

Bahagian A

[50 markah]

Jawab **semua** soalan.

- 1 (a) Huraikan **dua** persekitaran umum yang berikut yang mempengaruhi perniagaan:
- (i) Ekonomi
 - (ii) Sosiobudaya [4]
- (b) Nyatakan **lima** kebaikan entiti perniagaan syarikat. [5]
- (c) Jelaskan maksud kawalan kualiti dan **tiga** kepentingan kawalan kualiti di dalam pengeluaran. [5]
- (d) Terangkan **tiga** jenis inventori di dalam pengeluaran. [6]
- (e) Jelaskan bagaimana faktor-faktor berikut mempengaruhi gelagat pengguna dalam pembelian kereta:
- (i) Faktor demografi
 - (ii) Faktor situasi [6]
- (f) Huraikan keadaan-keadaan yang sesuai untuk menggunakan:
- (i) Kaedah harga penarahan pasaran
 - (ii) Kaedah harga penembusan pasaran [4]
- (g) Nyatakan **enam** sumber dana dalam penyata aliran dana. [6]
- (h) Perihalkan **dua** kepentingan pengurusan risiko bagi sebuah organisasi. [4]
- (i) Nyatakan **empat** kepentingan pengurusan sumber manusia kepada organisasi perniagaan. [4]
- (j) Jelaskan **tiga** masalah dalam melaksanakan penilaian prestasi pekerja. [6]

Bahagian B

[50 markah]

Jawab semua soalan.

Asia Herbal Biotech Sdn. Bhd.

- 2 Asia Herbal Biotech Sdn. Bhd. (AHB) merupakan pengeluar produk penjagaan kesihatan berasaskan herba Cordyceps yang telah ditubuhkan sejak tiga tahun dahulu. Pada masa ini, AHB memasarkan sembilan jenis produk buatan Malaysia yang berasaskan Cordyceps, iaitu sejenis cendawan yang berasal dari China yang memberi pelbagai khasiat kepada kesihatan manusia. Herba Cordyceps dipercayai boleh membantu perjalanan sistem jantung, hati, pankreas, dan buah pinggang, sekali gus menguatkan imunisasi tubuh badan. Asia Herbal Biotech Sdn. Bhd. merancang menembusi pasaran Thailand, Filipina, India dan Timur Tengah pada tahun 2014 bagi memperluaskan lagi pasarannya ke peringkat antarabangsa.

Produk keluaran AHB pada masa kini dipasarkan di peringkat domestik dan antarabangsa iaitu di negara Bangladesh, Singapura, Brunei, dan Indonesia. Pasaran terbaru AHB adalah di Indonesia yang mula dipasarkan pada bulan lalu menerusi 10 000 orang ahli disekitar Riau, Jakarta dan Medan. Pasaran Indonesia dilihat sebagai satu pasaran besar dan berpotensi kerana mempunyai jumlah penduduk yang ramai, iaitu seramai 150 juta orang. Hal ini seterusnya berupaya menyumbang kepada peningkatan dalam jualan keseluruhan syarikat pada masa hadapan. Meskipun baru sebulan memasuki pasaran Indonesia, AHB telah menerima 10 000 orang ahli dan yakin mampu mencapai sasaran jualan RM10 juta bagi tempoh enam bulan pertama. Konsep pemasaran yang dilakukan di negara Indonesia adalah pelan pemasaran berbilang tingkat (MLM). Kaedah pemasaran ini sangat digemari oleh penduduk Indonesia.

Produk AHB yang paling laris ialah Codi Juice yang ketika ini menyumbang 30 peratus daripada keseluruhan jualan. Pasaran produk ini memberikan hasil jualan yang tinggi iaitu jualan kasar RM30 juta tahun ini selepas merekodkan jualan memberangsangkan RM15 juta bagi tempoh enam bulan pertama. Pada masa kini, AHB mempunyai ahli seramai 36 000 orang di seluruh negara. AHB akan melancarkan tiga produk baharu tahun hadapan, iaitu berasaskan gamat, *biocleansing*, dan *multi-vitamin* untuk kanak-kanak dalam usaha mempelbagaikan lagi produknya kepada pengguna di negara ini.

(Sumber: Disesuaikan daripada *Harian Metro*, *Khamis 12 Disember 2013*, *Bisnes*)

Berdasarkan kes di atas,

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

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

- iii) Huraikan analisis SWOT bagi Asia Herbal Biotech Sdn. Bhd. [10]

Jawab **satu** soalan sahaja, sama ada soalan 3(a) atau 3(b).

- 3 (a) Lakar dan jelaskan **empat** peringkat dalam kitaran hayat bagi produk makanan segera. [20]

ATAU

- (b) (i) Jelaskan **tiga** prinsip insurans. [9]

- (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 operasi tahunannya.

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

- Jualan meningkat sebanyak 10 peratus setiap tahun. [11]

