C Analisis masalah inventori.
- D Pengeraman dan wawasan.



Rajah 1

Berdasarkan Rajah 1 di atas, apakah X ?

- A Peluang.
  - B Pengguna.
  - C Pelanggan.
  - D Keperluan dan kehendak
15. Peluang di dalam pasaran dianggap masih wujud jika masih terdapat ruang untuk memenuhi kehendak pasaran. Manakah situasi berikut menyumbang kepada peluang perniagaan yang baik.
- A Persaingan yang sengit.
  - B Kualiti produk yang baik.
  - C Produk telah lama wujud.
  - D Permintaan pelanggan yang statik.
16. Manakah antara berikut **bukan** merupakan sumber-sumber utama di dalam menjalankan perniagaan.
- A Modal.
  - B Pesaing.
  - C Bahan mentah.
  - D Sumber manusia.

17. Milikan tunggal merupakan salah satu bentuk perniagaan yang terkenal di Malaysia. Apakah ciri-ciri kelebihan utama bagi perniagaan milikan tunggal yang menjadikan bentuk perniagaan ini menjadi pilihan usahawan?

- i. Modal disumbangkan oleh pemilik.
- ii. Mudah didaftarkan.
- iii. Keuntungan menjadi hak pemilik secara keseluruhannya.
- iv. Tanggungan hutang yang tidak terhad kepada modal disumbangkan pemilik.

- A i dan ii
- B i, ii dan iii
- C ii dan iii
- D ii,iii dan iv

18.

- ✓ Perniagaan fokus usaha pemasaran kepada sekumpulan pelanggan yang terpilih.
- ✓ Kumpulan pelanggan dipilih berasaskan keyakinan bahawa keperluan dan kehendak dapat dipenuhi.

**Pernyataan 2**

Berdasarkan pernyataan 2, yang manakah merujuk pernyataan yang paling tepat?

- A Pemasaran.
- B Ramalan jualan.
- C Pasaran sasaran.
- D Keperluan dan kehendak.

19. Manakah antara berikut merupakan jadual anggaran jualan bulanan dan tahunan yang boleh dihasilkan daripada sasaran pasaran.

- A Saiz pasaran.
- B Ramalan jualan.
- C Margin keuntungan.
- D Anggaran rugi tahunan.

20. Faktor-faktor yang perlu diambil kira di dalam membuat ramalan jualan ialah.

- i. faktor bermusim.
- ii. kesedaran pelanggan.
- iii. sektor perniagaan.
- iv. jumlah keuntungan.

- A** iii dan iv
- B** i,ii dan iv
- C** i,ii dan iii
- D** ii, iii dan iv

[20 MARKAH]

**BAHAGIAN B**

Bahagian ini mengandungi **LIMA (5)** soalan.

Jawab **semua** soalan. Tulis jawapan anda pada Kertas Jawapan.

**SOALAN 1**

- a) Senaraikan **dua (2)** perbezaan utama di antara usahawan dan peniaga. (2 markah)
- b) Bincangkan **dua (2)** peranan utama usahawan dalam menyumbangkan idea dan pembaharuan kepada masyarakat. (5 markah)

**SOALAN 2**

Berikan pendapat anda, mengapa etika penting bagi seseorang usahawan dalam menjalankan perniagaan.

(5 markah)

**SOALAN 3**

- a) Jelaskan **dua (2)** sumber-sumber dalam inovasi. (4 markah)
- b) Bagaimanakah jenis inovasi secara duplikasi terjadi? (4 markah)

**SOALAN 4**

- a) Berikan **dua (2)** jenis syarikat di Malaysia yang telah anda pelajari. (2 markah)
- b) Terangkan **dua (2)** perbezaan di antara perniagaan milikan tunggal dan perkongsian. (4 markah)
- c) Jelaskan **dua (2)** kebaikan perniagaan perkongsian. (4 markah)
- d) Huraikan **dua (2)** batasan jika seseorang usahawan menjalankan perniagaan seorang diri. (5 markah)

**SOALAN 5**

Bagaimanakah tanggapan dan nilai pelanggan digunakan semasa penetapan harga barangan? (5 markah)

**[40 MARKAH]**



**BAHAGIAN C**

Bahagian ini mengandungi **DUA (2)** soalan.

Jawab **semua** soalan. Tulis jawapan anda pada Kertas Jawapan.

**SOALAN 1**

Rancangan perniagaan adalah satu dokumen penting bagi memulakan sesuatu perniagaan. Ianya merangkumi pernyataan misi dan visi perniagaan serta perancangan jangka panjang bagi sesebuah perniagaan.

- a) Rancangan pemasaran merupakan salah satu komponen penting di dalam rancangan perniagaan. Berikan **dua (2)** komponen yang perlu ada di dalam rancangan pemasaran. (2 markah)
- b) Pada pandangan anda, mengapakah rancangan perniagaan sangat penting bagi usahawan sebelum memulakan perniagaan. (8 markah)

**SOALAN 2**

Aina telah menghasilkan jenama tudungnya sendiri. Beliau telah mempunyai ramai kenalan melalui laman sosialnya. Beliau berhajat untuk memulakan perniagaannya secara persendirian sahaja kerana ingin mentadbir dan mengawal urus niaganya di rumah. Oleh itu, beliau akan menggunakan kemudahan laman sosialnya itu untuk melaksanakan perniagaan secara dalam talian dan berinteraksi dengan rakan-rakan serta bakal pelanggannya.

- a) Senaraikan **dua (2)** cara Aina boleh mengedarkan produknya? (2 markah)
- b) Tunjukkan **empat (4)** langkah utama yang perlu dilakukan Aina dalam usaha untuk menyediakan ramalan jualan bagi tudung keluaran beliau. (8 markah)

**[20 MARKAH]**

**KERTAS SOALAN TAMAT**