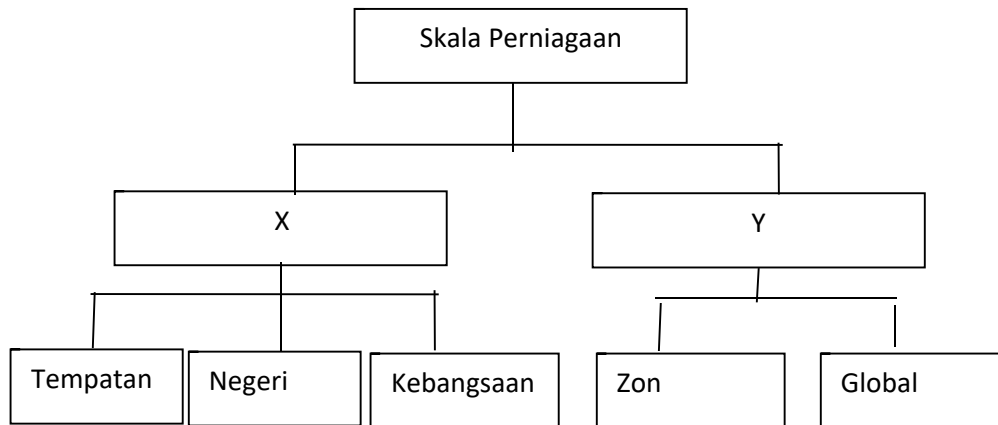


BAHAGIAN A

[50 MARKAH]

Jawab mana-mana **lima** soalan daripada bahagian ini.

- 1 (a) Jelaskan maksud milikan tunggal [2 markah]
(b) Jelaskan tiga kelebihan perniagaan bersaiz kecil [3 markah]
(c) Lengkapkan rajah yang berikut bagi menunjukkan skala perniagaan.



- (i) X -
Y - [2 markah]
(ii) Jelaskan maksud bagi setiap skala perniagaan di c(i) [3 markah]

- 2 (a) Nyatakan dua peranan Bank Negara Malaysia (BNM). [2 markah]
(b) Nyatakan dua faktor dalaman perniagaan yang membawa kepada trend meningkat. [2 markah]
(c) Maklumat di bawah ini berkaitan dengan objektif sebuah syarikat.

Syarikat BDC Sendiria Berhad menyasarkan pengeluaran sebanyak 100000 botol sos pada tahun 2017. Pada hujung tahun 2017, sebanyak 95000 unit botol sos yang berjaya dikeluarkan.

- (i) Nyatakan ciri-ciri objektif yang dapat dicapai oleh syarikat berkenaan. [2 markah]
(ii) Jelaskan bahagian fungsian yang terlibat dalam Syarikat BDC Sendiria Berhad. [4 markah]

- 3 (a) Jelaskan dua peranan pegawai kewangan dalam bahagian fungsian kewangan. [2 markah]
- (b) Nyatakan tiga kemahiran kebolehterkerjaan yang perlu dititikberatkan oleh pengurus sumber manusia dalam sesebuah perniagaan. [3 markah]



Rajah 1

- (c) Rajah 1 menunjukkan sumber yang diperlukan dalam operasi sesebuah perniagaan.
- (i) Nyatakan jenis sumber bagi Rajah 1 dan dua prosedur menguruskan sumber tersebut. [3 markah]
- (ii) Nyatakan sumber fizikal bagi Kilang Roti Enak dan Bengkel Membaiki Kereta Wong. [2 markah]
- 4 (a) Nyatakan tiga faktor penyumbang untuk memulakan perniagaan ini. [3 markah]
- (b) Nyatakan kekuatan bagi sumber pembiayaan dalaman. [3 markah]
- (c) (i) Nyatakan dua butiran yang terdapat dalam Penyata Kunci Kira-kira. [2 markah]
- (ii) Berikan dua kegunaan Penyata Kunci Kira-kira kepada pihak pengurusan. [2 markah]
- 5 (a) Senaraikan prosedur mendapatkan sumber pembiayaan untuk sesebuah perniagaan. [3 markah]
- (b) Jelaskan maksud pusing ganti stok. [2 markah]

(c)

A - Syarikat Milikan Tunggal
B - Syarikat Perkongsian
C - Syarikat Sendirian Berhad

(i) Nyatakan akta penubuhan syarikat bagi sesebuah entiti perniagaan di atas. [3 markah]

(ii) Jelaskan tanggungjawab yang perlu dipatuhi oleh usahawan setelah mendaftarkan perniagaan di atas. [2 markah]

6 (a) Nyatakan dokumen perniagaan yang perlu disimpan dengan lengkap oleh sesebuah perniagaan. [4 markah]

(b) Nyatakan perkara yang perlu disediakan semasa membuat perancangan pemasaran. [3 markah]

(c) Jelaskan ciri-ciri fizikal sesuatu produk yang menarik perhatian pembeli. [3 markah]

BAHAGIAN B
(30 markah)

*Bahagian ini mempunyai 3 soalan. Jawab mana-mana **dua** soalan*

7. Maklumat berikut berkaitan dengan sebuah organisasi

Syarikat Hi-QF Sdn Bhd merupakan pengeluar perabot kualiti tinggi berjenama I-Q yang baru ditubuhkan dengan modal berbayar syarikat sebanyak RM65 juta. Syarikat mempunyai sebuah kilang dengan bilangan pekerja seramai 50 orang dan ingin berkecimpung dalam pengeluaran perabot berasaskan kayu yang berkualiti tinggi. Encik Aman merupakan pengurus besar syarikat memberitahu para pemegang saham bahawa syarikat berhasrat untuk menjadi pengeluar perabot berasaskan kayu yang terunggul di rantau ASEAN dalam tempoh 4 tahun. Syarikat akan meningkatkan volium pengeluaran yang mampu menembusi pasaran antarabangsa pada tahun hadapan.

- a) Nyatakan klasifikasi Syarikat Hi-QF dan terangkan ciri-cirinya. [5 markah]

- b) Huraikan faktor yang membawa perubahan persekitaran perniagaan bagi Syarikat Hi-QF Sdn Bhd. [5 markah]

- c) Terangkan tujuan penubuhan visi, misi dan objektif bagi Syarikat Hi-QF. [5 markah]

8. Maklumat berikut berkaitan dengan Encik Nazrin, pengusaha kilang sos.

Encik Nazrin adalah pengusaha kilang sos di Hulu Perak, Perak. Beliau menghasilkan pelbagai jenis sos cili yang diedarkan melalui pelbagai pemborong. Beliau menggaji seramai 15 orang pekerja tetap di kilangnya. Pada puratanya, hasil jualan tahunan adalah sebanyak RM750,000. Permintaan terhadap sos semakin meningkat menyebabkan syarikat bercadang untuk menambah beberapa mesin memproses sos dan meningkatkan teknologi pemrosesan yang lebih moden dan cekap. Pembiayaan pembelian mesin tersebut adalah melalui pinjaman bank.

- a) Nyatakan klasifikasi perniagaan Encik Nazrin mengikut saiz dan sektor. [2 markah]

- b) Huraikan **dua** kekuatan dan **dua** kelemahan sumber pembiayaan di atas. [8 markah]

c) Terangkan **lima** tujuan pengurusan sumber teknologi.

[5 markah]

9. Maklumat berikut berkaitan dengan perniagaan Encik Kamaruddin.

Encik Kamaruddin ingin menjalankan perniagaan restoran. Dia memerlukan modal awal sebanyak RM120,000 manakala simpanannya hanya RM50,000. Beliau menghadapi masalah sumber kewangan untuk menjalankan perniagaan. Jadi Encik Kamaruddin memerlukan pembiayaan untuk menjalankan perniagaan ini.

a) Apakah sumber pembiayaan dalaman dan pembiayaan luaran yang boleh membantu Encik Kamaruddin menjalankan perniagaannya.

[4 markah]

b) Sekiranya perniagaan Encik Kamaruddin memperoleh keuntungan besar, beliau bercadang untuk mengembangkan perniagaan beliau. Cadangkan sumber pembiayaan yang sesuai dan berikan alasan.

[4 markah]

c) Huraikan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan oleh Encik Kamaruddin untuk memulakan perniagaannya.

[7 markah]

Bahagian C

Jawab semua soalan.

[20 markah]

Perniagaan Sate Madu Sdn Bhd merupakan sebuah perniagaan yang memproses hasil laut menjadi sate dan keropok. Perniagaan Sate Madu Sdn. Bhd. beroperasi di Pulau Pangkor. Pulau Pangkor merupakan satu tempat pelancongan yang amat disukai oleh pelancong tempatan dan pelancong luar negara. Produk sate, keropok ikan dan keropok udang amat disukai oleh pelancong-pelancong tersebut.

Pengurus Perniagaan Sate Madu Sdn.Bhd tidak berpuas hati dengan keadaan sedia ada, beliau telah mengubah strategi pemasaran dengan melaksanakan campuran pemasaran yang sesuai. Beliau sentiasa mengubah suai dan mempelbagaikan produk untuk memenuhi pelbagai cita rasa pelancong. Di samping itu juga, pengurusnya turut menggajikan pekerja yang mencukupi bagi melancarkan operasi perniagaan tersebut.

Pengurus Perniagaan Sate Madu Sdn. Bhd juga telah meluaskan saluran agihannya. Saluran agihan secara langsung telah diubah menjadi saluran agihan tidak langsung. Beliau telah melantik beberapa orang ejen untuk mengagihkan produknya ke seluruh negara.

Penetapan harga produknya adalah rendah supaya dapat menguasai sebahagian besar syer pasaran produk sate dan keropok.

Pengurus Perniagaan Sate Madu Sdn.Bhd juga mengendalikan satu halaman Facebook Sate Madu untuk berkomunikasi dengan pelanggannya. Beliau akan memperkenalkan produk baharu, melakukan promosi jualan dan melakukan diskaun produk melalui media sosial ini.

Berdasarkan kes di atas, jawab soalan-soalan yang berikut.

- a) Cadangkan satu struktur organisasi yang bersesuaian bagi Perniagaan Sate Madu Sdn Bhd. [5 markah]
- b) Jelaskan dua jenis saluran agihan yang diamalkan oleh Perniagaan Sate Madu Sdn. Bhd. [5 markah]
- c) Bincangkan kaedah jualan yang boleh dilaksanakan oleh Perniagaan Sate Madu Sdn. Bhd. untuk meningkatkan jualan produknya. [10 markah]