



UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Peperiksaan Akhir  
Sidang Akademik 2017/2018

Mei/Jun 2018

**JOW 457 - KEUSAHAWANAN**

Masa: 2 jam

Sila pastikan bahawa kertas peperiksaan ini mengandungi **TIGA BELAS (13)** muka surat yang bercetak sebelum anda memulakan peperiksaan.

**Bahagian A** jawab **SEMUA** soalan di atas borang OMR. **Bahagian B** jawab di atas **buku jawapan** yang disediakan. **Bahagian B** pilih **DUA (2)** soalan sahaja.

Pastikan borang OMR diisi dengan lengkap [nombor angka giliran, kursus, jawapan dll].  
Gunakan hanya pensel 2B bagi borang OMR anda.

Mesin kira boleh digunakan untuk peperiksaan ini.

Anda tidak dibenarkan membawa keluar kertas soalan peperiksaan dari dewan peperiksaan.

Bahagian A diperuntukkan 50 markah dan Bahagian B diperuntukkan 50 markah.

**BAHAGIAN A [50 markah]**

1. Francais adalah sistem pengagihan iaitu pemilik perniagaan separuh bebas membayar \_\_\_\_\_ dan \_\_\_\_\_ kepada syarikat induk sebagai balasan untuk hak menggunakan tanda dagangannya, untuk menjual produk atau perkhidmatan, dan sering menggunakan format dan sistem perniagaan syarikat induk tersebut .
  - A. peratusan jualan; royalti
  - B. kos pendahuluan; kos tambahan
  - C. royalti; bayaran perundingan bulanan
  - D. yuran; royalti
  
2. Francais \_\_\_\_\_ menyediakan francaisi dengan sistem perniagaan yang lengkap, dengan nama yang ditetapkan, susun atur bangunan dan reka bentuk, sistem perakaunan dan unsur-unsur lain sementara francais \_\_\_\_\_ membolehkan francaisi menggunakan nama dagangan francais tanpa mengedarkan produk secara eksklusif di bawah nama pemberi francais.
  - A. pengagihan produk; nama dagangan
  - B. nama dagangan; tulen
  - C. tulen; nama dagangan
  - D. tulen; pengagihan produk
  
3. McDonald's adalah contoh francais \_\_\_\_\_.
  - A. bentuk pengubahsuaian
  - B. nama perdagangan
  - C. pengagihan produk
  - D. tulen
  
4. Manakah antara berikut merupakan kelemahan pemfrancaisan?
  - I. Latihan dan bantuan pengurusan
  - II. Kuasa membeli memusat
  - III. Pembelian terbatas
  - IV. Barisan produk terhad
  - A. I, II, III, IV
  - B. II, III, IV
  - C. III, IV
  - D. II, IV

5. Apabila membabitkan pembelian produk, peralatan, dan menanggung perbelanjaan lain, francais \_\_\_\_\_.
- A. tidak boleh meminta francais untuk membeli dari syarikat francais
  - B. boleh menetapkan harga francais membayar produk tetapi tidak dapat menetapkan harga runcit yang dikenakan oleh francais
  - C. dibenarkan untuk menetapkan harga runcit untuk francais
  - D. tidak boleh meminta francais untuk membeli daripada pembekal mereka
6. Baru-baru ini McDonald's telah menubuhkan beberapa francais kecil di lokasi seperti hospital, kampus kolej, lapangan terbang, stesen kereta api bawah tanah, dan gelanggang sukan. Lokasi-lokasi ini adalah berdasarkan prinsip \_\_\_\_\_.
- A. *intercept marketing*
  - B. francais berganda
  - C. francais *conversion*
  - D. francais *piggyback*
7. Chris Jaffe, pemilik sebuah kedai donat bimbang kerana francais donat besar akan membuka cawangan yang berdekatan dengan lokasi beliau dan berpotensi mengambil perniagaannya. Dengan mengambil pendekatan proaktif, Jaffe menghubungi francais, dan selepas beberapa bulan rundingan, Jaffe menjadi francais donat tersebut. Jaffe merupakan satu contoh francais \_\_\_\_\_.
- A. *Piggyback*
  - B. *Conversion*
  - C. *Master*
  - D. *Sub-franchising*
8. Kelebihan yang signifikan francais berbanding dengan perniagaan bebas adalah penyertaan mereka dalam \_\_\_\_\_ francaisor yang sebahagian besarnya disebabkan oleh \_\_\_\_\_ yang ditawarkan oleh pemfrancaisan.
- A. kuasa beli terpusat; pemahaman membeli
  - B. kuasa beli terpusat; perlindungan jenama
  - C. kuasa beli terpusat; skala ekonomi
  - D. skala ekonomi; perlindungan wilayah

9. Sesetengah franchisor menawarkan \_\_\_\_\_ untuk memberi pemegang francais yang sedia ada hak untuk pengedaran eksklusif barangan jenama atau perkhidmatan dalam kawasan geografi tertentu.
- A. perlindungan wilayah
  - B. hak eksklusif
  - C. "jaminan" perlindungan
  - D. eksklusif
10. Franchisor biasanya melakukan perkara berikut berhubung dengan bantuan kewangan kepada franchisi?
- A. Menyediakan pembiayaan langsung.
  - B. Membantu dalam mencari pembiayaan dan kadang-kadang memberikan bantuan langsung di kawasan tertentu.
  - C. Mengetepikan yuran royalti untuk franchisi yang tidak membuat keuntungan yang mencukupi.
  - D. Franchisor tidak memberi bantuan kerana mencari pembiayaan adalah syarat untuk menjadi francais.
11. Manakah antara pernyataan berikut mengenai harga adalah **BENAR**?
- I. Harga mengukur apa yang ditukar oleh pelanggan untuk mendapatkan barangan dan perkhidmatan di pasaran.
  - II. Pasaran sasaran, imej perniagaan, dan harga berkait rapat.
  - III. Bagi kebanyakan barangan dan perkhidmatan, terdapat julat harga yang boleh diterima dan bukan satu "harga ideal" tunggal.
  - IV. Cara terbaik untuk bertahan dalam perang harga adalah untuk melibatkan diri dalam pertempuran dan menekankan ciri-ciri unik, faedah, dan nilai yang ditawarkan oleh syarikat anda kepada pelanggannya.
- A. I, II, III, IV
  - B. II, III, IV
  - C. III, IV
  - D. I, II, III
12. Cara utama untuk menetapkan harga dengan betul adalah untuk memahami \_\_\_\_\_ syarikat.
- A. struktur kos
  - B. pesaing harga yang paling agresif
  - C. pasaran sasaran
  - D. jangkaan keuntungan.

13. Nilai \_\_\_\_\_ merujuk kepada harga yang sanggup dibayar oleh pelanggan jika mereka memahami dengan sempurna faedah yang ditawarkan manakala nilai \_\_\_\_\_ merujuk kepada penentuan harga yang sanggup dibayar.
- A. objektif; tanggapan
  - B. tanggapan; objektif
  - C. objektif; kuantitatif
  - D. tanggapan; sebenar
14. Pada dasarnya, harga yang "tepat" untuk produk atau perkhidmatan bergantung kepada faktor \_\_\_\_\_.
- A. harga terendah yang mungkin
  - B. harga premium
  - C. nilai yang disediakan kepada pelanggan
  - D. kempen pengiklanan yang paling berkesan
15. Julat harga produk atau perkhidmatan yang boleh diterima adalah di antara \_\_\_\_\_ yang ditakrifkan oleh pelanggan di pasaran dan \_\_\_\_\_ yang ditetapkan oleh struktur kos syarikat.
- A. lantai harga; bumbung harga
  - B. imej; kualiti
  - C. bumbung harga; lantai harga
  - D. lantai harga; nilai
16. Dell Computer menyesuaikan harga berdasarkan maklumat yang dikumpulkan pada setiap pelawat laman web yang digabungkan dengan maklumat penawaran dan permintaan produk untuk komponen produk. Ini adalah satu contoh \_\_\_\_\_.
- A. harga predatori
  - B. harga tidak sah
  - C. harga tersuai atau dinamik
  - D. harga tarahan
17. Strategi harga \_\_\_\_\_ paling sesuai di pasaran di mana tiada segmen "elit" wujud atau dalam pasaran yang sangat kompetitif di mana produk yang serupa cuba bertapak.
- A. tarahan
  - B. lapisan
  - C. ganjil
  - D. penembusan

18. Teknik harga yang menetapkan harga yang selalu berakhir dalam angka seperti "99" untuk harga seperti RM9.99 dan RM19.99 adalah contoh\_\_\_\_\_.
- A. harga ganjil
  - B. lapisan harga
  - C. harga tersuai
  - D. harga zon
19. Pemain cakera MP3 dijual pada harga yang hampir dengan titik pulang modal, tetapi aksesori untuk produk berharga pada premium, menawarkan margin sumbangan yang mengagumkan. Ini adalah contoh\_\_\_\_\_.
- A. *byproduct pricing*
  - B. *bundling*
  - C. *captive-product pricing*
  - D. harga pelbagai unit
20. Sistem perakaunan kos yang boleh dipercayai diperlukan untuk perletakan harga yang tepat. Kaedah tradisional pengkosan keluaran, iaitu jumlah kos bahan langsung, kos buruh langsung, dan overhead perkilangan diserapkan dalam kos produk siap dipanggil \_\_\_\_\_.
- A. pengkosan serapan
  - B. harga pulang modal
  - C. kos langsung
  - D. harga serapan
21. Pengeluar cermin yang memerlukan pasir yang sangat tulen, sangat halus dalam proses pengeluarannya akan menjadi sangat prihatin terhadap\_\_\_\_\_.
- A. iklim perniagaan
  - B. berdekatan dengan bahan mentah
  - C. profil demografi pasaran tempatan
  - D. kadar upah tempatan
22. Apabila kos mengangkut barangan siap ke pasaran adalah tinggi berbanding dengan nilai produk, kriteria lokasi utama ialah\_\_\_\_\_.
- A. kadar sewa atau pajakan yang rendah
  - B. berdekatan dengan bahan mentah
  - C. berdekatan dengan pasaran
  - D. peraturan zon

23. Semasa mengkaji tenaga buruh yang ada dalam sebuah negara pemilik perniagaan yang berpotensi perlu tahu \_\_\_\_\_
- A. sejarah perhubungan buruh negeri
  - B. demografi pelanggan sasaran
  - C. bilangan dan pendidikan tenaga kerja yang ada
  - D. kedekatan pelanggannya
24. Satu cara langsung untuk mengurangkan kos operasi tahunan adalah untuk mencari negara yang \_\_\_\_\_.
- A. terdapat iklim perniagaan yang menarik
  - B. pasaran buruh sangat berdaya saing
  - C. cukai dan kos pengawalseliaan adalah terendah
  - D. pasaran utama agak mudah diakses
25. Penumpuan geografi kepada syarikat yang saling berhubungan, pembekal khusus, dan penyedia perkhidmatan yang terdapat di rantau ini dipanggil \_\_\_\_\_.
- A. zon
  - B. kluster
  - C. kawasan perdagangan
  - D. varians
26. Apabila Munah dan Awang membeli rumah yang berusia 152 tahun di mana mereka tinggal, mereka mula membina semula rumah tersebut dengan satu matlamat dalam minda: membuka penginapan dan sarapan. Muaz Inn telah melepasi jangkauan Munah dan Awang pada tahun pertama operasi, tetapi kini terdapat jiran telah mula mengadu tentang peningkatan lalu lintas di kawasan kejiranan mereka dan terdapat tetamu di Muaz Inn yang berjaga sehingga larut malam . Cabaran terbesar Munah dan Awang dalam masa terdekat adalah \_\_\_\_\_.
- A. meyakinkan lembaga pemeliharaan sejarah tempatan bahawa pengubahsuaian yang mereka buat di rumah itu selaras dengan sejarahnya
  - B. undang-undang zon yang melarang perniagaan komersial di kawasan zon pemastautin
  - C. rantaian hotel utama membuka hotel "penginapan dan sarapan" bersaing di lot bersebelahan
  - D. pemasukan pusat membeli-belah yang menaikkan harga hartanah

27. Pembolehubah utama yang mempengaruhi skop kawasan perdagangan adalah \_\_\_\_\_.
- A. ciri-ciri rangkaian pengangkutan
  - B. sifat persaingan perniagaan
  - C. jenis dan saiz operasi perniagaan
  - D. halangan perkauman dan politik dalam masyarakat setempat
28. Kedai makanan kesihatan Nature, baru sahaja dibuka di pusat membeli-belah kejiranan yang popular di sebelah pusat kecergasan fizikal XYZ yang pelanggannya terdiri daripada lelaki dan wanita. Cara Kedai makanan kesihatan Nature bergantung pada prinsip lokasi \_\_\_\_\_.
- A. piggybacking
  - B. konsistensi runcit
  - C. keserasian runcit
  - D. pengezonan
29. Biasanya terletak berhampiran dengan kawasan kediaman yang mewah di mana terdapat pelanggan sasaran mereka, pusat membeli belah \_\_\_\_\_ direka bentuk untuk kelihatan lebih kurang seperti pusat-pusat membeli-belah dan mall dan keterlihatan di jalan-jalan sibuk di CDB yang wujud di bandar.
- A. *neighbourhood*
  - B. *power*
  - C. *lifestyle*
  - D. *community shopping*
30. Produk yang mempunyai *markup* tertinggi harus diletakkan \_\_\_\_\_.
- A. untuk menarik pelanggan ke kedai
  - B. dalam ruang jualan utama
  - C. berhampiran hadapan kedai
  - D. di mana sahaja kerana mereka boleh menarik pelanggan mereka sendiri
31. Rintangan pertama seorang usahawan perlu mengatasi dalam mewujudkan perniagaan global adalah \_\_\_\_\_.
- A. mencari rakan usahasama
  - B. belajar berfikir secara global
  - C. mencari pengurus yang berkomunikasi pelbagai bahasa untuk tugas luar negara
  - D. mencari pengedar di luar negara untuk produk syarikat



32. Semua di bawah merupakan langkah-langkah syarikat kecil perlu ikuti apabila mereka mula menjalankan perniagaan global di Web kecuali \_\_\_\_\_.
- A. dihubungkan kepada e-mel
  - B. membina laman web yang boleh diakses secara global
  - C. menubuhkan pautan ke laman web syarikat berkaitan
  - D. menggunakan Web untuk menjalankan penyelidikan pasaran antarabangsa
33. Sebuah syarikat perdagangan eksport \_\_\_\_\_.
- A. adalah perniagaan yang membeli dan menjual produk di banyak negara, sama ada dengan nama sendiri atau sebagai ejen untuk pelanggan penjual- pembeli
  - B. biasanya menawarkan pelbagai perkhidmatan seperti mengeksport, perkapalan, menyimpan, mengedarkan, dan lain-lain kepada pelanggan mereka
  - C. dibentuk oleh suatu perjanjian iaitu pemegang lesen memberikan pemegang lesen asing hak untuk menggunakan paten, tanda dagangan, hak cipta, teknologi, dan produk sebagai balasan bagi peratusan jualan atau keuntungan pemegang lesen
  - D. A dan C
34. \_\_\_\_\_ bertindak sebagai wakil jualan antarabangsa dalam bilangan pasaran yang terhad untuk pelbagai syarikat domestik yang tidak berdaya maju, biasanya beroperasi berdasarkan komisen.
- A. *Manufacturers' export agents*
  - B. Pedagang eksport
  - C. *Resident buying offices*
  - D. *Foreign distributor*
35. \_\_\_\_\_ adalah urus niaga di mana sebuah syarikat menjual barangan dan perkhidmatan di pasaran asing yang bersetuju untuk membantu mempromosikan pelaburan dan perdagangan di negara itu.
- A. *Countertrading*
  - B. *Bartering*
  - C. Pelesenan asing
  - D. Eksport

36. Halangan terbesar yang dihadapi syarikat yang tidak pernah mengeksport adalah \_\_\_\_\_.
- A. mencari pembiayaan untuk melancarkan program eksport
  - B. tidak mengetahui di mana atau bagaimana untuk bermula
  - C. mencari pengantara perdagangan untuk mewakili mereka di pasaran asing
  - D. mendapat kelulusan kerajaan untuk mula menjual di pasaran asing
37. \_\_\_\_\_ adalah amalan menjual sejumlah besar produk dalam pasaran asing pada harga rendah sama ada harga pasaran tempatan atau di bawah biaya kos penghasilannya.
- A. Mengeksport
  - B. Bartering
  - C. Dumping
  - D. Diskriminasi harga
38. Seorang eksekutif Amerika pergi ke negara asing untuk menandatangani kontrak perniagaan. Semasa di sana, beliau mendapati terdapat banyak peraturan kerajaan yang kompleks yang diperlukan oleh syarikatnya sebelum berurusan dengan perjanjian itu. Eksekutif ini sedang mengalami halangan \_\_\_\_\_ untuk perdagangan antarabangsa.
- A. tarif
  - B. politik
  - C. budaya
  - D. domestik
39. Larangan atau penggantungan perdagangan asing import atau eksport tertentu merujuk kepada \_\_\_\_\_.
- A. tarif
  - B. kuota
  - C. lambakan
  - D. embargo
40. \_\_\_\_\_ adalah perjanjian antara bank pengeksport dan bank pembeli asing yang menjamin pembayaran kepada pengeksport untuk penghantaran barang tertentu.
- A. Draf bank
  - B. Surat kredit
  - C. Perjanjian belian balik
  - D. Penerimaan perdagangan

41. Salah satu sumber terbaik untuk prospek untuk jawatan baru mungkin berasal dari \_\_\_\_\_.
- A. kolej dan universiti
  - B. Internet
  - C. pekerja semasa
  - D. iklan pengrekrutan
42. Membuka peluang pekerjaan di Internet telah terbukti menjadi \_\_\_\_\_.
- A. kaedah pengambilan yang agak tidak berkesan
  - B. kaedah kos efektif untuk menarik calon dari kawasan lain
  - C. kaedah yang berkesan untuk menarik calon dan agak mahal
  - D. bermasalah untuk perniagaan keusahawanan
43. \_\_\_\_\_ adalah proses syarikat menentukan tugas-tugas dan jenis pekerjaan yang akan diisi, kemahiran dan pengalaman yang diperlukan oleh orang-orang yang akan mengisi kekosongan tersebut.
- A. Analisis kerja
  - B. Deskripsi kerja
  - C. Spesifikasi kerja
  - D. Audit pengurusan
44. Brenda memohon jawatan sebagai akauntan. Spesifikasi pekerjaan untuk mengisi jawatan akauntan mungkin menyenaraikan semua perkara berikut **KECUALI** \_\_\_\_\_.
- A. BBA dalam Perakaunan
  - B. 3 tahun pengalaman
  - C. menyediakan laporan jualan harian
  - D. pengetahuan mengenai perisian perakaunan
45. Hamid secara terbuka berkongsi hasil kewangan syarikat dengan pekerja. Ini merujuk kepada \_\_\_\_\_.
- A. pelan perkongsian keuntungan
  - B. pendekatan bayar upah untuk prestasi
  - C. pelan manfaat kafeteria
  - D. *open book management*

46. Apabila membina "kit survival" penggantian pengurusan, anda \_\_\_\_\_.
- A. tidak boleh membuat andaian bahawa anak anda ingin mengawal perniagaan
  - B. menjadikan calon pilihan pengganti rahsia untuk mengelakkan konflik dalam kalangan anggota keluarga yang lain
  - C. perlu ingat bahawa kemahiran keusahawanan dan keinginan adalah sebahagian besar dari warisan
  - D. boleh menganggap anak anda ingin mengawal perniagaan
47. Manakah antara berikut yang perlu dilakukan oleh pemilik perniagaan apabila memindahkan kuasa dalam penggantian pengurusan?
- A. Beritahu pengganti di mana semua dokumen kritikal seperti wasiat, amanah, polisi insurans, dan sebagainya.
  - B. Berikan pengganti dengan senarai penasihat, iaitu orang yang memberi nasihat yang baik kepada anda pada masa lalu.
  - C. Bersikap terbuka untuk belajar serta mengajar pengganti.
  - D. Memindahkan kuasa dengan cepat dan mengundur diri, membiarkan penggantinya menjalankan perniagaan sepenuhnya tanpa sebarang nasihat atau gangguan oleh pemiliknya.
48. \_\_\_\_\_ adalah jenis amanah yang paling asas, yang membolehkan pemilik perniagaan untuk meletakkan aset bernilai sehingga \$1.3 juta kepada suatu amanah dan menamakan pasangan mereka sebagai benefisiari amanah itu pada kematian mereka. Pasangan itu menerima pendapatan dari kepercayaan sepanjang hayatnya, tetapi prinsipal dalam amanah itu pergi ke pewaris pasangan itu tanpa cukai harta tanah apabila kematian pasangannya.
- A. *Grantor-retained annuity trust*
  - B. *Family limited partnership*
  - C. *Bypass trust*
  - D. *Estate freeze*
49. Usahawan yang merancang untuk bersara sering menggunakan dua strategi iaitu \_\_\_\_\_.
- A. menjual kepada orang luar atau mengatur IPO
  - B. menjadi pasangan senyap atau menjual kepada orang bukan ahli keluarga
  - C. menjual kepada orang luar atau menjual kepada orang bukan keluarga
  - D. menjual kepada orang luar atau menjual kepada saudara-mara

50. *Family limited partnership* (FLP) adalah strategi yang membolehkan ibu bapa yang memiliki perniagaan memindahkan syarikat mereka kepada anak-anak mereka dan \_\_\_\_\_ cukai harta mereka sambil mengekalkan kawalan ke atas perniagaan.
- A. menurunkan
  - B. mengubah suai
  - C. mengelak
  - D. menangguhkan

**BAHAGIAN B [50 markah]****Jawab DUA (2) soalan sahaja.****SOALAN 1 (25 markah)**

En. Rahmat selalu berniat untuk melepaskan perniagaan tersebut kepada anak-anaknya, yang turut memiliki 30 peratus saham syarikat. Walau bagaimanapun, beliau selalu sibuk menjalankan perniagaan, dan tidak sempat untuk menyusun rancangan penggantian pengurusan secara rasmi. Sudah lama pekerja syarikat berbisik sesama mereka tentang siapa yang akan dipanggil presiden jika En. Rahmat bersara dan apa yang akan berlaku kepada perniagaan tersebut. Jelaskan **LIMA (5)** langkah yang boleh digunakan oleh En. Rahmat untuk membangunkan pelan pengurusan penggantian.

**SOALAN 2 (25 markah)**

Puan Noni ingin memasuki pasaran antarabangsa bagi menjual produk firmannya. Beliau ingin mengeksport produknya ke negara luar. Sebelum beliau menjalankan perniagaan eksport tersebut, beliau perlu mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan oleh usahawan untuk menubuhkan program eksport. Jelaskan langkah-langkah tersebut.

**SOALAN 3 (25 markah)**

Puan Sajat ingin menjalankan perniagaan. Beberapa keputusan adalah penting untuk Puan Sajat dalam memilih lokasi. Hal ini kerana kejayaan perniagaan ini bergantung kepada aliran pelanggan yang mantap. Oleh itu perniagaan ini mesti dijalankan dekat dengan kemudahan dan keinginan pelanggan sasaran mereka. Berdasarkan senario ini jelaskan kriteria lokasi berikut;

- (a) Saiz kawasan perdagangan
- (b) Indeks tepu perniagaan runcit
- (c) Rangkaian pengangkutan
- (d) Kesesuaian perniagaan runcit
- (e) Tahap persaingan