

**CADANGAN SKEMA JAWAPAN****BAHAGIAN A: SOALAN NO. 1**

a) Dua perbezaan di antara usahawan dengan peniaga ialah :

Dimensi	Usahawan	Peniaga
Motif utama/matlamat	Seorang yang inginkan kebebasan untuk merebut peluang-peluang dan menghasilkan penciptaan baru (inovasi), di samping itu mendapatkan keuntungan.	Seorang yang menjalankan perniagaan untuk mendapatkan keuntungan.
Aktiviti	Menjalankan tugas-tugas pengurus, selain semua aktiviti perniagaan yang dijalankan.	Menjalankan aktiviti perniagaan tanpa mementingkan fungsi / kerja pengurusan yang sistematik
Status	Status adalah kurang mendapat perhatian.	Status kurang mendapat perhatian.
Risiko	Berani berhadapan dengan risiko yang sederhana	Tidak berani menghadapi risiko
Kesilapan dan kegagalan.	Berani menghadapi kegagalan dan sanggup belajar dari kesilapan.	Tidak sanggup berhadapan dengan kegagalan.
Pembuatan Keputusan	Bebas membuat keputusan sendiri, biasanya keputusan yang berani.	Bebas membuat keputusan sendiri, biasanya keputusan yang berani.
Perhubungan dengan orang lain.	Berhubung secara transaksi dan membuat perjanjian sebagai asas perhubungan.	Berhubung secara transaksi dan membuat perjanjian sebagai asas perhubungan.
Pulangan	Dalam bentuk keuntungan perniagaan, kepuasan dan kebebasan.	Dalam bentuk keuntungan.

[Mana-mana 2 dimensi ; 2 x 3 = 6m]

b) Dua faktor kejayaan seimbang ialah :

.i. Jasmani [1]

- Merujuk kepada aspek fizikal iaitu badan yang sihat. [1]
- Seseorang individu mesti melakukan senaman, menjaga pemakanan yang seimbang dan melakukan senaman. [1]

ii. Emosi [1]

- Merujuk kepada aspek psikologi individu yang melibatkan perasaan seseorang individu . [1]
- Emosi yang stabil boleh meningkatkan prestasi kerja. [1]

iii. Rohani [1]

- Berkaitan dengan aspek jiwa, kepercayaan dan pegangan seseorang. [1]
- Jika seseorang berpegang kuat pada agama, individu itu akan terhalang daripada melakukan perkara negatif [1]
- Rohani boleh dibangunkan dengan meditasi, mendapat kaunseling, mendapat nasihat pakar motivasi dll. [1]

iv. Intelek [1]

- Berkaitan dengan ilmu pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki atau keupayaan mind individu. [1]
- Seseorang individu perlu perbanyakkan pembacaan, menghadiri kursus dan latihan. [1] [mana-mana 2 x 2m; 4m]

c) Dua kelebihan mengambil alih perniagaan sedia ada ialah :

- i. Pelanggan sedia ada atau potensi pasaran sedia ada
- ii. Hubungan luar sedia terjalin dengan pihak bank, kerajaan dan pembekal
- iii. Mempunyai rekod perniagaan yang terbukti
- iv. Terdapat pekerja yang berpengalaman terlatih dan mahir
- v. Mempunyai modal dalam bentuk asset sedia ada dan kos pemasaran dapat dikurangkan.
- vi. Lokasi telah strategik dan mantap

[mana-mana 2 x 2m; 4m]

d) Kepentingan Rancangan Perniagaan kepada pihak yang berikut :

i. pekerja

-merupakan individu yang menyumbangkan masa, tenaga dan kemahiran dalam perniagaan dan dibayar upah.

- RP membolehkan pekerja mengetahui hala tuju dan matlamat perniagaan. [1]

-RP digunakan sebagai panduan untuk memahami skop tugas dan menjalankan tanggungjawab dengan baik. [1]

ii. pelabur

- Bagi pelabur khususnya pemodal perniagaan (venture capitalist) mereka juga perlu menilai dan memperhalusi RP. [1]
- Penilaian yang terperinci dibuat bertujuan memastikan keputusan pelaburan dapat dilakukan dengan tepat dan menguntungkan pelabur. [1]
- Penting untuk mengetahui nilai pulangan dijangka daripada jumlah modal yang disumbangkan. [1]
- 

d) iii. pelanggan.

- Pelanggan merujuk kepada syarikat atau organisasi yang akan menggunakan produk atau perkhidmatan yang ditawarkan. [1]
- RP dapat menanam keyakinan dalam diri pelanggan tentang produk yang dikeluarkan organisasi. [1]
- Pelanggan dapat mengenalpasti tahap kualiti dan ciri keselamatan produk berdasarkan maklumat tentang produk dalam RP.[1]

- Oleh itu mereka perlu meneliti terlebih dahulu keupayaan dan kemampuan syarikat yang menawarkan perkhidmatan yang diperlukan supaya tidak menghadapi masalah bekalan pada masa hadapan. [1]

e) Dua dokumen pembayaran dalam Perniagaan Antarabangsa ialah :

**i. Surat Kredit (*Letter of Credit*) [1]**

- Dokumen yang dikeluarkan oleh pengimport dengan bank pengimport sebagai penjamin [1] untuk membayar sejumlah wang kepada pengeksport di bawah syarat-syarat. [1]

**ii. Tuntutan Ikut Perintah (*Sign/Demand Order*) [1]**

- Arahan bertulis yang dikeluarkan pengeksport kepada pengimport [1], meminta pengimport membayar sejumlah wang kepadanya dalam tempoh yang telah ditetapkan [1] @ dengan segera.
  - Apabila pengimport mengesahkan persetujuannya bil ini akan dikembalikan kepada pengeksport yang kemudiannya akan menghantar barangan kepadanya. [1]
- [F=1, H=1; 2 x 2m = 4m]

(f) Tiga Blok perdagangan antarabangsa ialah:

1. AFTA

- a. Kawasan perdagangan bebas cukai ASEAN ditubuhkan oleh negara ASEAN yang dianggotai oleh Malaysia, Singapura, Brunei, Thailand, Indonesia
- b. untuk meningkatkan perdagangan di rantau ASEAN
- c. Menghapuskan tariff, kuota dan lain-lain sekatan di kalangan negara anggota

2. NAFTA,

- a. Perjanjian Perdagangan Bebas Amerika Utara yang dianggotai oleh Amerika Syarikat, Kanada dan Mexico.
- b. Untuk meningkatkan kerjasama ekonomi dan perdagangan di kalangan negara anggota
- c. Menghapuskan tariff dan lain-lain sekatan perdagangan negara anggota

3. EU,

- a. Kesatuan eropah yang dianggotai 15 buah negara Perancis, Jerman, Itali, United Kingdom, Portugal, Sepanyol, Belanda, Sweden.
- b. membolehkan rakyat negara-negara anggota bebas bergerak mencari pekerjaan dan menjalankan urusan perdagangan di kalangan negara anggota
- c. memperkenalkan mata wang tunggal Euro untuk kegunaan setiap negara

4. ASEAN.

- a. Persatuan Negara Asia Tenggara yang dianggotai 10 buah negara terdiri dari Malaysia, Thailand, Indonesia, Singapura
- b. untuk menggalakkan pembangunan ekonomi, social dan mengukuhkan kestabilan politik serantau Asia Tenggara

● mana-mana 3 fakta yang pertama, [(1F+1H)x2=6M]

(g) Risiko syarikat multinasional dari aspek

1. Risiko Ekonomi

- a. Mengamalkan sistem ekonomi yang berbeza seperti perancangan pusat, kapitalis, dan ekonomi campuran.
- b. Contoh seperti kemelesetan ekonomi dan inflasi.

2. Risiko Politik

- a. Sistem pemerintahan sesebuah negara adalah berbeza menyebabkan syarikat mengalami kerugian sekiranya tindakan kerajaan asing menurunkan nilai pelaburan syarikat tersebut.
- b. Contoh Syarikat mengalami risiko operasi disebabkan oleh perubahan undang-undang, persekitaran dan penetapan cukai, peperangan (2Hx2 =4M)

(h) Tiga pendekatan tindakan beretika ialah

1. Pendekatan Utilitarian

- a. Tindakan dianggap beretika sekiranya tindakan yang diambil memberi **kebaikan kepada majoriti** individu dalam masyarakat.

2. Pendekatan Individualisme

- a. tindakan dianggap beretika sekiranya sesuatu tindakan itu **mengutamakan kepentingan individu** terutama dalam jangka masa panjang.

3. Pendekatan Hak Moral

- a. Keputusan beretika sekiranya tindakan yang diambil dapat mengekalkan hak-hak asasi setiap individu.
- b. Antara Hak Moral individu ialah hak memberi persetujuan, Hak privasi, Hak kebebasan bersuara, Hak untuk dibicarakan

4. Pendekatan Keadilan

- a. Keputusan beretika hendaklah dibuat berdasarkan keadilan dan kesaksamaan
- b. Setiap individu perlu dilayan sama rata tanpa diskriminasi  
Mana-mana 3 yang pertama, [1F+1H]x3=6M

(i) Peranan warga korporat yang komited terhadap masyarakat ialah;

- a. Menjaga alam sekitar
- b. Memberi derma/ sumbangan kepada masyarakat.
- c. Menyediakan kemudahan rekreasi / infrastruktur masyarakat
- d. Contoh

3H +1 C =4M

j) Empat peranan Better Business Bureau ialah

- a. Membekalkan maklumat syarikat kepada pengguna

- b. Membekalkan maklumat kepenggunaan kepada pengguna supaya pengguna boleh membuat keputusan pembelian yang tepat
- c. Membekalkan maklumat kepenggunaan kepada media massa
- d. Memaklumkan kepada pengguna supaya berjaga-jaga tentang amalan perniagaan dan pengiklanan yang tidak sihat
- e. Membantu menyelesaikan sesuatu aduan pengguna tanpa bayaran dan khidmat timbang tara.
- f. Menyasat tempat perniagaan- aktiviti tidak beretika

mana-mana 4H=4M

2

## **PROEIGHT SDN BHD ANTARA LIMA PENGELUAR UTAMA PRODUK MEKANIKAL DI DUNIA**

ProEight Sdn. Bhd telah ditubuhkan pada tahun 1998 merupakan sebuah syarikat tempatan yang pakar dalam kejuruteraan marin dan pengeluaran produk pendedap mekanikal bagi kegunaan syarikat minyak dan gas yang dibangunkan oleh jurutera tempatan. Di Malaysia , ProEight menguasai 92 peratus pasaran bagi produk pendedap mekanikal yang dinamakan sebagai *Flexical* yang bertujuan mengurangkan kebocoran sistem paip industri.

Menurut Pengarah Urusan syarikat, Azhar Zainal Abidin, permintaan produk keluaran ProEight semakin meningkat berikutan harganya yang kompetitif dan berkualiti tinggi. Meskipun industri minyak terkesan dengan kejatuhan harga minyak semasa, ianya tidak menjejaskan permintaan terhadap produk keluaran syarikat. Prospek pertumbuhan bagi produk penahan bocor mekanikal pada masa depan amat cerah dan dianggarkan bernilai RM20 billion setiap tahun. Kalau syarikat dapat menguasai satu atau 10% daripada pasaran itu, ia sudah amat meberangsangkan

Sebagai perintis kepada teknologi baru di Malaysia, ProEight mempunyai kelebihan dengan memiliki kemudahan ujian untuk menjalankan penyelidikan dan pembangunan produk(R&D). Kesemua produk syarikat juga telah dipatenkan di peringkat antarabangsa. Syarikat juga telah dianugerahkan sijil-sijil pengiktirafan antarabangsa untuk penyelidikan dan pembangunan, rekabentuk kejuruteraan dan pembuatan bagi produk syarikat serta pensijilan kualiti ISO 9001:2009 dan Institut Petroleum Amerika(API) . Ini membolehkan penjenamaan ProEight di peringkat global lebih mudah dan lebih dipercayai.

Pro Eight kini mempunyai subsidiari milikan penuh yang beroperasi di Thailand dan Amerika Syarikat. Operasi secara usahasama juga diadakan dengan syarikat G Power di Argentina, Syarikat TAS Online di Afrika Selatan, Syarikat Tamimi Group di United Arab Emirate (UAE) dan Syarikat Philippine ProEight Inc di Filipina. ProEight juga telah melantik sebuah syarikat sebagai agen di Belanda.. ProEight bercadang menerokai secara agresif pasaran minyak dan gas Asia Barat yang saiznya 50 kali ganda lebih besar berbanding pasaran tempatan.

Syarikat bumiputera ini telah bersedia untuk bersaing dengan syarikat dari United Kingdom, Amerika Syarikat, Jerman dan Jepun dalam pengeluaran produk mekanikal untuk kegunaan syarikat minyak dan gas.”Pro Eight kini bukan lagi syarikat tempatan ,kami kini syarikat global” kata En Azhar.

(Disesuaikan daripada [www.proeight.com.my](http://www.proeight.com.my) capaian 16 Julai 2016 dan Berita Harian 15 Jun 2015)

Berdasarkan kes di atas:

- a) Jelaskan kepentingan perniagaan antarabangsa kepada Syarikat ProEight sdn. Bhd.[9]
- b) Jelaskan strategi yang digunakan oleh Syarikat ProEight Sdn Bhd untuk memasuki pasaran antarabangsa.[9]
- c) Terangkan kelebihan dan kelemahan yang mungkin diperolehi oleh Syarikat ProEight daripada usahasanya dengan syarikat di luar negara untuk mengembangkan perniagaan.[12]

#### SKEMA

2(a) Kepentingan perniagaan antarabangsa kepada Syarikat ProEight:

Fakta	Huraian	Kaitan Kes
1) Memperluaskan pasaran	- Pasaran yang lebih besar dapat meningkatkan permintaan dan jualan.	-pasaran minyak dan gas Asia Barat yang saiznya 50 kali ganda lebih besar berbanding pasaran tempatan. -
2) Meningkatkan imej syarikat	Reputasi yang tinggi apabila produk syarikat diiktiraf oleh badan professional antarabangsa/ digunakan oleh syarikat negara asing	Syarikat telah dianugerahkan sijil-sijil pengiktirafan antarabangsa untuk penyelidikan dan pembangunan, rekabentuk kejuruteraan dan pembuatan bagi produk syarikat serta pensijilan kualiti ISO 9001:2009 dan Institut Petroleum Amerika (API) . Ini membolehkan penjenamaan ProEight di peringkat global lebih mudah dan lebih dipercayai.
3) Meningkatkan pendapatan/ keuntungan	Peningkatan permintaan terhadap keluaran akan meningkatkan pengeluaran seterusnya menurunkan kos pengeluaran	Prospek pertumbuhan bagi produk penahan bocor mekanikal pada masa depan amat cerah dan dianggarkan bernilai RM20 billion setiap tahun. Kalau syarikat dapat menguasai satu

		atau 10% daripada pasaran itu, ia sudah amat meberangsangkan
--	--	--

BUKAN FAKTA KHUSUS(Boleh terima kepentingan lain yang relevan dan MESTI dikaitkan dengan kes)

(1M kepentingan + 1M huraian + 1M Kaitan Kes) x 3 = 9 Markah

2(b) Strategi yang digunakan oleh Syarikat ProEight Sdn Bhd untuk memasuki pasaran antarabangsa:

STRATEGI	HURAIAN	KAITAN KES
1)EKSPORT(1)/	-menjual barang atau perkhidmatan ke luar negara tanpa mendirikan kilang.[1]  -penjualan boleh dilakukan secara langsung kepada pelanggan atau menerusi agen.[1]	- ProEight telah melantik sebuah syarikat sebagai agen di Belanda.[1]
2)SUBSIDIARI(1)	-sesebuah syarikat membuat pelaburan terus dari segi modal dan tenaga kerja dengan membuka cawangan di luar negara .[1]	- ProEight mempunyai cawangan milikan penuh yang beroperasi di Thailand dan Amerika Syarikat.[1]
3)USAHASAMA (1)	- Gabungan dua atau lebih syarikat tempatan atau antarabangsa yang bertujuan menjalankan perniagaan bagi menembusi pasaran domestik dan antarabangsa.[1]	- Operasi secara usahasama juga diadakan dengan syarikat G Power di Argentina, Syarikat TAS Online di Afrika Selatan, Syarikat Tamimi Group di United Arab Emirate (UAE) dan Syarikat Philippine ProEight Inc di Filipina

FAKTA KHUSUS:

3 F + 3H + 3 KAITAN KES= 9 MARKAH

2(c) Terangkan kelebihan dan kelemahan yang mungkin diperolehi oleh Syarikat ProEight daripada usahasanya dengan syarikat di luar negara untuk mengembangkan perniagaan.[12]

Kelebihan:

- 1) Syarikat dapat memahami keadaan pasaran tempatan, keperluan dan peraturan kerajaan tempatan. Contoh, Syarikat ProEight memperoleh pengetahuan rakan kongsinya tentang persaingan, budaya dan sistem politik di Argentina dan negara Amerika Selatan yang lain dari rakan usaha samanya, Syarikat G Power.[2]
- 2) Dapat menggunakan sumber milik syarikat tempatan dalam proses pengeluaran.. Contohnya: Syarikat ProEight berpeluang mendapatkan keupayaan pengeluaran, kepakaran baharu, pengalaman dan sumber milik syarikat Tas online di Afrika Selatan sekali gus dapat mengurangkan kos dan modal memasuki pasaran baru.[2]
- 3) Mengurangkan risiko yang akan dihadapi dalam perniagaan  
Contoh: Tanggungjawab terhadap syarikat seperti kos dan kerugian akan ditanggung bersama oleh syarikat ProEight dan syarikat-syarikat yang terlibat dalam usahasama tersebut.[2]
- 4) Dapat Meluaskan Pasaran  
Contoh: Syarikat ProEight akan dapat meluaskan pasarannya ke Amerika Selatan menerusi operasi pengeluarannya di Argentina/meluaskan pasaran ke negara-negara lain di Afrika kerana jenama syarikat telah dipercayai oleh syarikat di Afrika Selatan/meluaskan pasaran ke negara-negara Arab yang lain kerana telah dikenali di negara UAE[2]

Kelemahan:

- 1) Pemindahan teknologi terpaksa dilakukan kepada syarikat yang bekerjasama dengan Syarikat ProEight. Ini mewujudkan persaingan kepada syarikat ProEight yang membekalkan teknologi apabila kerjasama tamat kelak.[2]
- 2) Perbezaan dalam budaya korporat ProEight, matlamat dan lain-lain menyebabkan percanggahan pendapat dan konflik dengan syarikat usahasama semasa membuat keputusan.[2]



- 3) Kedua-dua syarikat usahasama tidak dapat membuat keputusan sendiri kerana mereka berkongsi tanggungjawab, risiko dan keuntungan[]

(1H=2M)x6=12M. Jawapan mesti dikaitkan dengan kes.

**3 (a) Terangkan lima sumber idea baharu untuk usahawan mencebur diri dalam sesebuah perniagaan.[2]**

Lima sumber idea baharu untuk usahawan mencebur diri dalam sesebuah perniagaan:

i Pelanggan

- merupakan pihak yang membeli keluaran yang dihasilkan usahawan.
- usahawan boleh membuat tinjauan dan kaji selidik untuk mendapat maklumbalas tentang keluaran sedia ada atau jenis keluaran yang diingini pelanggan @ citarasa pelanggan.
- maklumbalas dan cadangan daripada pelanggan akan membantu usahawan menjana idea untuk menghasilkan produk yang terbaik.

ii Produk sedia ada

- usahawan akan menganalisa produk sedia ada di pasaran dengan menukarkan corak pembungkusan, rekabentuk, kualiti yang lebih baik dan sebagainya.
- pembaharuan terhadap produk sedia ada akan menambahkan fungsi produk.
- contoh, syarikat-syarikat pembuat kereta dan telefon bimbit sering muncul dengan model-model baharu

iii Syarikat sedia ada

- perniagaan yang dimiliki oleh orang lain yang mendapat pasaran yang meluas.
- usahawan boleh mendapatkan idea perniagaan dengan mengaplikasikan atau meniru selepas mengkaji kekuatan dan kelemahan produk syarikat tersebut.
- idea juga boleh diperolehi dari teknologi baharu yang digunakan oleh syarikat sedia ada.
- mengubahsuai teknologi syarikat sedia ada mengikut kesesuaian syarikatnya.

iv Saluran pengedaran

- terdiri daripada pemborong, agen dan peruncit.
- saluran pengedaran membantu pengeluar mengedarkan produk kepada pengguna

akhir.

- usahawan perlu mengekalkan hubungan yang baik dengan pengedar memandangkan mereka berhubung secara langsung dengan pengguna dan lebih memahami cita rasa mereka.

v Paten

- merupakan hakcipta yang dilindungi oleh undang-undang daripada ditiru atau dicetak.
- perlindungan hak cipta yang disediakan di bawah undang-undang menjadikan paten sebagai satu aset yang sangat bernilai dalam mencetuskan idea-idea perniagaan.
- paten ini boleh dijual kepada pengusaha yang ingin mengeluarkan keluaran tersebut secara sah.
- hak mengeluarkan barangan @ perkhidmatan yang diterima membolehkan syarikat memiliki kelebihan persaingan.

**3 (b) Jelaskan lima hak yang diperjuangkan oleh pengguna daripada perkhidmatan perbankan. [20]**

Lima hak yang diperjuangkan oleh pengguna dari perkhidmatan perbankan ialah:

i Hak untuk memilih

- pengguna mempunyai hak untuk memilih bank
- pengguna juga berhak memilih jenis perkhidmatan yang disediakan oleh bank
- pihak bank tidak boleh memaksa dan menghalang pengguna untuk memilih

ii Hak mendapat maklumat

- pengguna berhak untuk mendapatkan sebarang maklumat berkaitan barang dan perkhidmatan yang ditawarkan.
- pengguna juga boleh mengemukakan sebarang pertanyaan jika menghadapi masalah berkaitan dengan perkhidmatan bank yang digunakan.
- menjadi tanggungjawab pihak bank untuk menyampaikan maklumat yang tepat dan benar kepada pengguna.

iii Hak mendapat jaminan keselamatan

- pihak bank perlu memastikan keselamatan perkhidmatan yang digunakan pengguna terjamin .
- keselamatan penyimpanan dan pengeluaran wang di bank.
- segala maklumat yang berkaitan dengan pengguna perlu dirahsiakan daripada diketahui oleh pihak lain.

iv Hak mendapat pampasan

- pampasan berkaitan gantirugi yang terpaksa dibayar oleh pihak bank kepada pengguna.
- pampasan ini dibayar jika berlaku sebarang perkara yang tidak diingini kepada pengguna akibat kecuian pihak bank.

- oleh itu pihak bank hendaklah memastikan keselamatan pelanggan terjamin semasa berurusan @ menggunakan perkhidmatan yang ditawarkan.

v Hak bersuara

- pengguna/pelanggan tidak harus dilarang atau dihalang daripada meluahkan perasaan tidak puashati terhadap bank.
- perasaan tidak puashati pengguna/pelanggan yang wujud kesan daripada penggunaan perkhidmatan yang ditawarkan oleh pihak bank.
- pengguna berhak memberikan cadangan kepada pihak bank untuk dinilai dan diteliti oleh pihak bank.