
UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Peperiksaan Akhir
Sidang Akademik 2015/2016

Mei/Jun 2016

JOW 457 - Keusahawanan

Masa : 2 jam

Sila pastikan bahawa kertas peperiksaan ini mengandungi **EMPAT (4)** muka surat yang bercetak sebelum anda memulakan peperiksaan.

Jawab **TIGA (3)** soalan. Bahagian A **WAJIB** di jawab. Bahagian B pilih **DUA (2)** soalan sahaja.

Markah bagi setiap soalan adalah seperti yang tercatat.

BAHAGIAN A [WAJIB] [50 markah]**SOALAN 1 [50 markah]**

Encik Kasui selalu berfikir bahawa pekerjaannya sebagai pegawai kerajaan sudah begitu lama. Apabila ada kesempatan untuk membuka kedai kecil yang menjual tembakau, paip, dan cerut di pusat perniagaan bandar yang baru diubahsuai, beliau merasakan sudah cukup bersedia untuk menjalankan perniagaan tersebut. Pipo Dye ialah pemegang francais kedai rokok, dan telah ditubuhkan lapan tahun lalu oleh penjual tembakau yang terkenal di Kuala Lumpur. Konsep kedai tersebut adalah mudah, tetapi canggih. Ia adalah mudah dalam erti kata bahawa kedai tersebut menjual hanya produk berkaitan dengan tembakau, tetapi canggih dalam julat dan kualiti inventori yang mereka ada. Setiap francais, bergantung kepada saiz, pengasas syarikat akan memilih dan membekalkan inventori. Franchisor (pemberi franchais) membiayai inventori awal kedai. Francaisi (pemegang francais) dijangka mewujudkan hiasan mengikut standard yang telah ditetapkan oleh Pipo Dye. Setiap francaisi mesti menghadiri bengkel tiga hari. Dalam bengkel itu setiap francaisi akan diajar asas-asas campuran tembakau, barang paip dan cerut, dan teknik-teknik operasi perniagaan yang berjaya.

Kontrak francais ini memerlukan pemegang francais untuk menyumbang 1.5 peratus daripada pendapatan kasar kepada kumpulan pengiklanan negara. Menurut kontrak, Pipo Dye akan membiayai kelengkapan yang diperlukan untuk kedai selama sepuluh tahun. Di samping itu, franchisor turut membekalkan semua inventori pada harga yang sangat baik kerana franchisor membeli dalam kuantiti yang besar.

Encik Kasui tahu dia boleh membeli produk tembakau daripada pelbagai pemborong. Beliau juga mempunyai beberapa idea mengenai apa yang akan membuat kedai tembakaunya berjaya di bandar ini. Encik Kasui juga tahu bahawa francais Pipo Dye mempunyai kadar kejayaan yang tinggi pada masa lalu.

- (a) Berdasarkan senario di atas, bantu Encik Kasui dalam membuat keputusan sama ada untuk menerima atau menolak perniagaan Francois Pipo Dye dengan menggariskan **tiga aspek kelebihan** perniagaan francais dan **dua kelemahan** perniagaan francais secara terperinci. (20 markah)

- (b) Dengan mengandaikan bahawa Encik Kasui mempunyai modal yang mencukupi, adakah anda akan mengesyorkan Encik Kasui melabur dalam Francois atau membuka kedai tembakaunya sendiri? Mengapa? (5 markah)

- (c) Sekiranya Encik Kasui ingin menjalankan perniagaan francais Pipo Dye, jelaskan dengan terperinci 5 langkah yang betul untuk membeli francais. (20 markah)
- (d) Jelaskan berserta contoh konsep francais “kecil, lokasi tidak tradisi”. (5 markah)

BAHAGIAN B [50 markah]
(Jawab DUA (2) soalan sahaja.)

SOALAN 2 [25 markah]

Chombi dan Chom merupakan dua usahawan yang menjalankan perniagaan kraftangan. Untuk memperluaskan perniagaan mereka, kedua-dua mereka telah menghadiri kursus keusahawanan. Dalam kursus tersebut Chombi dan Chom telah diperkenalkan dengan konsep rakan kongsi. Sebagai tenaga pengajar kursus keusahawanan, jelaskan kepada Chombi dan Chom **LIMA (5)** kelebihan rakan kongsi.

SOALAN 3 [25 markah]

Kebanyakan ahli pemasaran berpendapat kesilapan syarikat kecil dan sederhana dalam menjalankan perniagaan mereka terletak kepada kegagalan mereka untuk kenalpasti sasaran pasaran perniagaan mereka. Usahawan ini membangunkan produk baru yang tidak boleh dijual di pasaran. Daripada pernyataan ini, jelaskan;

- (a) Kenapa usahawan kecil dan sederhana perlu mengenal pasti sasaran pasaran mereka sebagai salah satu strategi pemasaran. (5 markah)
- (b) Cara bagaimana penyelidikan pasaran boleh dilakukan. (20 markah)

SOALAN 4 [25 markah]

Myla merupakan seorang pengusaha butik pakaian wanita yang menjalankan perniagaan secara online. Perniagaan beliau berhadapan persaingan daripada butik-butik lain yang menawarkan perkhidmatan yang sama. Seorang rakan Myla mencadangkan beliau membangunkan laman web yang boleh menarik pelanggan untuk mengunjungi laman web. Bincangkan bagaimanakah Myla boleh menentukan keberkesanan laman web yang dibangunkan melalui *web analytics*?

SOALAN 5 [25 markah]

Jelaskan berserta contoh konsep pusat membeli belah di bawah;

- (a) *community shopping center*
- (b) *neighbourhood shopping center*
- (c) *outlet center*
- (d) *power center*
- (e) *regional shopping malls*

- oooOooo -