



---

**KOLEJ YAYASAN PELAJARAN JOHOR  
PEPERIKSAAN AKHIR**

---

**NAMA KURSUS : KEUSAHAWANAN**  
**KOD KURSUS : DSM 3213**  
**PEPERIKSAAN : OKTOBER 2019**  
**MASA : 3 JAM**

---

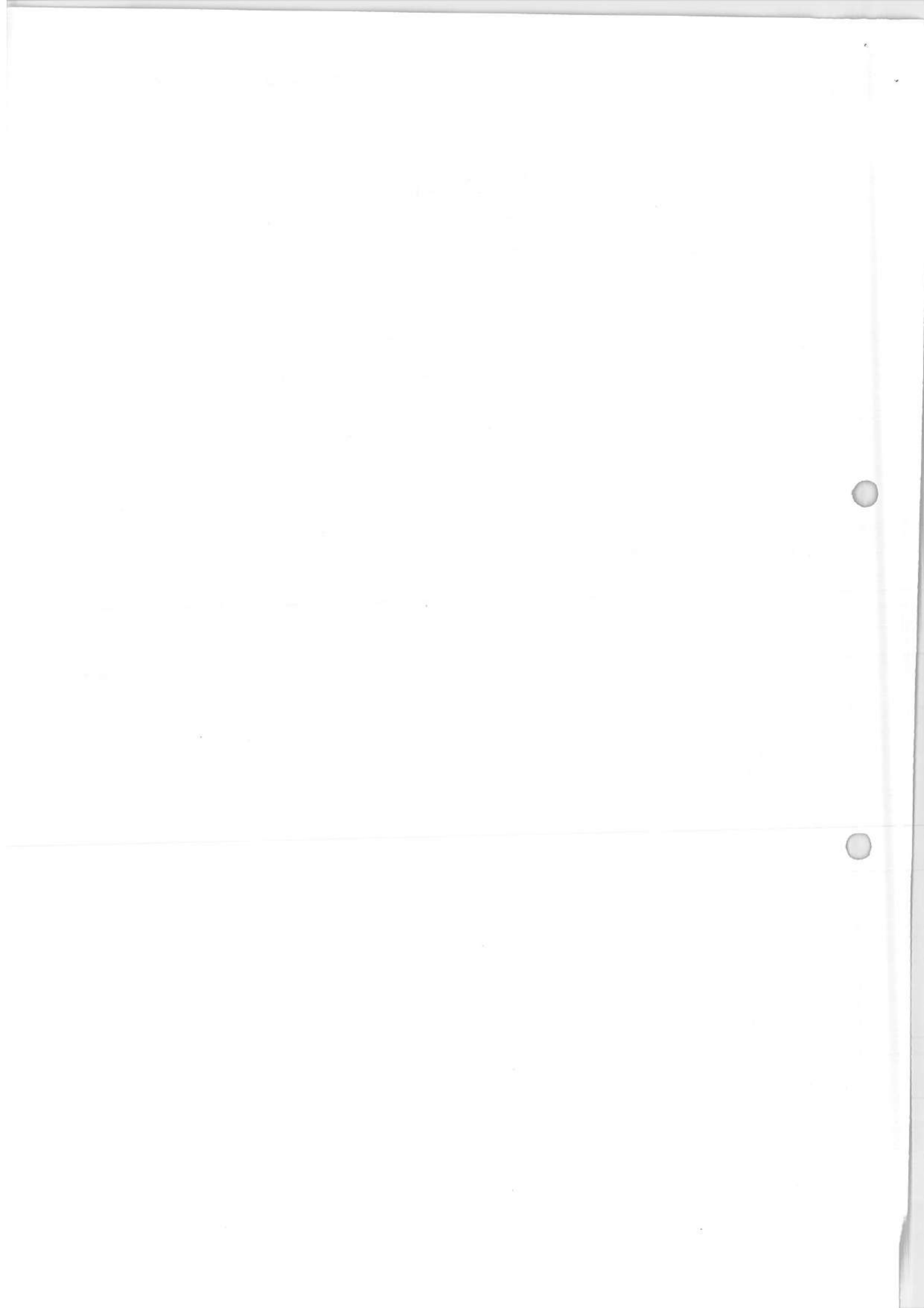
**ARAHAN KEPADA CALON**

1. Kertas soalan ini mengandungi **DUA (2)** bahagian:  
BAHAGIAN A (60 Markah)  
BAHAGIAN B (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 6 HALAMAN BERCETAK TERMASUK MUKA HADAPAN**

---



**BAHAGIAN A**

Bahagian ini mengandungi **TUJUH (7)** soalan.

Jawab **ENAM (6)** soalan sahaja. Jawab di dalam Buku Jawapan.

**SOALAN 1**

Terangkan **lima (5)** kompetensi keusahawanan yang perlu ada pada seseorang untuk menjadi usahawan yang berjaya.

(10 markah)

**SOALAN 2**

Terangkan **lima (5)** kepentingan etika dalam perniagaan.

(10 markah)

**SOALAN 3**

a. Senaraikan **lima (5)** faktor penghalang kreativiti.

(5 markah)

b. Berikan **lima (5)** strategi untuk menggalakan usahawan menggunakan kebolehan kreativiti dan inovasi.

(5 markah)

**SOALAN 4**

Terangkan **lima (5)** kemahiran mengenal pasti sumber.

(10 markah)

**SOALAN 5**

a. Helmi bercadang untuk meluaskan perniagaannya dengan membuka cawangan baru di Johor Bahru. Sekiranya anda seorang pakar perunding perniagaan, nasihatkan Helmi berkenaan jenis-jenis lesen yang ada di dalam sektor atau industri untuk memulakan perniagaannya.

(5 markah)

b. Helmi juga mahu meningkatkan pembangunan produk di kilang baharunya itu. Senaraikan **lima (5)** jenis bantuan kewangan yang boleh diberikan oleh pihak kerajaan untuk usahawan seperti Helmi.

(5 markah)

**SOALAN 6**

a. Senaraikan **empat (4)** kepentingan rancangan perniagaan.

(4 markah)

b. Terangkan **tiga (3)** sasaran pembaca rancangan perniagaan.

(6 markah)

**SOALAN 7**

Jelaskan **lima (5)** kepentingan perancangan dalam organisasi.

(10 markah)

**[60 MARKAH]**

**BAHAGIAN B**

Bahagian ini mengandungi **TIGA (3)** soalan. Jawab **DUA (2)** soalan sahaja.

Jawab di dalam Buku Jawapan.

**SOALAN 1**

United Overseas Bank Limited (UOB) dan Grab baru-baru ini mengumumkan bahawa mereka telah memeterai satu perikatan strategik bagi mempercepatkan penggunaan perkhidmatan digital dalam kalangan kumpulan pengguna digital ASEAN yang semakin berkembang.

Perikatan ini akan membolehkan UOB menyediakan perkhidmatan kewangan kepada kumpulan pengguna Grab di seluruh ASEAN dan mempercepatkan usaha-usaha Bank untuk memenuhi keperluan pengguna yang 'mengutamakan mudah alih' dan 'hanya menggunakan mudah alih' yang pantas berkembang di rantau berkenaan. Ia juga akan membuka jalan untuk Grab menawarkan beberapa penyelesaian pembayaran secara terus daripada aplikasinya melalui suit holistik Bank tersebut.

Di bawah perikatan ini, UOB akan menjadi rakan kongsi perbankan pilihan Grab di Singapura. UOB akan turut menjadi rakan kongsi kad kredit strategik untuk Grab di Singapura, Indonesia, Malaysia, Thailand dan Vietnam. Pengguna akan dapat menikmati hak istimewa apabila membayar perkhidmatan Grab menggunakan kad UOB mereka. Kedua-dua syarikat akan turut meninjau peluang bagi melancarkan kad-kad kredit berjenama bersama di ASEAN.

a. Bincangkan **empat (4)** kaedah perikatan strategik yang boleh dilaksanakan oleh United Overseas Bank Limited (UOB) dan Grab.

(12 markah)

b. Jelaskan **empat (4)** kelebihan sekiranya perikatan strategik tersebut dilaksanakan.

(8 markah)

**SOALAN 2**

Syarikat Resipi Ibuku Sdn. Bhd. ialah sebuah syarikat Industri Kecil dan Sederhana (IKS) yang terlibat dalam perusahaan pembuatan biskut madu di Pontian, Johor. Perusahaan ini telah ditubuhkan oleh Encik Naim sejak setahun yang lalu. Baru-baru ini beliau telah menerima laporan daripada Pegawai Bahagian Pengeluaran dan Pegawai Pemasaran syarikat tentang prestasi jualan biskut madu yang telah mendapat permintaan tinggi di sekitar Pontian tetapi di negeri-negeri lain kurang memuaskan dan semakin merosot. Keadaan ini berlaku kerana syarikat menggunakan strategi pameran bergerak dan mengedarkan risalah kepada orang ramai. Hal ini merunsingkan fikiran Encik Naim kerana beliau juga kurang berpengalaman dalam bidang promosi produk.

- a. Bincangkan **empat (4)** langkah utama dalam menyediakan ramalan jualan bagi syarikat Encik Naim.

(12 markah)

- b. Huraikan **empat (4)** strategi promosi yang boleh membantu Encik Naim meningkatkan jualan syarikat beliau.

(8 markah)

**SOALAN 3**

Syarikat Wawasan Plastik Berhad mengeluarkan pelbagai barangan plastik untuk pasaran tempatan dan pasaran antarabangsa. Sebagai peneraju pasaran, syarikat telah menggunakan teknologi terkini untuk menghasilkan barangan plastik dengan menggunakan mesin yang diimport dari Taiwan. Keluaran syarikat ini juga mendapat pengiktirafan Standards and Industrial Research Institute of Malaysia (SIRIM) iaitu sebuah agensi kerajaan yang menetapkan standard untuk sektor perkilangan buatan Malaysia. Selaras dengan cita rasa pengguna semasa yang mengutamakan produk mesra alam, Syarikat Wawasan juga mengeluarkan produk plastik yang boleh dikitar semula.

Produk Syarikat Wawasan merupakan produk pilihan utama di pasaran kerana faktor kualiti. Pihak pengurusan menggunakan pelbagai alat kawalan kualiti untuk memastikan produk keluaran syarikat ini mempunyai kualiti yang tinggi. Syarikat ini sentiasa membandingkan produk syarikat dengan produk sedia ada dalam pasaran dan sentiasa mengaplikasikan amalan terbaik yang digunakan oleh syarikat lain.

a. Bincangkan **empat (4)** proses pengeluaran berserta contoh yang boleh diamalkan oleh Syarikat Wawasan Plastik Berhad.

(12 markah)

b. Huraikan **empat (4)** aspek kawalan kualiti bagi mengekalkan kualiti produk keluaran Syarikat Wawasan Plastik Berhad.

(8 markah)

[40 MARKAH]

**KERTAS SOALAN TAMAT**

