



UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Peperiksaan Akhir  
Sidang Akademik 2016/2017

Mei/Jun 2017

**JOW 457 - Keusahawanan**

Masa: 2 jam

---

Sila pastikan bahawa kertas peperiksaan ini mengandungi **TIGA (3)** muka surat yang bercetak sebelum anda memulakan peperiksaan.

Soalan ini terbahagi kepada 2 bahagian. Jawab **TIGA (3)** soalan sahaja. **Bahagian A** wajib dijawab. **Bahagian B** jawab **DUA (2)** soalan sahaja.

Markah bagi setiap bahagian adalah seperti yang tercatat.

**BAHAGIAN A [60 markah]****SOALAN 1 [WAJIB]**

Sejak tiga tahun lalu Tempawan memiliki dan mengendali kedai pakaian. Setiap musim fesyen, Tempawan menghadiri pertunjukan pakaian dan dia sentiasa sangat kagum dan tertarik dengan fesyen pakaian yang dikeluarkan oleh beratus-ratus pengeluar berbeza. Fesyen pakaian tersebut dikatakan akan menjadi jualan terbesar pada musim ini. Kedai pakaian Tempawan memenuhi keperluan pasaran fesyen untuk generasi "baby boomers" dan generasi lama. Beliau berharap untuk memanfaatkan kedai pakaiannya dalam pasaran mewah.

Selepas tahun pertama operasi, Tempawan mendapati bahawa beberapa barangan jualan beliau tidak terjual. Jualan penutupan inventori hanya dapat menyelamatkan pelaburan beliau dalam barangan tetapi tidak boleh memberikan keuntungan atau menyumbang kepada overhead. Tempawan tahu adalah tidak munasabah untuk mengharapkan jualan boleh dibuat ke atas setiap barangan, tetapi beliau juga tidak pasti dengan tepat berapa banyak inventori yang terdiri daripada barangan yang dijual secara perlahan. Tempawan percaya apabila beliau memilih untuk menceburi dalam perniagaan fesyen, beliau tahu apa yang diinginkan oleh wanita dalam berpakaian. Beliau sentiasa berasa bangga kerana mempunyai pilihan yang baik. Apabila dia mempunyai peluang untuk membuka kedai, beliau yakin bahawa dia boleh memilih barang dagangan yang akan diterima dengan baik. Dalam tempoh tiga tahun pertama operasi, jualan yang dibuat belum memenuhi jangkaan Tempawan.

- (a) Berdasarkan senario di atas, jelaskan **ENAM (6)** langkah publisiti yang boleh digunakan oleh Tempawan untuk meningkatkan jualan. (18 markah)
- (b) Jelaskan **ENAM (6)** cara bagaimana Tempawan boleh mengutip maklumat berhubung dengan keperluan pelanggan. (12 markah)
- (c) Sekiranya Tempawan ingin menjalankan perniagaan secara *e-commerce*, jelaskan **LIMA (5)** faktor yang perlu diberi pertimbangan. (15 markah)
- (d) Sekiranya Tempawan ingin membina laman web untuk perniagaan, jelaskan **LIMA (5)** cara yang boleh digunakan Tempawan untuk mereka bentuk laman web yang berkesan. (15 markah)

**BAHAGIAN B [40 markah]**

**Jawab DUA (2) soalan sahaja.**

**SOALAN 2 [20 markah]**

Syarikat ZZ Berhad akan mengalami kerugian sekiranya peningkatan kos terhadap bahan mentah tidak diatasi dengan segera. Hal ini menyebabkan syarikat tidak boleh beroperasi dengan lancar. Sebagai seorang Ketua Pegawai Eksekutif Syarikat ZZ Berhad, anda dikehendaki menjelaskan dengan terperinci **LIMA (5)** cara untuk berurusan dengan kenaikan kos kepada ahli lembaga pengarah.

**SOALAN 3 [20 markah]**

Duapuluh tahun yang lalu Puteri Popo telah melancarkan perniagaan Pop Enterprise yang menjual bahan-bahan untuk membuat kek dan roti. Pop Enterprise berkembang dengan pesat dan mempunyai ramai pelanggan. Pada tahun 2016, Puteri Popo telah membuat keputusan untuk bersara daripada perniagaan beliau. Bincangkan strategi *Exit* yang boleh digunakan oleh Puteri Popo.

**SOALAN 4 [20 markah]**

Sedekad lalu terdapat sebilangan perniagaan francais yang memberi perhatian kepada pasaran internasional untuk meningkatkan jualan dan keuntungan. Walaupun perluasan internasional tidak begitu baik kepada perniagaan francais yang baru berkembang, namun ia boleh menjadi satu strategi yang sesuai untuk meningkatkan jualan. Jelaskan **EMPAT (4)** langkah yang perlu diambil oleh perniagaan francais yang ingin membuat peluasan ke luar negara.