

PEPERIKSAAN PERCUBAAN STPM NEGERI SEMBILAN 2015
PENGAJIAN PERNIAGAAN
PENGGAL 1

SKEMA JAWAPAN
BAHAGIAN A

1 (a) Huraikan **dua** persekitaran umum yang berikut:

- (i) Ekonomi
- (ii) Sosiobudaya [4]

Jawapan:

Dua persekitaran umum:

- i) Ekonomi
 - keadaan ekonomi di dalam dan luar negeri
 - Jika ekonomi stabil memberi kesan positif kepada perniagaan iaitu meningkatkan jualan perniagaan
 - Jika ekonomi meleset memberi kesan negatif kepada perniagaan iaitu jualan perniagaan merosot
- Mana-mana huraian atau contoh yang sesuai, 2H x 1m = 2m*

- ii) Sosiobudaya
 - kepada kepercayaan agama, budaya, adat resam dan cita rasa penduduk sesebuah negara.
 - perniagaan harus peka terhadap adat resam dan budaya masyarakat setempat spt menjual produk halal akan meningkatkan jualan.
 - boleh menjejaskan reputasi dan imej syarikat jika tindakan bertentangan dengan sosiobudaya masyarakat.
- Mana-mana huraian atau contoh yang bersesuaian, 1H+ 1C x 1m = 2m*

(b) Nyatakan **lima** kebaikan entiti perniagaan syarikat. [5]

Jawapan:

Lima kebaikan entiti perniagaan syarikat ialah:

- modal yang besar dapat dikumpulkan melalui sumbangan pemegang saham yang ramai.
- pemegang saham menanggung liabiliti terhad, harta peribadi mereka tidak boleh dituntut oleh pemiutang
- syarikat mampu menggaji pekerja berkemahiran untuk menguruskan perniagaan.
- mudah mendapat bantuan kewangan daripada institusi kewangan disebabkan keyakinan dan kepercayaan tinggi terhadap reputasi perniagaan
- Perniagaan syarikat masih boleh diteruskan walaupun ada pemegang saham yang meninggal dunia, hilang upaya atau menarik diri.

Lima huraian, 5 m. 1 huraian, 1m x 5 = 5m

(c) Jelaskan maksud kawalan kualiti dan **tiga** kepentingan kawalan kualiti di dalam pengeluaran.

[5]

Jawapan:

Maksud kawalan kualiti ialah:

- satu proses semakan penghasilan sesuatu barangan dan perkhidmatan supaya proses penghasilan barang dan perkhidmatan dapat mencapai satu standard yang telah ditetapkan. [2]

Tiga kepentingan kawalan kualiti dalam pengeluaran:

- mengurangkan kos pengeluaran, mengurangkan pembaziran
- memastikan produk yang dikeluarkan mengikut spesifikasi yang ditetapkan, lulus ujian kawalan kualiti, selamat dan tidak menjejaskan kesihatan pengguna
- mengelakkan liabiliti produk terhadap pengguna
- meningkatkan keyakinan dan kepuasan pelanggan
- membentuk imej perniagaan yang baik, memberi persepsi positif ke atas perniagaan

Pilih mana-mana tiga huraian., 3H x 1m = 3m

(d) Terangkan **tiga** jenis inventori di dalam pengeluaran.

[6]

Jawapan:

Tiga jenis inventori di dalam pengeluaran ialah:

Bahan mentah (1m)

- merujuk kepada sumber2 semulajadi atau input yang digunakan dalam proses pengeluaran

Kerja dalam proses (1m)

- Proses pengeluaran yang belum selesai tetapi telah mengalami perubahan input (1m)
- barang-barang yang masih dalam proses pengeluaran iaitu melalui proses transformasi atau tambah nilai dan masih belum menjadi barang siap (1m)

Produk siap (1m)

- Hasil yang dikeluarkan setelah proses pengeluaran selesai dan boleh digunakan terus oleh pengguna akhir.(1m)

Fakta 1m + 1Huraian 1m = 2m

(e) Jelaskan bagaimana faktor-faktor berikut mempengaruhi gelagat pengguna dalam pembelian kereta:

- (i) Faktor demografi
- (ii) Faktor situasi

[6]

Jawapan:

i.Fk demografi – ciri-ciri penduduk (1m)

- umur, jantina, pendapatan, dll (1m)
- contoh sesuai.(1m)

- ii. Fk situasi – keadaan semasa membeli (1m)
 - musim, cuaca , syarat/kemudahan , suasana persekitaran dll(1m)
 - contoh sesuai. (1m)
Fakta 1m + 1 H 1m+ 1C 1m (3m) [3m x 2 = 6m]
-

- (f) Huraikan keadaan-keadaan yang sesuai untuk menggunakan:
 (i) Kaedah harga penarahan pasaran
 (ii) Kaedah harga penembusan pasaran [4]

Jawapan:

- (i) keadaan sesuai : -produk baru di mana kos pembangunan produk yg tinggi (1m)
 (harga tinggi) - keinginan utk untung yg cepat
 - produk berkualiti
 - permintaan tak anjal
 (ii) keadaan sesuai – produk baru di mana pemasar ingin menawan syer pasaran(1m)
 (harga rendah) - atasi pesaing
2H -2m [2x 2m = 4m]
-

- (g) Nyatakan **enam** sumber dana dalam penyata aliran dana. [6]

Jawapan:

Sumber dana:

- daripada untung bersih (1m)
 - jualan aset tetap
 - pengurangan dalam inventori
 - pengurangan dalam penghutang
 - modal tambahan
 - pinjaman diterima
 - pertambahan dalam pemiutang
 - pertambahan dalam overdraf
 - pertambahan belanja terakru
- 1 H 1m [6x 1m = 6m]*
-

- (h) Perihalkan **dua** kepentingan pengurusan risiko bagi sebuah organisasi. [4]

Jawapan:

- i. mengelakkan berlaku kerugian yang lebih besar + H (2m)
- ii. memenuhi tanggungjawab yang ditetapkan oleh pihak luar @ undang-undang + H (2m)
- iii. mengurangkan kebimbangan individu terbabit sama ada pemilik atau pihak pengurusan organisasi + H(2m)
- iv. merangsang pelaburan modal – pemangkin kpd pertumbuhan ekonomi negara + H (2m)

Mana-mana 2, 2m x 2 = 4m

(i) Nyatakan **empat** kepentingan pengurusan sumber manusia kepada organisasi perniagaan.

[4]

Jawapan:

Empat kepentingan pengurusan sumber manusia kepada organisasi perniagaan ialah:

- memastikan sumber tenaga kerja berkualiti untuk meningkatkan daya saing.
- merancang dan mengurus program latihan dan pembangunan yang dapat meningkatkan kecekapan pekerja untuk mencapai matlamat organisasi.
- memastikan sumber dan kaedah pemilihan yang sesuai digunakan supaya calon yang layak dipilih untuk bekerja dalam organisasi
- memastikan organisasi mempunyai bilangan tenaga kerja yang mencukupi supaya semua aktiviti pengeluaran atau perkhidmatan berjalan lancar.
- membentuk sistem ganjaran dan pampasan yang adil untuk meningkatkan motivasi pekerja.
- memastikan organisasi mencapai tahap tenaga kerja yang optima supaya kos pengeluaran dapat diminimakan.

Pilih mana-mana 4 Huraian, 4H x 1m = 4m

(j) Jelaskan **tiga** masalah dalam melaksanakan penilaian prestasi pekerja.

[6]

Jawapan:

Tiga masalah dalam melaksanakan penilaian prestasi pekerja ialah:

- Terlalu bermurah hati – penilai terlalu bermurah hati dalam pemberian markah kepada pekerja
- Terlalu tegas dalam pemberian markah kepada pekerja
- Kecenderungan memusat – pemberian markah mengikut markah purata sahaja
- Pemberian markah secara bias – penilaian adalah tidak adil mengikut tempat asal, bangsa dll
- Sikap sambil lewa dalam melaksanakan penilaian
- Penilaian mengikut kelakuan pekerja yang terkini sahaja
- Kurang objektif- bagi pengukuran bersifat subjektif seperti rajin atau malas
- Kesan halo- penilai menilai pekerja berasaskan satu faktor positif dan mengandaikan faktor lain adalah sama dengan faktor asas tersebut.
- kesan horn- penilai menilai pekerja berasaskan satu faktor negatif dan mengandaikan faktor lain adalah sama dengan faktor asas tersebut.

Pilih mana-mana tiga, 1F + 1H = 2m

BAHAGIAN B

2 Kajian Kes:

(i) Jelaskan tahap perniagaan peringkat pasaran bagi Asia Herbal Biotech Sdn. Bhd. [8]

Jawapan:

(i) Tahap pasaran bagi syarikat Asia Herbal ialah :

Tahap domestik (1m)

- Perniagaan domestik merupakan perniagaan yang menjalankan aktiviti pada peringkat tempatan. (1m)
- Perniagaan domestik menjalankan urusan jualan barang atau perkhidmatan dalam lingkungan sempadan sesebuah negara.
- **Kaitan kes** : Produk keluaran AHB dipasarkan di peringkat domestik (dalam Malaysia) (2m)

Tahap Antarabangsa (1m)

- Perniagaan antarabangsa menjalankan aktiviti perdagangan dengan negara lain.(1 m)
- **Kaitan kes** : Produk keluaran AHB kini di pasarkan di peringkat antarabangsa , iaitu di negara Bangladesh, Singapura, Brunai dan Indonesia. (2m)

Fakta 1m, Huraian 1m, Kaitan Kes 2m, 2F +2H+ 2KK = 8m

(ii) Terangkan klasifikasi produk yang dikeluarkan oleh Asia Herbal Biotech Sdn. Bhd. [12]

Jawapan:

(ii) Klasifikasi produk yang di keluarkan oleh Asia Herbal Biotek Sdn. Bhd ialah :

- Klasifikasi produk terbahagi kepada dua iaitu produk pengguna dan produk industri. (1m)
- Produk pengguna akan digunakan oleh penggunaakhir (1m)
- Produk industri akan digunakan oleh industri untuk diproses semula atau dijual semula (1m)
- Klasifikasi produk yang dihasilkan oleh AHB Sdn. Bhd adalah klasifikasi produk pengguna(1m)
- Produk yang dihasilkan oleh AHB akan digunakan terus oleh pengguna akhir. (1m)
- Kaitan kes: AHB memasarkan sembilan jenis produk buatan Malaysia yang berasaskan Cordyceps, iaitu sejenis cendawan yang berasal dari China yang memberi pelbagai khasiat kepada kesihatan pengguna. (2 m)
- Klasifikasi produk pengguna terbahagi kepada 4 kategori iaitu barangan mudah beli, barangan beli belah, barangan istimewa dan barangan tidak di cari. (1 m)
- Produk yang dihasilkan oleh AHB Sdn. Bhd dikategorikan sebagai produk istimewa. (1 m)

- Produk istimewa mempunyai ciri yang unik atau nilai sentimental dan nilai yang istimewa ini menyebabkan ia sukar dicari (1 m)
 - kaitan kes: Produk buatan AHB merupakan produk buatan Malaysia yang berasaskan Cordyceps, iaitu sejenis cendawan berasal dari China yang memberi pelbagai khasiat bagi kesihatan manusia, *merupakan produk sukar dicari* (2 m)
- @
- Produk keluaran AHB hanya boleh didapati daripada wakil penjual sah yang dilantik khas oleh AHB Sdn. Bhd dan ahli-ahli yang di iktiraf di bawahnya sahaja. (2 m)

(iii) Huraikan analisis SWOT bagi Asia Herbal Biotech Sdn. Bhd.

[10]

Jawapan:

(iii) Analisis SWOT bagi Syarikat AHB Sdn Bhd ialah:

SWOT ialah Satu kaedah perancangan strategic yang digunakan untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh sesebuah syarikat. Mengambil kira kekuatan dan kelemahan sebagai faktor dalaman kepada syarikat dan peluang serta ancaman dianggap sebagai faktor persekitaran luaran kepada syarikat itu. [2m]

Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weaknesses)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cara penyediaan produk yang cekap dan sistematik/ berteknologi tinggi. 2. Pelbagai produk ditawarkan utk kesihatan 3. Jenama global yang terkenal. 4. Kualiti produk yang baik . 5. Produk baru yang inovatif (produk berasaskan gamat , biocleansing dan multivitamin) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurang pengalaman – baru tiga tahun beroperasi. 2. Kurang kemahiran untuk menjalankan pelbagai jenis tugas 3. Modal syarikat yang terhad – saham kpd kenalan sahaja. 4. Kos pengeluaran yang tinggi- kos pembangunan produk.
Peluang (Opportunities)	Ancaman (Threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan konsep pemasaran berbilang tingkat (MLM) bagi pasaran penduduk Indonesia. 2. Penggunaan teknologi baharu dalam penghasilan produk 3. Pasaran yang luas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Isu-isu berkaitan kesihatan 2. Keadaan politik dan ekonomi di luar negara yang tidak boleh dijangka. 3. Persaingan dari farmasi-farmasi tempatan dan luar negara.

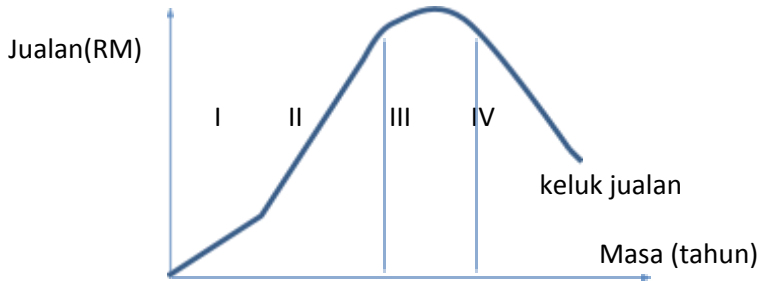
Mana-mana dua.. 2m x 4 = 8m + 2 = 10 m

3 a) Lakar dan jelaskan empat kitaran hayat bagi produk makanan segera.

[20]

Jawapan:

Kitaran Hayat Produk bagi Produk Makanan Segera



Petunjuk:

- | | | |
|-----|-------------------------|---------------------------------|
| I | - Peringkat Pengenalan | <i>Tajuk : 1m</i> |
| II | - Peringkat Pertumbuhan | <i>Tajuk paksi-x dan y : 1m</i> |
| III | - Peringkat Kematangan | <i>Keluk betul : 1m</i> |
| IV | -Peringkat Kerosotan | <i>Nama peringkat: 1m</i> |

Lakaran lengkap, 4m. Tiada petunjuk, 0m

Peringkat Pengenalan:

- produk baharu makanan segera mula diperkenalkan dan diagihkan dipasaran
- pertumbuhan jualan perlahan, pengguna belum mengenali produk tersebut
- syer pasaran adalah sedikit,
- keuntungan adalah rendah atau mengalami kerugian, kos seunit tinggi
- perbelanjaan promosi serta pengagihan adalah tinggi
- persaingan tiada
- promosi agresif dan besar-besaran perlu dilakukan

Peringkat Pertumbuhan

- jualan produk makanan segera meningkat dengan pesat, produk mula diterima atau dikenali pengguna
- keuntungan yang tinggi, kos seunit menurun, syer pasaran meningkat
- pesaing mula memasuki pasaran
- pengeluar perlu mengubah suai dan membuat pembaharuan kepada produk untuk bersaing
- pengeluar perlu menambahkan perbelanjaan ke atas pengagihan dan promosi utk mengekalkan syer pasaran yang sedia ada

Peringkat Kematangan

- kadar pertumbuhan jualan produk makanan segera meningkat dengan perlahan dan kemudian mula menurun
- semakin banyak pesaing memasuki pasaran
- syer pasaran mencapai tingkat maksimum

- pengeluar akan mengurangkan harga jualan produk dan mempergiatkan aktiviti promosi. kesannya keuntungan maksimum dan akan menurun sepanjang peringkat ini
- pengeluar berusaha mempertahankan produk mereka dalam pasaran dengan membuat pengubahsuaian terhadap produk dan campuran pemasaran
- kos seunit tahap minimum dan persaingan menjadi stabil

Peringkat Kemosotakan

- jualan produk makanan segera menurun disebabkan faktor persaingan, perubahan cita rasa pengguna dan kemajuan teknologi yang mewujudkan banyak produk baharu.
- kos seunit meningkat semula, keuntungan negatif atau rugi, menghadapi persaingan sengit.
- syer pasaran amat sedikit atau sifar, kesannya firma mengurangkan harga jualan produk dengan memberi potongan harga atau diskaun harga. Ini menjejaskan keuntungan syarikat
- pengeluar yg masih bertahan di pasaran boleh membuat keputusan untuk mengurangkan bilangan produk yang ditawarkan, meninggalkan segmen pasaran yang lemah atau mengurangkan pelbagai kos pemasaran
- promosi dijalankan untuk menghabiskan stok

1 huraian 1m, 4H x 1m x4 = 16m, Huraian perlu dikaitkan dengan produk makanan segera

3 (b) (i) Jelaskan tiga prinsip insurans.

[9]

Jawapan:

a. Prinsip kepentingan yg boleh diinsuranskan (1m)

- Si diinsurans mesti mempunyai kepentingan terhadap harta atau nyawa yang diinsuranskan. (1m)
- contoh (1m)

b. Prinsip doktrin punca terdekat

- Ganti rugi hanya akan dibayar kpd si diinsurans apabila kemalangan atau kerugian itu berpunca daripada risiko yg diinsuranskan .
- contoh

c. Penuh percaya mutlak

- Perlu ada sikap kejujuran antara kedua-dua pihak yang berkontrak antara syarikat insurans dan si diinsurans.
- contoh

F 1m , H 1m , C 1m (3m) – [3m x3 =9m]

(ii) Berikan maksud bajet tunai dan seterusnya sediakan bajet tunai restoran ini selama tiga tahun berdasarkan butiran berikut:

Encik Ahmad ingin membuka restoran makanan segera di Kuala Lumpur. Beliau sedang menyediakan rancangan untuk mendapatkan pembiayaan daripada bank. Anda dikehendaki menyediakan bajet tunai berdasarkan anggaran maklumat operasinya.

Jualan	RM250 000
Belanja pentadbiran	RM70 000
Sewa	RM25 000
Belian bahan mentah	RM80 000

Jualan meningkat sebanyak 10 peratus setiap tahun.

[11]

Jawapan:

Bajet tunai – satu perancangan kewangan yang menunjukkan anggaran penerimaan tunai dan anggaran pembayaran tunai bagi tempoh tertentu. (2m)

Bajet tunai bagi Restoran makanan segera En. Ahmad bagi tiga tahun :

Butir \ Thn	1	2	3	Markah
	RM	RM	RM	
Baki awal	-	75 000	175 000	(1m)
Hasil Jualan	250 000	275 000	302 500	(1m)
<i>Tolak :</i>				
Bahan mentah	80 000	80 000	80 000	(1m)
Belanja Pentadbiran	70 000	70 000	70 000	(1m)
Bayaran sewa	25 000	25 000	25 000	(1m)
Penerimaan Tunai	175 000	175 000	175 000	(1m)
Lebihan/ Kurangan Tunai	75 000	100 000	127 500	(1m)
Baki akhir	75 000	175 000	302 500	(1m)

(Butir dan angka yang betul – 1m x 8 = 8m) (Format – 1m) (Jumlah = 9m)