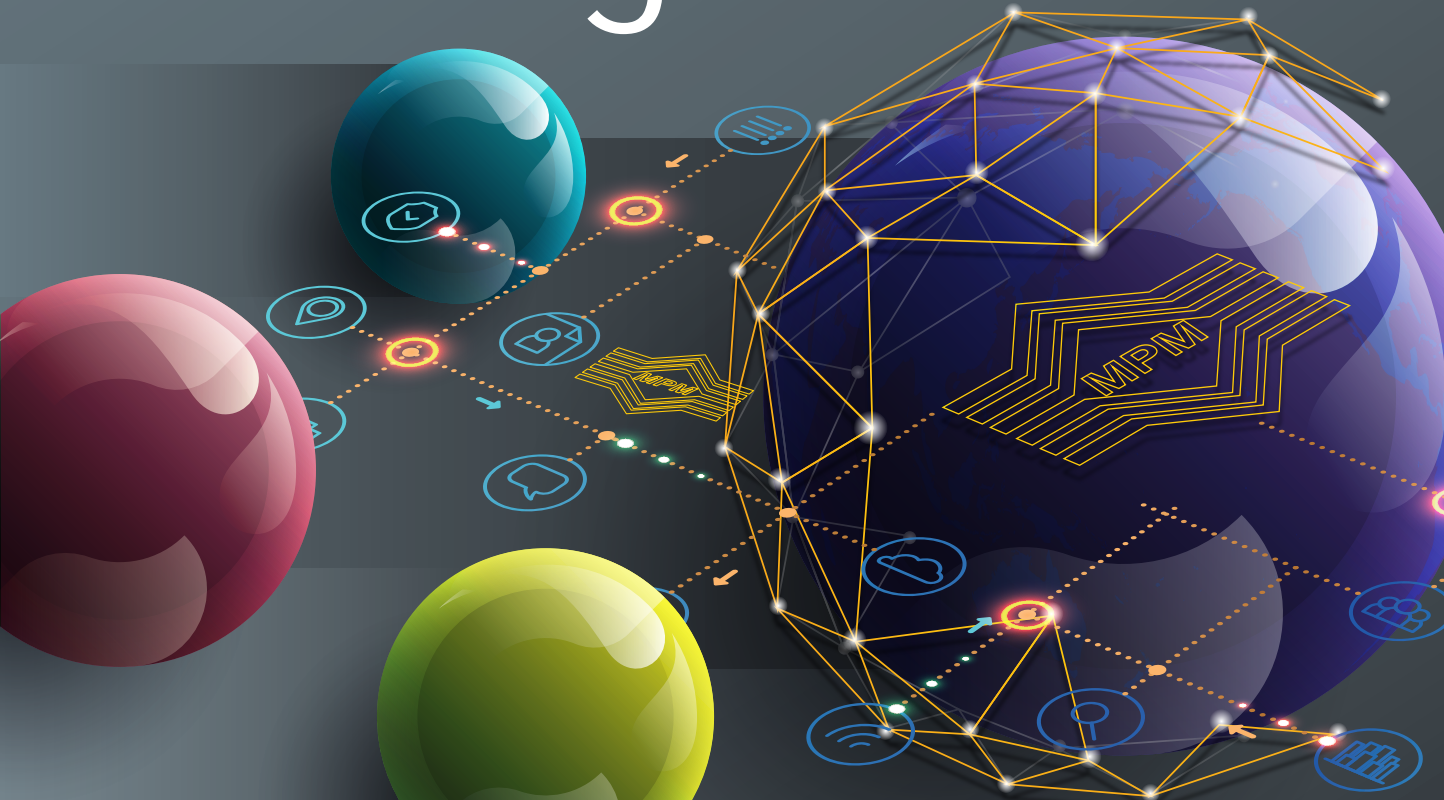




LAPORAN PEPERIKSAAN STPM & MUET 2021

Pengajian Perniagaan ⁽⁹⁴⁶⁾



KANDUNGAN

Pengajian Perniagaan (946/1)	1 – 11
Pengajian Perniagaan (946/2)	12 – 22
Pengajian Perniagaan (946/3)	23 – 35

PENGAJIAN PERNIAGAAN (946/1)

PRESTASI KESELURUHAN

Pada Semester 1, sebanyak 16 393 calon menduduki peperiksaan bagi mata pelajaran ini dan 53.47% daripadanya telah mendapat lulus penuh.

Peratusan calon mengikut gred adalah seperti yang berikut:

Gred	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-	D+	D	F
Peratusan	9.27	3.31	4.08	4.99	8.12	12.66	11.04	5.78	5.66	5.51	29.64

RESPONS CALON

Komen am

Secara keseluruhannya, prestasi calon pada tahun ini pada tahap yang agak sederhana dari segi pemarkahan dan kaedah menjawab soalan. Kebanyakan calon hanya dapat menjawab soalan dengan baik bagi topik-topik yang mudah dan kurang menguasai bagi topik-topik yang memerlukan huraian serta contoh. Di samping itu, calon juga perlu menguasai semua topik dalam Sukatan Pelajaran Pengajian Perniagaan dan teknik menjawab soalan yang betul supaya dapat menjawab soalan dengan tepat untuk memperoleh markah yang tinggi. Hanya sebilangan kecil calon sahaja yang dapat memberikan jawapan dengan baik dan menunjukkan kefahaman yang baik terhadap topik-topik yang disoal.

Komen soalan demi soalan

BAHAGIAN A

Soalan 1

Soalan ini menghendaki calon untuk menghuraikan peranan perniagaan terhadap pengguna, masyarakat, dan ekonomi. Sebahagian besar calon boleh menghuraikan dengan baik peranan perniagaan terhadap pengguna dan masyarakat. Namun begitu, majoriti calon gagal memperoleh markah bagi huraian peranan perniagaan terhadap ekonomi.

Antara contoh jawapan yang boleh dikemukakan oleh calon ialah:

- (a) Pengguna
 - Memenuhi keperluan dan kehendak individu dengan menyediakan barangan dan perkhidmatan.
 - Mempelbagaikan pilihan barangan di pasaran.
- (b) Masyarakat
 - Membantu meningkatkan kualiti hidup masyarakat.
 - Mewujudkan peluang pekerjaan melalui pengambilan pekerja untuk menjalankan usaha perniagaan.
 - Pembangunan masyarakat setempat dengan menyediakan peluang untuk menceburi perniagaan melalui sistem bekalan dan jualan.
 - Memenuhi keperluan masyarakat setempat dengan menyediakan barangan dan perkhidmatan.

(c) Ekonomi

- Membantu meningkatkan pendapatan kerajaan melalui kutipan cukai dari perniagaan yang mencatat keuntungan.
- Mengurangkan kadar pengangguran.
- Mewujudkan penempatan baharu di kawasan di mana perniagaan dijalankan.
- Membangunkan industri hulu dan hiliran.

Soalan 2

Soalan ini menghendaki calon untuk menyatakan **empat** ciri koperasi. Majoriti calon hanya mampu memberikan dua fakta dengan betul sahaja. Selain daripada itu, calon hanya memberikan fakta umum sahaja dan tidak relevan seperti dikenakan cukai dan bilangan ahli 2 orang hingga tidak terhad.

Antara jawapan yang boleh diberikan oleh calon ialah:

- Bilangan ahli sekurang-kurangnya 50 orang
- Modal diperoleh melalui penjualan saham kepada ahli dan pungutan yuran daripada ahli
- Diuruskan dan ditadbir oleh ahli Lembaga Pengarah yang dilantik oleh ahli-ahli koperasi dalam mesyuarat Agung tahunan
- Liabiliti ahli koperasi terhadap kepada hak ahli dalam koperasi
- Agihan untung dalam bentuk dividen dan bonus
- Jumlah pemilikan syer tidak mewakili jumlah undian ahli
- Penubuhan tertakluk di bawah Suruhanjaya Koperasi Malaysia – Akta Koperasi 1993 (Pindaan 2007)
- Tiada cukai dikenakan kepada koperasi

Soalan 3

Soalan ini meminta calon untuk menghuraikan **tiga** alat kawalan kualiti dalam proses pengeluaran. Sebahagian besar calon boleh memberikan dua fakta dengan tepat. Namun begitu, kelemahan ketara calon ialah tidak mampu untuk memberikan huraian yang tepat terhadap fakta. Huraian yang diberikan terlalu umum tanpa mengaitkan dengan soalan.

Antara contoh jawapan yang boleh dikemukakan oleh calon ialah:

1. Kawalan proses secara statistik (*Statistical Process Control*)
 - Merujuk proses pengawalan kualiti berdasarkan kaedah statistik yang dijalankan sepanjang aktiviti pengeluaran.
 - Mengambil sampel secara berkala semasa proses kerja pengeluaran dan memeriksa sampel tersebut berada dalam had kawalan statistik atau sebaliknya.
 - Carta kawalan yang dibentuk dengan menggunakan kaedah grafik merupakan elemen penting dalam *Statistical Process Control*.
 - Alat kawalan ini menggunakan skala had atas dan had bawah bagi tahap kualiti yang perlu dipatuhi bagi suatu produk yang telah dikeluarkan.
 - Sekiranya ukuran purata sampel produk berada di dalam had kawalan, pengeluaran produk akan diteruskan manakala jika sebaliknya, tindakan pembetulan perlu dilaksanakan secara segera terhadap bahagian yang didapati tidak menepati standard kualiti yang telah ditetapkan.
2. Carta Kawalan
 - Carta kawalan ialah data kualiti digambarkan melalui grafik melalui masa yang menunjukkan had atas dan had bawah dalam proses kawalan kualiti.
 - Mengambil sampel produk daripada proses pengeluaran yang sedang dijalankan, memantau sejauh mana produk memenuhi spesifikasi bagi kualiti dan hasil pemantauan direkodkan dalam bentuk carta
3. Kajian Kualiti/Kos
 - Merupakan tindakan pengurus pengeluaran melakukan penyelidikan kualiti produk yang dihasilkan berbanding dengan jumlah kos yang terlibat.

- Alat kawalan kualiti menggunakan kaedah kajian kualiti dan kos merujuk kepada penilaian ke atas kos yang terlibat untuk meningkatkan kualiti produk termasuk kos pencegahan, kos penilaian, kos kegagalan luaran dan dalaman.
4. Pasukan Penambahbaikan Kualiti
 - Pasukan penambahbaikan kualiti merujuk kepada kumpulan pekerja yang terdiri daripada pelbagai peringkat dalam unit pengeluaran yang diwujudkan untuk membuat proses kawalan kualiti.
 - Kawalan ini bermula dengan proses mengenal pasti masalah dalam kualiti produk, membuat analisis, dan menyelesaikan masalah yang timbul tersebut.
 5. Penanda Aras (*Benchmarking*)
 - Kawalan kualiti berasaskan kaedah penanda aras atau *benchmarking* merupakan proses membandingkan prestasi dan merit organisasi sendiri dengan prestasi dan merit yang terbaik dalam industri yang sama atau yang berlainan.
 - Organisasi yang mempunyai amalan dan kaedah pengurusan kawalan terbaik akan dijadikan contoh rujukan untuk menanda aras prestasi organisasi tersebut.
 6. Analisis Tambah Nilai
 - Analisis tambah nilai merujuk kepada satu proses mengeluarkan ciri-ciri dalam suatu produk bagi menghasilkan produk mengikut spesifikasi yang dipersetujui oleh pelanggan tanpa menjejaskan kualiti produk tersebut.
 - Dalam analisis tambah nilai juga, suatu produk akan diberi ciri-ciri tambahan untuk kepuasan pelanggan tanpa melibatkan penambahan kos pengeluaran yang tinggi.

Soalan 4

Soalan ini menghendaki calon untuk memberikan maksud *International Organisation for Standardisation* (ISO) dan nyatakan **tiga** tujuan organisasi mengamalkan ISO. Secara keseluruhannya, calon gagal memberikan maksud ISO dengan tepat dan tujuan ISO dengan betul. Terdapat segelintir calon yang hanya mampu memberikan maksud ISO yang tidak lengkap. Ramai juga calon yang memberikan jawapan prinsip ISO, bukannya tujuan ISO seperti kehendak soalan. Ini menyebabkan calon kehilangan markah.

- (a) Maksud *International Organisation for Standardisation* (ISO) – merujuk kepada satu piawaian bertulis yang menetapkan dan menerangkan elemen-elemen asas yang perlu ada dalam sistem kualiti sesebuah organisasi.
- (b) Tiga tujuan organisasi mengamalkan ISO:
 - Mengurangkan tindakan pembetulan dalam proses kerja.
 - Mengenal pasti dan memperincikan tugas-tugas yang patut dilaksanakan.
 - Mendokumentasikan semua amalan pengurusan dan cara melaksanakan kerja.
 - Mengenal pasti dan mengatasi masalah serta mengelakkannya daripada berulang.
 - Tugas yang dilaksanakan adalah "*right the first time and everytime*" iaitu sentiasa betul dari awal sehingga bila-bila.
 - Menjadi bukti untuk penilaian kualiti perkhidmatan.
 - Membolehkan pembuatan keputusan yang lebih baik dan tepat.

Soalan 5

Soalan ini meminta calon untuk menghuraikan **tiga** kepentingan penyelidikan pemasaran kepada sesebuah organisasi perniagaan. Hampir keseluruhan calon gagal memberikan jawapan fakta dengan betul. Terdapat segelintir calon yang memberikan fakta tidak tepat dan huraian yang terlalu umum. Oleh itu, majoriti calon kehilangan markah bagi soalan ini.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Mendapat maklumat perubahan cita rasa pengguna
 - Penyelidikan dilaksanakan oleh perniagaan untuk mengesan cita rasa pengguna yang sentiasa berubah dan memastikan keluaran syarikat memenuhi cita rasa semasa pengguna.
2. Mengatur strategi pemasaran yang lebih berkesan
 - Penyelidikan dilaksanakan untuk memastikan strategi pemasaran yang diambil bersesuaian dengan sasaran pasaran yang dituju.
3. Meluaskan pasaran
 - Penyelidikan dilaksanakan untuk mengenal pasti peluang-peluang pasaran baharu.
4. Meningkatkan jualan dan keuntungan
 - Penyelidikan dilaksanakan untuk memastikan pasaran yang diceburi dapat meningkatkan jualan.
5. Mengetahui pasti pengguna baharu
 - Penyelidikan dilaksanakan untuk mengetahui siapa dan di mana adanya pengguna-pengguna baharu.
6. Mengekalkan pengguna sedia ada
 - Penyelidikan dilaksanakan untuk mencari kaedah bagi mengekalkan pengguna yang sedia ada.
7. Mengatasi persaingan/meningkatkan daya saing
 - Penyelidikan dilaksanakan bagi memastikan produk yang dikeluarkan oleh organisasi dapat mengatasi produk pesaing.

Soalan 6

Soalan ini menghendaki calon menjelaskan **dua** strategi menyasarkan pasaran. Hanya segelintir calon yang berjaya mendapat markah penuh bagi soalan ini. Sebahagian calon memberikan fakta terpesong, iaitu strategi pemasaran dan objektif pemasaran iaitu strategi penembusan pasaran, strategi pembangunan pasaran, strategi pembangunan produk dan strategi mempelbagaian. Calon gagal memberikan huraian dan contoh. Keadaan ini menyebabkan calon gagal memperolehi sebarang markah. Ramai juga calon yang tidak menjawab langsung soalan ini.

Antara contoh jawapan yang boleh dijawab oleh calon ialah:

1. Pemasaran tidak dibezakan
 - Produk yang sama dipasarkan kepada semua segmen pasaran dengan menggunakan strategi pemasaran yang sama dengan mengabaikan perbezaan setiap segmen.
 - Memerlukan aktiviti pengagihan dan promosi dijalankan secara meluas.
 - Sesuatu produk dikeluarkan dengan mencapai ekonomi bidangan.
 - Sesuatu produk dikeluarkan dengan banyak dan melibatkan penyasaran dan perletakan pasaran tertentu.
 - Contoh: Pengeluaran barangan keperluan asas seperti pakaian seragam sekolah, buku tulis/ latihan untuk pelajar sekolah.
2. Pemasaran dibezakan
 - Beberapa segmen pasaran dipilih untuk dipasarkan produk yang berbeza.
 - Menggunakan strategi pemasaran yang berbeza untuk segmen pasaran yang berlainan.
 - Strategi pemasaran ini memerlukan kos yang tinggi kerana memerlukan strategi pemasaran yang berbeza untuk produk yang berbeza.
 - Contoh: Syarikat pengeluaran kereta Honda mengeluarkan pelbagai model untuk disasarkan kepada pengguna yang berbeza.
3. Pemasaran tertumpu
 - Hanya satu segmen pasaran dipilih.
 - Strategi pemasaran tertumpu kepada demografi atau geografi tertentu.

- Menggunakan strategi pemasaran yang sama pada pasaran yang sama.
 - Contoh: Kereta Ferrari hanya dipasarkan kepada golongan pengguna yang berpendapatan tinggi sahaja.
4. Pemasaran mikro
- Satu segmen pasaran yang spesifik dipilih.
 - Strategi pemasaran tertumpu kepada satu segmen pasaran yang spesifik.
 - Pemasaran dibuat dengan menyesuaikan produk mengikut cita rasa individu, keperluan dan kehendak, atau pengguna tempatan secara spesifik.
 - Contoh: Kerusi roda dipasarkan kepada golongan OKU dan golongan yang lumpuh

Soalan 7

Soalan ini meminta calon untuk menyatakan **empat** elemen yang terkandung dalam kunci kira-kira. Majoriti calon memperoleh markah penuh bagi soalan ini. Hanya sebahagian kecil calon sahaja yang gagal memberikan fakta dengan tepat.

Antara contoh jawapan ialah:

- Aset
- Aset semasa/Aset bukan tetap
- Aset tetap/Aset bukan semasa
- Liabiliti
- Liabiliti semasa
- Liabiliti jangka panjang
- Ekuiti/Ekuiti pemilik
- Modal
- Pendapatan tertahan

Soalan 8

Soalan ini menghendaki calon untuk menghuraikan **dua** prinsip takaful di bawah kepatuhan syariah. Hanya sebahagian kecil calon yang mampu untuk memberikan fakta dan huraian dengan tepat. Terdapat calon yang memberikan fakta yang salah dan berlawanan daripada fakta asal. Kelemahan ketara calon bagi soalan ini ialah tidak mampu untuk memberikan huraian terhadap fakta dan huraian yang diberikan terlalu umum.

Antara contoh jawapan ialah:

1. *Gharar*
 - Bermaksud ketidakpastian.
 - Terdapat sesuatu yang disembunyikan dan boleh menimbulkan ketidakadilan serta penganiayaan kepada pihak lain.
2. *Maisir*
 - Bermaksud perjudian.
 - Transaksi yang mengandungi unsur gharar secara tidak langsung melibatkan unsur perjudian.
 - Kemungkinan premium yang dibayar akan diganti dengan ganjaran kewangan yang besar atau kecil.
 - Peserta membayar premium yang kecil mengharapkan ganjaran yang besar.
 - Peserta hilang wang premium apabila kerugian ingin dilindungi tidak berlaku maka syarikat insurans akan rugi jika terpaksa membayar tuntutan yang melebihi jumlah premium yang diterima.
3. Riba'
 - Syarikat insurans mengenakan faedah ke atas pemegang polisi yang membuat pinjaman.
 - Unsur faedah dalam penjanaan untung yang digunakan pembayaran pampasan.
 - Pelaburan dan urusan syarikat insurans takaful dalam instrumen kewangan yang melibatkan perbankan Konvensional yang mengamalkan aktiviti perniagaan berunsurkan riba.

4. Akad/Jual beli

- Persetujuan bersama dalam kalangan peserta takaful dengan pengendali takaful (syarikat takaful) dalam menjalankan peranan masing-masing.
- Peserta melanggan produk yang ditawarkan oleh syarikat takaful yang menjalankan peranan seperti mengurus perlindungan risiko dan pengagihan keuntungan.

Soalan 9

Soalan ini menghendaki calon untuk menghuraikan **tiga** aspek pengurusan sumber manusia strategik. Sebahagian besar calon tidak mampu memberikan huraian yang baik terhadap fakta dan ini menyebabkan calon kehilangan markah. Ada juga calon yang memberikan fakta bagi proses perancangan sumber manusia dan proses pengambilan sumber manusia. Hal ini dikategorikan sebagai salah konsep oleh calon dan huraian tidak dibaca.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Menarik
 - Menerusi perancangan rekrut dan pemilihan berdasarkan keperluan kualiti dan kuantiti.
 - Perlu menggunakan kaedah yang berkesan untuk menarik sumber dalaman dan sumber luaran organisasi.
2. Membangun
 - Perubahan persekitaran menuntut pekerja dengan pengetahuan dan kemahiran baharu.
 - Menerusi penilaian, latihan, dan meningkatkan produktiviti.
3. Mengekal sumber manusia
 - Pekerja yang produktif perlu diberi ganjaran, hubungan pekerja dan penyelenggaraan pekerja supaya pekerja terus kekal dalam organisasi.
 - Ganjaran dan pampasan diberi berdasarkan kepada prestasi, kekananan, kesesuaian dan keadilan.

Soalan 10

Soalan ini meminta calon untuk menghuraikan **dua** peranan Kongres Kesatuan Sekerja Malaysia (MTUC). Hampir keseluruhan calon tidak dapat menjawab soalan ini dengan betul. Calon memberikan fakta umum dan tiada kaitan dengan kehendak soalan. Hanya sebahagian kecil calon yang boleh memberikan fakta dengan tepat.

Antara contoh jawapan yang boleh dikemukakan oleh calon ialah:

1. Mempromosikan kepentingan organisasi kesatuan sekerja
 - Bergabung dalam meningkatkan keadaan ekonomi dan sosial pekerja serta memberi bantuan kepada pekerja.
2. Melaksanakan peruntukan perundangan jaminan sosial
 - Memastikan peruntukan perundangan jaminan sosial dan memberi perlindungan terhadap penyakit, pengangguran, usia lanjut, kecederaan, manfaat pencen dan promosi standard kualiti kesihatan, kebersihan dan kesejahteraan di semua tempat kerja serta memberi pampasan yang mencukupi bagi para pekerja yang mengalami kecacatan disebabkan kemalangan dan penyakit.
 - Memperjuangkan hak-hak pekerja.
3. Melaksanakan dasar dengan berkesan
 - Memastikan bahawa dasar yang dibangunkan dan tindakan yang diambil terhadap semua lapangan kerja menuju pembentukan upah minimum, bekerja maksimum selama 44 jam seminggu dan mendirikan pusat-pusat latihan serta menyediakan kemudahan latihan bagi semua pekerja.

BAHAGIAN B

Soalan 11

Soalan (a) menghendaki calon untuk menjelaskan **tiga** cabaran perniagaan yang dihadapi oleh SKA. Kebanyakan calon boleh memberikan dua fakta dengan betul dan mengaitkan kes dengan fakta yang betul. Calon masih tidak mampu untuk memberikan huraian yang baik terhadap fakta.

Antara contoh jawapan ialah:

Fakta	Huraian	Kaitan Kes
Globalisasi/dunia tanpa sempadan	<ul style="list-style-type: none"> Proses yang membolehkan sesuatu aktiviti disebarkan atau diperluas ke peringkat antarabangsa atau ke seluruh dunia. Konsep di mana semua peniaga bebas menjalankan aktiviti perniagaan di dalam dan luar negara tanpa sebarang sekatan. 	<ul style="list-style-type: none"> Siti Khadijah Apparel Sdn. Bhd. (SKA) yang ditubuhkan sejak tahun 2009 kini mempunyai cawangan butik dan kiosk di seluruh Malaysia, Indonesia dan United Kingdom. SKA juga menjual produknya secara dalam talian melalui laman sesawang rasmi www.sitikhadijah.com, tiga media sosial rasmi SKA iaitu Facebook, Instagram, dan Twitter, serta <i>platform</i> Lazada, Shopee, FashionValet, dan Astro Go Shop. Bagi mengukuhkan penembusan pasaran produk wanita Muslim di United Kingdom pula, pada penghujung tahun 2017, SK telah melancarkan www.sitikhadijah.co.uk SKA kini lebih agresif menyasarkan pembukaan 50 buah cawangan baharu di Dubai dan di United Kingdom pada tahun 2018. <p>Diancam oleh tindakan pesaing yang menawarkan telekung SK tiruan dari Vietnam.</p>
Peningkatan kemajuan teknologi/ Perubahan dalam teknologi	<ul style="list-style-type: none"> Sebarang perubahan terhadap produk dapat dilakukan dengan cepat bagi pengeluaran produk untuk terus meningkatkan pengeluaran syarikat. Perubahan kaedah dalam mengeluarkan produk. 	<ul style="list-style-type: none"> SKA juga menjual produknya secara dalam talian melalui laman sesawang rasmi www.sitikhadijah.com, tiga media sosial rasmi SKA iaitu Facebook, Instagram, dan Twitter, serta <i>platform</i> Lazada, Shopee, FashionValet, dan Astro Go Shop. Telekung jenama Siti Khadijah (SK) merupakan produk pakaian sembahyang wanita Muslim berprestij dan berkualiti tinggi yang diperbuat dengan menggunakan teknologi fabrik. Rangkaian telekung premium SK dihasilkan dengan fabrik berkualiti tinggi seperti <i>spun polyester</i>, rayon, sutera, dan renda bercorak eksklusif, serta ada yang dihiasi dengan kristal Swarovski.

Fakta	Huraian	Kaitan Kes
Persaingan	<ul style="list-style-type: none"> Ancaman yang diberikan oleh perniagaan yang mengeluarkan produk yang sama atau pengganti dan pada pasaran yang sama dengan produk usahawan. 	<ul style="list-style-type: none"> Diancam oleh tindakan pesaing yang menawarkan telekung SK tiruan dari Vietnam. Telekung SK tiruan ini dijual pada harga 50 peratus lebih murah daripada harga telekung SK asli yang dikatakan mahal. Peniruan dibuat bukan sahaja pada reka bentuk telekung, tetapi juga dari segi logo dan cara pembungkusan sehingga pengguna sukar membezakan produk asli dengan tiruan.
Perundangan	<ul style="list-style-type: none"> Peraturan atau undang-undang yang ada dalam sesebuah negara yang ditetapkan oleh pihak berkuasa atau kerajaan negara tersebut. 	<ul style="list-style-type: none"> Reka 'bentuk muka' telekung SK dilindungi di bawah Perbadanan Harta Intelek Malaysia (MyIPO) sejak awal pengeluarannya. Jenama SK juga telah didaftarkan sebagai satu cap dagangan (<i>trademark</i>).

Soalan (b) meminta calon untuk menerangkan lini produk yang ditawarkan oleh SKA. Sebahagian besar calon mampu untuk memberikan fakta dengan tepat, namun tidak boleh memberikan huraian dan mengaitkan kes dengan fakta yang betul. Hal ini menyebabkan calon kehilangan banyak markah.

Antara contoh jawapan ialah:

Fakta	Huraian	Kaitan Kes
Kedalaman produk	<ul style="list-style-type: none"> Bilangan item produk yang terdapat dalam sesuatu barisan/lini produk yang ditawarkan kepada pengguna. 	<ul style="list-style-type: none"> Pakaian wanita; seperti baju kurung, tudung, sarung lengan, dan jubah Pakaian lelaki; seperti baju melayu, kemeja, dan t-shirt Telekung; Telekung premium, dewasa, dan kanak-kanak. Pelbagai aksesori; seperti beg, kasut, dan kerongsang
Kelebaran produk	<ul style="list-style-type: none"> Kepelbagaian jenis/ bilangan lini produk yang terdapat dalam sesebuah syarikat yang ditawarkan kepada pengguna. 	<ul style="list-style-type: none"> Telekung Pakaian wanita Pakaian lelaki Aksesori

Soalan (c) meminta calon untuk menjelaskan saluran agihan produk yang dilaksanakan oleh SKA. Hampir keseluruhan calon memberikan fakta yang salah seperti saluran agihan menegak dan saluran agihan mendatar.

Antara contoh jawapan ialah:

Fakta	Huraian	Kaitan Kes
Pengeluar → Pengguna/ Pengeluar kepada pengguna	<ul style="list-style-type: none"> • Produk diedarkan secara terus/langsung dari pengeluar kepada pengguna (tanpa orang tengah). 	<ul style="list-style-type: none"> • Siti Khadijah Apparel Sdn. Bhd. (SKA) yang ditubuhkan sejak tahun 2009 kini mempunyai cawangan butik dan kiosk di seluruh Malaysia, Indonesia dan United Kingdom. • SKA juga menjual produknya secara dalam talian melalui laman sesawang rasmi www.sitikhadijah.com, tiga media sosial rasmi SKA iaitu Facebook, Instagram, dan Twitter. • Bagi mengukuhkan penembusan pasaran produk wanita Muslim di United Kingdom pula, pada penghujung tahun 2017, SK telah melancarkan www.sitikhadijah.co.uk. • Dipacu keyakinan terhadap pasaran telekung yang terus berkembang pesat dan mendapat permintaan yang meningkat bagi pasaran <i>offline</i>, SKA kini lebih agresif menyasarkan pembukaan 50 buah cawangan baharu di Dubai dan di United Kingdom pada tahun 2018.
Pengeluar → Pemborong/Ejen/ Peruncit → Pengguna	<ul style="list-style-type: none"> • Produk diedarkan kepada pengguna melalui orang tengah/pihak ketiga yang dilantik oleh pengeluar. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>platform</i> Lazada, Shopee, FashionValet dan Astro Go Shop.

Soalan 12

Soalan ini menghendaki calon untuk menjelaskan tanggungjawab perniagaan kepada **lima** pihak berkepentingan. Majoriti calon mampu untuk memberikan fakta dengan betul, menghuraikan dengan baik, dan memberikan contoh yang berkaitan dengan soalan. Hal ini membolehkan calon mendapat markah tinggi bagi soalan ini. Hanya segelintir calon sahaja yang tidak mampu menghuraikan dengan baik.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Pelanggan

- Pelanggan merujuk kepada pembeli produk atau pengguna produk atau perkhidmatan.
- Perniagaan seharusnya menawarkan produk dan perkhidmatan yang berkualiti/harga berpatutan atau selamat kepada pelanggan.
- Menyesuaikan barangan dengan keperluan dan kehendak/perubahan cita rasa pelanggan.
- Menyampaikan barangan kepada pelanggan tepat pada masa.
- Contoh: Pelanggan terdiri daripada pengguna akhir dan juga pengguna industri.

2. Pembiaya

- Pembiaya merujuk kepada pihak yang memberi pinjaman kepada peniaga.
- Perniagaan membekalkan maklumat perniagaan yang benar dan tepat kepada pihak pembiaya.
- Perniagaan yang dapat membayar balik pinjaman dalam tempoh yang ditetapkan akan meningkatkan keupayaan pembiaya untuk membiayai perniagaan lain.
- Contoh: Syarikat kewangan, bank dan agensi-agensi lain yang memberi pinjaman.

3. Pemodal/pelabur
 - Merujuk pihak yang menyumbang modal dalam sesebuah perniagaan.
 - Membuat pembahagian untung perniagaan atau dividen secara adil kepada pemodal/pelabur.
 - Kejayaan perniagaan akan meningkatkan kekayaan pemodal melalui peningkatan nilai saham atau dividen yang dibayar kepada pemodal.
 - Memberi maklumat yang lengkap dan tepat mengenai operasi atau prestasi perniagaan.
 - Contoh: rakan kongsi/pemegang saham
4. Pembekal
 - Pembekal merujuk kepada pihak yang membekalkan input atau bahan mentah.
 - Bekerjasama dan menjalinkan hubungan yang baik dengan pembekal.
 - Perniagaan memastikan bekalan yang berterusan, mencukupi dan cekap.
 - Peniaga harus memastikan bayaran yang dibuat kepada pembekal pada masa yang ditetapkan.
 - Membuat perjanjian yang adil dengan menyatakan syarat-syarat kontrak dengan jelas kepada pembekal.
 - Perniagaan perlu menyampaikan maklumat tentang cita rasa pelanggan kepada pembekal.
 - Contohnya, pembekal bahan mentah, pembekal alatan mesin dan lain-lain.
5. Pesaing
 - Pesaing merujuk kepada firma lain dalam industri yang sama atau peniaga yang menjual produk serupa di tempat atau pasaran yang sama.
 - Perniagaan mengamalkan etika persaingan yang sihat dengan pesaing.
 - Persaingan yang diberikan oleh perniagaan lain akan mendorong pesaingnya untuk membuat inovasi.
 - Perniagaan yang berjaya boleh menyokong keupayaan pesaing bersaing di pasaran melalui kerjasama strategik.
 - Contohnya, persaingan bagi pengeluar kereta tempatan adalah pengeluar-pengeluar kereta luar negara yang memasarkan produk mereka di pasaran yang sama dengan pengeluar kereta tempatan.
6. Kerajaan
 - Merujuk kepada pihak berkuasa yang membentuk undang-undang dan menguatkuasakan undang-undang atau peraturan dan juga pihak yang mengeluarkan lesen serta mentadbir sesebuah negara.
 - Perniagaan bertanggungjawab membayar cukai keuntungan perniagaan yang ditetapkan oleh kerajaan.
 - Semakin besar keuntungan yang diperolehi oleh sesuatu perniagaan, semakin banyak hasil yang diterima oleh kerajaan melalui cukai.
 - Perniagaan perlu mematuhi segala undang-undang yang ditetapkan oleh kerajaan.
 - Contohnya, Kerajaan Malaysia mewajibkan penggunaan logo halal, undang-undang alam sekitar dan lain-lain akan memberi kesan secara langsung kepada perniagaan.
7. Pekerja
 - Merujuk kepada modal insan yang menyumbang tenaga serta kepakaran dalam bentuk fizikal atau mental.
 - Perniagaan yang berkembang dan maju akan membolehkan penawaran pampasan lebih besar atau peluang kenaikan pangkat kepada pekerja.
 - Perniagaan perlu menyediakan faedah kerja serta tempat kerja yang sihat dan selamat.
 - Perniagaan perlu menyediakan program latihan dan pembangunan kepada pekerja bagi meningkatkan kemahiran.
 - Contohnya, pekerja mahir atau pekerja kurang mahir.
8. Masyarakat
 - Merujuk kepada sekelompok orang yang berada di persekitaran operasi perniagaan sama ada pembeli atau bukan pembeli produk perniagaan.

- Perniagaan perlu menjalankan tanggungjawab sosial untuk memastikan sokongan yang berterusan dari masyarakat sekelilingnya.
- Menyediakan kemudahan/membangunkan masyarakat setempat/mewujudkan peluang pekerjaan kepada masyarakat.
- Perniagaan perlu peka kepada segala perubahan dalam keperluan dan kehendak masyarakat.
- Contohnya penduduk di sesuatu kawasan merupakan masyarakat bagi perniagaan kawasan tersebut.

Soalan 13

Soalan ini menghendaki calon untuk menjelaskan **lima** pendekatan pemasaran. Sebahagian besar calon yang menjawab soalan ini mampu untuk memberikan fakta dengan betul, menghuraikan dengan baik, dan memberikan contoh yang berkaitan. Ada juga calon yang tidak boleh memberi huraian terhadap fakta dan hanya menyenaraikan fakta sahaja.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Pengeluaran
 - Tumpuan diberi kepada pengeluaran produk secara besar-besaran.
 - Pengeluaran produk secara banyak membolehkan pengeluar mencapai ekonomi bidangan.
 - Kesannya kos pengeluaran menurun dan pengeluar dapat mengaut keuntungan yang tinggi.
 - Pengeluar mengandaikan produk akan dapat dijual jika pengeluaran yang banyak pada harga rendah ditawarkan dengan kos yang minimum.
 - Contohnya pengeluar hanya akan mengeluarkan produk keperluan harian yang mendapat permintaan yang tinggi.
2. Produk
 - Tumpuan pemasaran diberi kepada kualiti produk. Kualiti produk amat dipentingkan dan diberi keutamaan.
 - Pendekatan ini mempercayai bahawa barang dapat dijual dengan mudah sekiranya berkualiti. Pelanggan hanya membeli produk yang paling berkualiti, berprestasi tinggi dan mempunyai ciri-ciri inovatif.
 - Contohnya pengeluaran kereta yang mempunyai ciri berkualiti, berinovatif serta berteknologi tinggi.
3. Penjualan
 - Tumpuan diberi kepada kaedah, teknik dan cara menjualkan sesuatu produk untuk meningkatkan jualan.
 - Pendekatan ini mempercayai bahawa pelanggan hanya akan membeli jika dipujuk dan digalakkan untuk membeli.
 - Promosi agresif dan kreatif diamalkan.
 - Contohnya produk tidak dicari seperti insurans menggunakan pendekatan ini, di mana jurujual diambil dan dilatih untuk mencari pasaran atau pelanggan.
4. Pemasaran/Pemasaran Moden
 - Tumpuan diberi kepada keperluan dan kehendak pengguna. Berusaha memenuhi kepuasan pengguna. Pengguna adalah raja.
 - Pengeluar menggunakan strategi campuran pemasaran iaitu menggunakan harga, produk, promosi dan pengedaran untuk memasarkan produk.
 - Contohnya pemasaran kereta Honda yang sering menggunakan kaedah ini.
5. Pemasaran Kemasyarakatan
 - Pendekatan pemasaran yang memuaskan keperluan dan kehendak pengguna dengan menitikberatkan kebajikan sosial pengguna.
 - Pemasaran memberi tumpuan kepada keperluan dan kehendak pengguna jangka panjang.
 - Contohnya pengeluaran kereta memperkenalkan alternatif penggunaan kereta Hybrid berbanding penggunaan petrol dan diesel untuk mengurangkan kos dan mengurangkan pencemaran udara.

PENGAJIAN PERNIAGAAN (946/2)

PRESTASI KESELURUHAN

Pada Semester 2, sebanyak 16 120 calon menduduki peperiksaan bagi mata pelajaran ini dan 51.39% daripadanya telah mendapat lulus penuh.

Peratusan calon mengikut gred adalah seperti yang berikut:

Gred	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-	D+	D	F
Peratusan	4.45	3.60	3.72	5.96	8.12	10.19	10.23	5.88	5.66	6.00	31.07

RESPONS CALON

Komen am

Secara keseluruhannya, prestasi calon pada tahun ini pada tahap yang agak sederhana dari segi pemarkahan dan kaedah menjawab soalan. Kebanyakan calon hanya dapat menjawab soalan dengan baik bagi topik-topik yang mudah dan kurang menguasai bagi topik-topik yang memerlukan huraian serta contoh. Di samping itu, calon juga perlu menguasai semua topik dalam Sukatan Pelajaran Pengajian Perniagaan dan teknik menjawab soalan yang betul supaya dapat menjawab soalan dengan tepat untuk memperoleh markah yang tinggi. Hanya sebilangan kecil calon sahaja yang dapat memberikan jawapan dengan baik dan menunjukkan kefahaman yang baik terhadap topik-topik yang disoal.

Komen soalan demi soalan

BAHAGIAN A

Soalan 1

Soalan ini meminta calon untuk menyatakan empat pendekatan pemikiran pengurusan. Sebahagian besar calon mampu untuk menjawab dengan baik soalan ini dan memperoleh markah penuh. Namun begitu, terdapat segelintir calon yang gagal menyatakan prinsip tersebut dengan tepat seperti kesilapan ejaan yang membawa maksud lain.

Antara contoh jawapan ialah:

- Pendekatan Klasikal
- Pendekatan Kemanusiaan/Gelagat
- Pendekatan Sains Pengurusan/Kuantitatif
- Pendekatan Moden/Kontemporari

Soalan 2

Soalan ini menghendaki calon menghuraikan dua jenis kemahiran pengurusan dalam organisasi. Terdapat calon yang mampu untuk memberikan fakta dengan tepat dan menghuraikan dengan baik. Namun, ada calon yang hanya boleh memberikan fakta sahaja dan tiada huraian.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Antara-perorangan/kemanusiaan
 - Keupayaan seseorang pengurus bekerja secara efektif dengan orang lain.
 - Kemahiran memimpin/mengarah/menyelaras/berkomunikasi/memotivasi pekerja.
 - Kemahiran ini membolehkan pengurus bekerjasama dengan pekerja dalam satu pasukan kerja.
 - Pengurus bukan sahaja berinteraksi dengan pekerja malah dengan rakan sekerja dan semua pihak yang berkaitan dalam organisasi.
2. Pengurusan masa
 - Merujuk kepada penggunaan masa oleh pengurus secara cekap dan berkesan dalam merancang dan melaksanakan aktiviti kerja.
 - Kemahiran menyusun tugas atau kerja mengikut keutamaan.
 - Kemahiran bekerja secara berkesan dan mengagihkan tugas dan kerja secara tersusun dan berjadual.
3. Konseptual
 - Keupayaan pengurus melihat organisasi secara keseluruhannya, hubungan antara bahagian-bahagian dalam organisasi dan persekitaran organisasi yang terlibat.
 - Kemahiran ini untuk menangani isu-isu umum organisasi.
 - Pengurus juga perlu memahami bahawa organisasi terdiri dari bahagian-bahagian yang kompleks.
 - Kemahiran konseptual ini membolehkan pengurus melihat perkaitan antara syarikat dengan persekitaran seperti pelanggan/pesaing/pembekal/kerajaan.
 - Keupayaan menyelesaikan masalah organisasi, melihat peluang serta ancaman dari persekitaran.
 - Pengurus akan dapat mencari, menganalisis dan menginterpretasi maklumat untuk mewujudkan rancangan jangka masa panjang atau rancangan strategik yang akan menentukan arah perjalanan atau hala tuju organisasi.
4. Teknikal
 - Kemahiran teknikal merujuk kepada keupayaan dan kecekapan pengurus untuk memahami dan menggunakan teknik, kaedah, peralatan dan prosedur tertentu dalam pekerjaan.
 - Penggunaan mesin dalam pengeluaran umpamanya memerlukan kemahiran ini.
 - Kemahiran teknikal ini adalah diperlukan bagi tujuan mengoperasikan mesin dan peralatan serta penggunaan prosedur dan kaedah melakukan kerja.
5. Pembuatan keputusan
 - Kemahiran pengurus memahami dan menganalisis masalah, membentuk alternatif-alternatif penyelesaian dan memilih alternatif terbaik dalam menyelesaikan masalah tersebut.
 - Pengurus peringkat atasan terlibat dalam membuat keputusan yang besar berhubung dengan perancangan strategik organisasi.
 - Kemahiran pembuatan keputusan memerlukan kemahiran konseptual dan analitikal bagi memahami persekitaran dan meramalkan perubahan dalam persekitaran.

Soalan 3

Soalan ini meminta calon untuk menghuraikan X, Y, dan Z dalam rajah 1: Proses Perancangan. Majoriti calon mampu memberikan fakta dan huraian dengan tepat serta mengikut urutan proses yang betul. Terdapat segelintir calon yang memberikan fakta tidak mengikut urutan proses yang betul dan ini menyebabkan calon kehilangan markah.

Antara contoh jawapan ialah:

1. X ialah menganalisis persekitaran perniagaan
 - Pengurus mengkaji persekitaran dalaman, seperti pekerja, pembekal, dan pelanggan.
 - Pengurus mengkaji persekitaran luaran seperti politik dan perundangan, ekonomi, dan sosiobudaya.
 - Pengurus mengenal pasti corak persekitaran bagi meramal perubahan persekitaran pada masa depan.

2. Y ialah membentuk alternatif tindakan
 - Menyenaraikan alternatif tindakan yang akan diambil bagi mencapai objektif perniagaan.
 - Pengurus memikirkan alternatif tindakan dengan mengkaji kekuatan dan kelemahan perniagaan.
 - Pengurus menganalisis peluang dan ancaman dari persekitaran.
3. Z ialah memilih alternatif tindakan
 - Pengurus menyusun setiap alternatif mengikut keutamaannya.
 - Pengurus memilih alternatif yang terbaik berdasarkan kemungkinan untuk mencapai hasil yang optimum.

Soalan 4

Soalan ini menghendaki calon untuk menghuraikan **dua** perbezaan antara pemimpin dengan pengurus dari aspek peranan dan autoriti. Hanya sebahagian kecil sahaja calon yang boleh mendapat markah penuh bagi soalan ini. Majoriti calon gagal menunjukkan perbezaan antara pemimpin dengan pengurus dan ini menyebabkan calon kehilangan markah.

Antara contoh jawapan ialah:

Aspek	Pengurusan	Pemimpin
Peranan	Melakukan aktiviti pengurusan (POLC), memberi arahan dan penyelesaian masalah.	Memberi inspirasi /role model/ dorongan/ tauladan dan memotivasi/ mempengaruhi gelagat pekerja.
Autoriti	Mendapat kuasa dari sumber posisi/ formal/sah atau jawatan.	Memiliki kuasa dari sumber peribadi.

Soalan 5

Soalan ini meminta calon untuk menyatakan **enam** elemen kontrak dalam undang-undang kontrak. Majoriti calon mendapat markah penuh bagi soalan ini. Ada juga calon yang memberikan jawapan tidak relevan seperti elemen-elemen dalam kontrak Jualan.

Antara contoh jawapan ialah:

- Tawaran
- Penerimaan
- Balasan
- Niat
- Ketentuan
- Keupayaan

Soalan 6

Soalan ini meminta calon untuk menghuraikan **tiga** proses komunikasi yang berlaku dalam sesebuah syarikat. Majoriti calon memberikan huraian tidak lengkap dan terlalu umum. Selain daripada itu, calon juga gagal memberikan fakta mengikut urutan proses yang betul. Hanya sebilangan kecil sahaja yang mendapat markah penuh.

Antara contoh jawapan ialah:

Fakta	Huraian
Penghantar	• Sesiapa sahaja yang mencetuskan/mempunyai sesuatu idea/maklumat/pendapat/perasaan yang ingin berkongsi dengan orang lain.
Enkod	• Penghantar menterjemah idea/pandangan/mesej kepada simbol yang berbentuk perkataan, tanda, atau ilustrasi/bahasa yang boleh difahami oleh penerima.
Saluran	• Cara bagaimana/laluan/media/kaedah/platform di mana mesej disampaikan dari penghantar kepada penerima melalui/menggunakan percakapan,tulisan,visual atau bahasa badan/media.
Dekod	• Penerima mentafsir/menterjemah mesej yang diterima kepada sesuatu maksud yang dapat difahaminya.
Penerima	• Seseorang yang menerima mesej melalui pendengaran atau pembacaan mesej dan kemudian cuba untuk memahaminya.
Maklum balas	• Tindak balas yang diberi oleh penerima setelah menterjemah mesej sama ada lisan (percakapan) atau bukan lisan (senyuman, anggukan).

Soalan 7

Soalan ini menghendaki calon menjelaskan **dua** halangan komunikasi selain halangan fizikal dan semantik dalam sesebuah organisasi. Sebahagian calon mampu untuk memberikan fakta dan huraian dengan baik, namun segelintir calon hanya mampu memberikan fakta sahaja. Ada juga calon yang memberikan jawapan yang salah seperti psikologi dan sosiologi.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Psikologikal
 - Merujuk kepada halangan yang disebabkan oleh cara berfikir yang berlainan/tanggapan yang berbeza antara pengirim dan penerima.
 - Contoh: Pekerja-pekerja dalam organisasi mempunyai persepsi berbeza terhadap sesuatu isu atau idea. Ini mungkin disebabkan oleh nilai atau sikap mereka yang berbeza.
2. Sosiologikal
 - Halangan yang wujud dalam interaksi sosial dan budaya yang berbeza antara pihak yang berkomunikasi.
 - Ia berkaitan budaya, status dan latar belakang sosial antara pihak yang berkomunikasi.
 - Contoh: Perbezaan latar belakang seperti umur, jantina, taraf pendidikan, pangkat, agama, dan pengalaman boleh menghalang keberkesanan komunikasi.

Soalan 8

Soalan ini meminta calon menghuraikan dua kaedah mendengar secara berkesan antara pekerja dengan majikan. Kebanyakan calon dapat menjawab soalan ini dengan baik. Namun begitu, ada segelintir calon kehilangan markah kerana tidak dapat memberikan huraian yang lengkap dan tepat. Calon hanya memberikan huraian secara umum tanpa mengaitkan dengan fakta.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Mendengar secara empati dan objektif
 - Majikan/Pekerja berusaha untuk memahami dan menghayati perasaan yang dialami oleh pekerja/majikan.

- Majikan/Pekerja juga menilai maksud mesej yang disampaikan oleh pekerjanya/majikannya dengan adil tanpa berat sebelah.
2. Mendengar secara kritikal dan *nonjudgemental*
 - Majikan/Pekerja dapat menganalisis dan menilai mesej yang diterima.
 - Pada masa yang sama majikan perlu cuba untuk mengelak daripada membuat penghakiman yang awal.
 3. Mendengar secara cetek dan mendalam
 - Majikan/Pekerja memberi tumpuan kepada mesej berbentuk lisan.
 - Majikan/Pekerja mendengar untuk memahami maksud tersurat yang disampaikan.
 - Majikan/Pekerja juga perlu memahami atau mengupas maksud tersirat yang disampaikan.

Soalan 9

Soalan ini menghendaki calon memberikan maksud dan menghitung min, mod, dan median berdasarkan data yang diberi. Majoriti calon dapat memberikan maksud mod dengan baik tetapi tidak bagi min dan median. Calon juga gagal menunjukkan jalan kira yang lengkap dan ini menyebabkan calon kehilangan markah.

Antara contoh jawapan ialah:

(a) Min

- Min adalah jumlah semua nilai data dibahagikan dengan bilangan data/nilai purata satu set data yang diberi.

Mod

- Mod adalah nombor yang paling kerap berulang/kumpulan data dengan kekerapan yang paling tinggi.

Median

- Median adalah nilai data yang terletak di tengah-tengah data yang telah disusun mengikut tertib.

(b) Min

$$= (15 + 23 + 70 + 30 + 23 + 66 + 51 + 40 + 88) \div 9$$

$$= 45.11$$

Mod

$$= 15, \mathbf{23}, 70, 30, \mathbf{23}, 66, 51, 40, 88$$

$$= 23$$

Median

$$= 15 \ 23 \ 23 \ 30 \ \mathbf{40} \ 51 \ 66 \ 70 \ 88$$

$$= 40$$

Soalan 10

Soalan ini meminta calon memberikan **empat** pengaruh faktor kedapatan maklumat terhadap pembuatan keputusan oleh pengurus. Majoriti calon mendapat markah penuh bagi soalan ini. Hanya segelintir calon memberikan jawapan yang membawa maksud sama.

Antara contoh jawapan ialah:

- Cara/kaedah mendapatkan maklumat/Ketersediaan maklumat
- Jumlah/kuantiti maklumat/Maklumat yang lengkap
- Jangka masa/tempoh mendapatkan maklumat
- Kualiti maklumat/Maklumat yang sesuai/Ketepatan maklumat

BAHAGIAN B

Soalan 11

Soalan (a) meminta calon menyenaraikan nama jawatan mengikut hierarki pada setiap peringkat pengurusan. Hanya segelintir calon berjaya memberikan jawapan yang baik mengikut peringkat pengurusan.

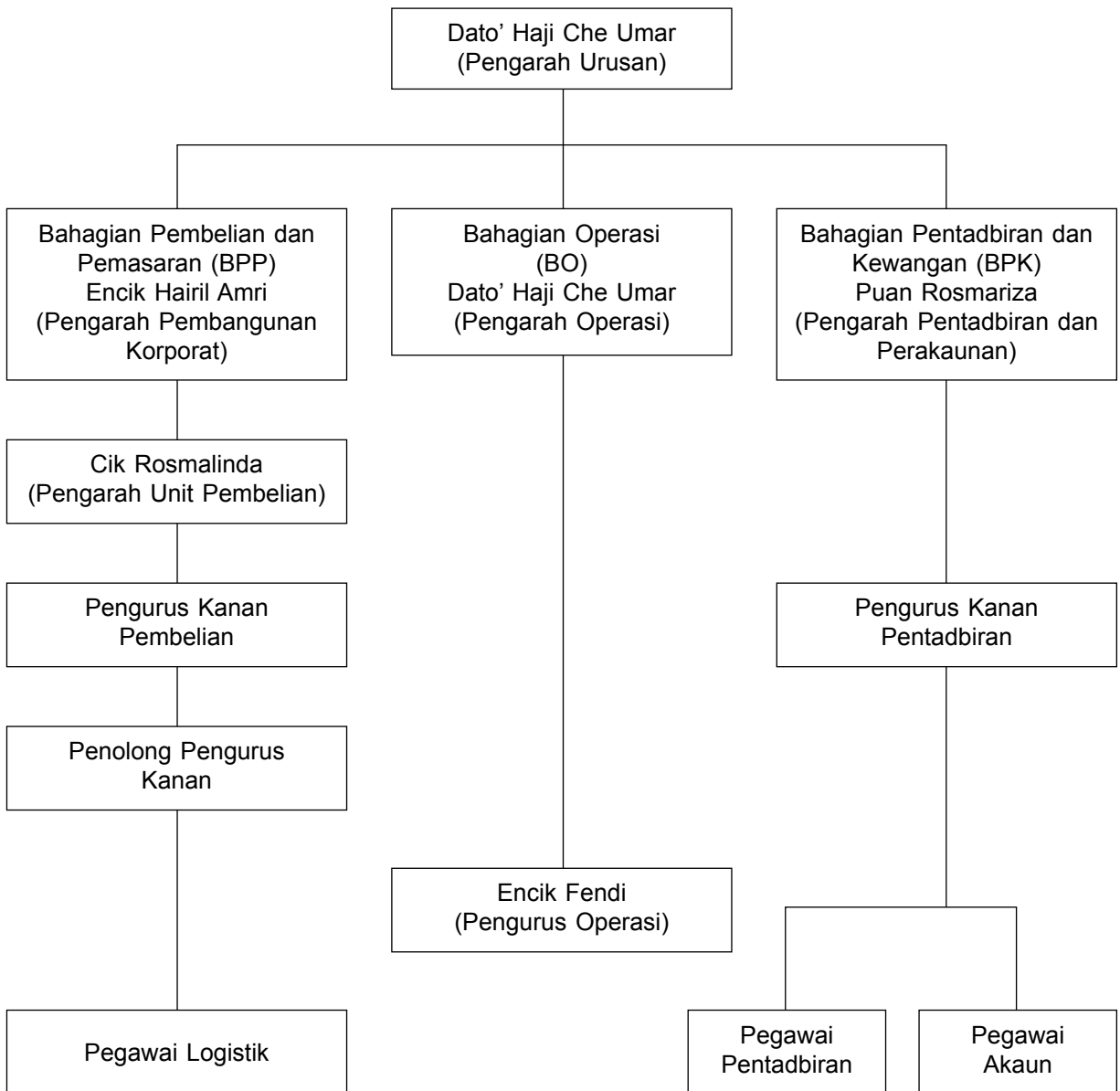
Antara contoh jawapan ialah:

Peringkat Pengurusan	Nama Jawatan (Kaitan Kes)
Peringkat Pengurusan Atasan	<ul style="list-style-type: none">• Pengarah Urusan• Pengarah Bahagian/[Pengarah Pentadbiran dan Perakaunan (PPA)/Pengarah Pembangunan Korporat (PBK)/Pengarah Operasi(PO)]• Pengarah Unit Pembelian
Peringkat Pengurusan Pertengahan	<ul style="list-style-type: none">• Pengurus Kanan/Pengurus Kanan Pentadbiran• Penolong Pengurus Kanan• Pegawai/Pegawai Pentadbiran/Pegawai Akaun/Pegawai Logistik• Pengurus/Pengurus Operasi
Peringkat Pengurusan Bawahan	<ul style="list-style-type: none">• Penyelia/Penyelia Akaun• Penolong Penyelia• Ketua Seksyen

Soalan (b) meminta calon untuk melakarkan carta organisasi Pasaraya Borong Sakan Sdn. Bhd. (SAKAN) berdasarkan reka bentuk fungsian pada peringkat pengurusan atasan dan pertengahan. Segelintir calon tidak meletakkan tajuk atau tajuk yang tidak tepat pada carta organisasi. Ramai calon tidak memasukkan maklumat yang lengkap dalam kotak carta organisasi seperti nama jabatan, nama pengurus, jawatan yang disandang. Selain daripada itu, ada calon yang tidak melukis carta organisasi mengikut tahap pengurusan yang tepat. Contohnya, ada calon yang meletakkan jawatan Pengarah Unit Pembelian di tahap peringkat pengurusan pertengahan sama tahap dengan Pengurus Kanan. Ada juga yang meletakkan Pengurus Operasi di tahap peringkat pengurusan atasan. Ramai calon memasukkan jawatan yang tidak berkaitan dalam carta organisasi seperti kerani-kerani pembayaran, kemasukan data, Jualan, hartatanah, Sumber Manusia dan Am serta ketua-ketua Seksyen. Keadaan ini menggambarkan calon kurang berkemahiran analisis dan sintesis.

Contoh jawapan ialah:

Carta Organisasi Pasaraya Borong Sakan Sdn. Bhd. (SAKAN)



SEMESTER 2

Soalan (c) meminta calon untuk membincangkan jenis kawalan dalaman yang digunakan oleh Pasaraya Borong Sakan Sdn. Bhd. (SAKAN). Terdapat calon yang berjaya memberikan fakta dengan tepat, huraian baik, dan mengitikan dengan kaitan kes yang betul. Namun begitu, ada calon yang gagal memberikan huraian dengan baik dan mangaitkan kaitan kes dengan betul.

Contoh jawapan ialah:

Fakta	Huraian	Kaitan Kes
Dasar organisasi	<ul style="list-style-type: none"> Prinsip dan peraturan pengurusan yang menjadi panduan kepada semua kakitangan 	<p>hanya boleh dilakukan oleh BPK (Dasar operasi)</p> <ul style="list-style-type: none"> Urusan pembelian hanya boleh diluluskan oleh Pengarah Urusan Setiap barang bekalan yang diterima daripada pembekal akan disimpan di dalam tiga buah gudang sebelum diagihkan ke cawangan-cawangan Pada setiap hari Isnin, semua cawangan akan membuat pemeriksaan stok untuk membantu bahagian gudang dan pembelian membuat keputusan penambahan stok
Prosedur kerja	<ul style="list-style-type: none"> Tata cara yang perlu dilakukan oleh pekerja dalam membuat aktiviti seperti membuat keputusan dan tindakan/ Proses kerja/langkah-langkah/kaedah berturutan yang perlu diikuti oleh pekerja 	<p>(Prosedur Operasi)</p> <ul style="list-style-type: none"> Tugas pekerja gudang ialah memeriksa, menerima dan mengesahkan setiap barang yang tiba dengan menyemak dan mengesahkan bil penghantaran dan invois. Bagi menambah keberkesanan pengawalan stok, Pengurus Operasi akan memantau penerimaan, penghantaran, pengagihan, dan pemeriksaan baki stok di semua cawangan melalui Sistem <i>Barcode</i>. <p>(Prosedur keselamatan)</p> <ul style="list-style-type: none"> SAKAN mempunyai sistem kamera litar tertutup (CCTV) 24 jam bagi memantau secara langsung aktiviti di setiap cawangan melalui bilik kawalan khas di ibu pejabat.

Soalan 12

Soalan ini meminta calon menjelaskan **lima** kaedah mengurus stres dari aspek organisasi. Kebanyakan calon boleh memberikan fakta dengan tepat, namun tidak mampu menghuraikan dengan baik dan tidak dapat memberikan contoh relevan terhadap fakta.

Contoh jawapan ialah:

- Pemilihan dan penempatan pekerja
 - Pihak pengurusan harus menggunakan kaedah pemilihan pekerja yang disyorkan agar dapat memilih pekerja yang benar-benar berkeupayaan dan sesuai dalam menjalankan kerja mereka.
 - Pastikan pekerja diberi tugas yang sesuai dengan kemahiran dan pengalaman mereka.
 - Ini bagi membolehkan mereka menjalankan tugas mereka dengan mudah dan tanpa ketegangan.
 - Contoh: Jika pekerja tidak berkemahiran diberi tugas baharu maka pekerja berkenaan perlu diberi latihan.

2. Program pembangunan kerohanian/mental
 - Pihak pengurusan boleh memberi latihan pembangunan diri kepada pekerja seperti kuliah agama, ibadat, meditasi, dan perkara-perkara yang berkaitan.
 - Mengingatkan pekerja agar selalu sabar, tabah, tenang dan relaks dalam menjalankan tugas dapat membantu mengurangkan ketegangan.
 - Pekerja juga perlu diberi ilmu bukan sahaja untuk keperluan pekerjaan sahaja malah juga untuk pembangunan mental mereka.
 - Pengurusan dapat mengadakan kursus pembangunan diri, etika, motivasi dan sebagainya.
 - Contoh: Di samping itu organisasi boleh juga menyediakan ruangan membaca ataupun perpustakaan kecil untuk memberi peluang kepada pekerja menambah pengetahuan mereka.
3. Program pembangunan fizikal/jasmani dan sosial
 - Program pembangunan fizikal seperti bersukan, riadah, senaman, hari keluarga dan sebagainya boleh dianjurkan oleh organisasi.
 - Bersukan umpamanya boleh memberi ruang kepada pekerja melupakan masalah dan ketegangan.
 - Di samping itu, bersukan juga dapat memberi peluang kepada pekerja berinteraksi dan bersosial dalam kalangan pekerja.
 - Riadah dan senaman juga boleh melapangkan fikiran pekerja.
 - Organisasi dalam hal ini dinasihati menyediakan tempat bersukan seperti padang atau gimnasium untuk kegunaan senaman dan bersukan.
 - Aktiviti-aktiviti tersebut dapat mengurangkan tekanan kepada pekerja dan dapat meningkatkan tahap kesihatan pekerja.
4. Sistem mentor
 - Pekerja akan menghadapi berbagai masalah sama ada masalah kerja, hubungan sosial atau masalah peribadi.
 - Sistem mentor boleh membantu pekerja dalam soal pekerjaan.
 - Pekerja boleh merujuk kepada mentor mereka jika mereka menghadapi masalah dalam pekerjaan.
 - Contoh yang bersesuaian
5. Program kaunseling
 - Sebaliknya jika mereka menghadapi masalah hubungan, kerjaya dan personal maka mereka boleh mendapat nasihat dari unit kaunseling organisasi.
 - Penasihat dari unit ini harus terlatih dan mahir.
 - Dengan meluahkan perasaan mereka kepada pihak tertentu, pekerja dijangka dapat mengurangkan ketegangan kerja yang mereka hadapi.
 - Contoh yang bersesuaian
6. Persekitaran kerja
 - Lebih-lebih lagi apabila suasana kerja yang boleh mendatangkan penyakit.
 - Oleh itu, pihak pengurusan harus menyediakan suasana tempat kerja yang sesuai kepada pekerja kerana pekerja adalah manusia yang memerlukan keselesaan.
 - Ketegangan kerja dapat dikurangkan jika pekerja bertugas dalam persekitaran yang kondusif.
 - Contoh: Keadaan kerja yang kotor, bising, gelap, panas dan tidak menyihatkan akan membuatkan pekerja tidak bermotivasi dan tertekan. Maka, organisasi perlu menyediakan tempat kerja yang kondusif.
7. Iklim organisasi/reka bentuk organisasi
 - Iklim organisasi berhubung struktur organisasi, jika struktur terlalu rigid akan menyebabkan pekerja rasa tertekan.
 - Umpamanya, jika peraturan atau prosedur terlalu ketat boleh mengakibatkan pekerja tertekan.
 - Selain dari itu, ketua terlalu autokratik, komunikasi tertutup, teknik motivasi negatif yang digunakan oleh ketua akan memberi kesan yang negatif kepada pekerja.
 - Untuk mengatasi masalah ini, pihak pengurusan harus mereka bentuk struktur organisasi agar lebih fleksibel atau luwes.
 - Pihak organisasi boleh jelaskan peranan pekerja dan hindari dari berlakunya pertindihan peranan.

8. Program sokongan keluarga
 - Program sokongan keluarga seperti menyediakan pusat asuhan kanak-kanak dapat membantu pekerja meringankan masalah keluarga mereka.
 - Dengan adanya program ini akan memudahkan terutama ibu-ibu menghantar anak mereka di pusat penjagaan kanak-kanak yang disediakan oleh syarikat.
 - Dengan ini, mereka dapat menumpukan kepada kerja mereka.
 - Di samping itu, pihak pengurusan juga boleh mewujudkan waktu kerja anjal/fleksibel kepada pekerja.
 - Dalam hal ini pekerja dapat menyesuaikan waktu kerja mengikut keperluan mereka.
 - Organisasi juga boleh menyediakan tempat tinggal, pengangkutan ke pejabat, tempat letak kereta, dan lain-lain faedah kepada pekerja.

Soalan 13

Soalan ini menghendaki calon menjelaskan lima elemen perundingan dalam sesebuah organisasi perniagaan. Kebanyakan calon boleh memberikan fakta dengan tepat, namun tidak mampu menghuraikan dengan baik dan tidak dapat memberikan contoh relevan terhadap fakta. Huraian yang diberikan oleh calon terlalu umum.

Contoh jawapan ialah:

1. Maklumat
 - Dalam melaksanakan perundingan kedua-dua pihak perlu mempunyai maklumat yang lengkap serta fakta yang tepat berkaitan dengan apa yang hendak dirundingkan.
 - Pihak yang mempunyai maklumat yang banyak/lengkap akan mendapat hasil yang lebih memuaskan berbanding pihak yang mempunyai kurang maklumat dalam proses perundingan.
 - Semakin banyak/lengkap maklumat, semakin baik hasil rundingan.
 - Maklumat boleh disampaikan secara lisan/bertulis semasa rundingan berlangsung.
 - Contoh yang bersesuaian.
2. Masa/Pengurusan masa
 - Merujuk kepada jumlah peruntukan masa yang ditetapkan semasa hendak menjalankan rundingan. Sekiranya perkara yang hendak dirunding adalah sukar maka jumlah masa yang diperuntukkan mestilah lebih berbanding dengan perkara yang mudah dirundingkan.
 - Perundingan tidak boleh dijalankan secara tergesa-gesa kerana ini akan merugikan atau pihak-pihak akan mengambil kesempatan terhadap keadaan yang terdesak itu.
 - Tempoh masa perundingan yang sesuai antara kedua-dua pihak atau digunakan dengan baik.
 - Contoh yang bersesuaian.
3. Kuasa
 - Merujuk kepada keupayaan seseorang yang dipertanggungjawabkan untuk membuat keputusan semasa rundingan dibuat.
 - Sekiranya satu pihak mempunyai kuasa yang lebih besar berbanding pihak yang satu lagi, maka rundingan tidak dapat dijalankan dengan berkesan.
 - Contoh yang bersesuaian.
4. Etika
 - Prinsip moral atau akhlak yang dipegang oleh seseorang individu berdasarkan nilai pegangan sesuatu masyarakat.
 - Dalam suatu perundingan, etika merujuk kepada tindakan semasa berunding terutamanya taktik yang diambil.
 - Setiap pihak yang berunding harus mematuhi peraturan dan menghormati langkah-langkah dalam proses perundingan untuk mendapatkan hasil daripada rundingan yang dilakukan.
 - Pihak-pihak yang berunding perlu menggunakan taktik yang beretika supaya proses perundingan dan keputusannya dibuat secara adil.

- Perunding perlu memberikan maklumat yang tepat, benar, dan berniat baik dalam perundingan serta bersopan semasa berunding.
- Contoh yang bersesuaian.

5. Budaya

- Merupakan amalan/cara hidup secara tradisi sekelompok masyarakat.
- Perbezaan budaya, cara hidup, bahasa dan cara berfikir akan mempengaruhi secara langsung keberkesanan sesuatu proses perundingan.
- Contoh yang bersesuaian.

6. Pelaku/personaliti

- Sikap, keterampilan serta perwatakan individu yang terlibat dalam perundingan akan memberi kesan terhadap hasil perundingan serta kelancaran proses perundingan yang dijalankan.
- Keputusan perundingan dipengaruhi oleh kejujuran, berintegriti, tahap profesionalisme serta kemahiran diplomasi.
- Contoh yang bersesuaian.

7. Aspek sosial

- Merujuk kepada sudut pergaulan antara pihak-pihak yang berunding.
- Setiap perunding perlu berupaya menyesuaikan diri dalam memberikan reaksi kepada setiap perkara yang dirunding.
- Setiap perunding harus berupaya mendengar dan mengambil kira maklumat serta pendapat pihak lain/dan tidak memandang rendah terhadap sesuatu pandangan yang disuarakan.
- Contoh yang bersesuaian.

PENGAJIAN PERNIAGAAN (946/3)

PRESTASI KESELURUHAN

Pada Semester 3, sebanyak 15 959 calon menduduki peperiksaan bagi mata pelajaran ini dan 62.59% daripadanya telah mendapat lulus penuh.

Peratusan calon mengikut gred adalah seperti yang berikut:

Gred	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-	D+	D	F
Peratusan	7.90	5.26	8.70	8.73	9.87	12.27	9.86	5.81	5.01	4.86	21.73

RESPONS CALON

Komen am

Secara keseluruhannya, prestasi calon pada tahun ini pada tahap yang agak sederhana dari segi pemarkahan dan kaedah menjawab soalan. Kebanyakan calon hanya dapat menjawab soalan dengan baik bagi topik-topik yang mudah dan kurang menguasai bagi topik-topik yang memerlukan huraian serta contoh. Di samping itu, calon juga perlu menguasai semua topik dalam Sukatan Pelajaran Pengajian Perniagaan dan teknik menjawab soalan yang betul supaya dapat menjawab soalan dengan tepat untuk memperoleh markah yang tinggi. Hanya sebilangan kecil calon sahaja yang dapat memberikan jawapan dengan baik dan menunjukkan kefahaman yang baik terhadap topik-topik yang disoal.

Komen soalan demi soalan

BAHAGIAN A

Soalan 1

Soalan ini menghendaki calon menghuraikan **tiga** peranan usahawan dalam masyarakat. Majoriti calon boleh memberikan jawapan yang baik dari segi fakta dan huraian. Calon dapat memberikan tiga fakta dengan jelas tentang peranan usahawan kepada masyarakat. Kebanyakan calon dapat menghuraikan fakta dengan jelas serta berjaya beroleh markah yang tinggi. Ramai calon mendapat menjawab fakta mewujudkan peluang pekerjaan, meningkatkan taraf hidup rakyat, menjadi 'role-model dalam masyarakat' dan menjalankan tanggungjawab sosial. Namun begitu, ada juga calon yang gagal memberikan jawapan yang tepat dan lengkap. Calon boleh menulis fakta dengan tepat tetapi tidak boleh menghuraikan dengan tepat sebaliknya hanya menerangkan kesan dan implikasi dari peranan usahawan. Justeru itu calon hanya mendapat markah fakta sahaja dan kehilangan markah huraian. Contohnya, calon tidak memberikan huraian yang tepat terutamanya bagi fakta mewujudkan peluang pekerjaan. Calon tidak mampu mengaitkan tentang perniagaan baharu yang memerlukan tenaga pekerja yang menyebabkan wujudnya peluang pekerjaan. Ramai calon memberikan jawapan mengurangkan pengangguran sebagai huraian. Ini menyebabkan calon tidak memperolehi markah penuh bagi soalan ini.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Mewujudkan/meningkatkan peluang pekerjaan
 - projek/perniagaan baharu oleh usahawan memerlukan tenaga manusia untuk menjalankan pelbagai jenis aktiviti perniagaan, justeru mewujudkan peluang pekerjaan.
2. Meningkatkan taraf hidup rakyat
 - Usahawan menggunakan inovasi untuk membuat pelbagai penambahbaikan bagi meningkatkan taraf hidup rakyat. /
 - Inovasi oleh usahawan mampu meningkatkan produktiviti seterusnya dapat meningkatkan taraf hidup rakyat melalui pengurangan kos dan harga produk/peningkatan kecekapan teknologi/kecekapan pengurusan. /
 - Peluang pekerjaan yang disediakan oleh usahawan dapat meningkatkan pendapatan pekerja yang boleh digunakan untuk berbelanja/membeli keperluan mereka justeru meningkatkan tahap berbelanja secara keseluruhan. Ini dapat meningkatkan taraf kehidupan masyarakat. /
 - Penambahbaikan produk/perkhidmatan yang dihasilkan oleh usahawan boleh meningkatkan persaingan industri yang mampu meningkatkan kecekapan dan produktiviti seterusnya meningkatkan taraf hidup masyarakat.
3. Membangunkan industri sokongan
 - Menjadi platform kepada perniagaan lain untuk menjalankan aktiviti perniagaan yang berkait dgn industri hiliran atau hulu atau lain-lain.
4. Mempelbagaikan barangan di pasaran
 - Mencipta barang baharu atau menambahbaik barang sedia ada oleh usahawan dapat menambah dan mempelbagaikan barangan di pasaran/menambah pilihan jenis barangan kepada pengguna.
5. Menggunakan sumber tempatan dengan cekap
 - Membeli bekalan dan bahan mentah daripada peniaga tempatan.
 - Melalui inovasi oleh usahawan, segala sumber yang ada digunakan dengan lebih berkesan dan lebih cekap dan nilai terhadap sumber yang digunakan juga akan bertambah.
6. Menjadi 'role model' dalam masyarakat
 - Kejayaan usahawan menjadi sumber inspirasi kepada usahawan lain.
 - Masyarakat lebih tertarik/bermotivasi untuk mencontohi usahawan yang berjaya.
7. Menjalankan tanggungjawab sosial
 - Menyumbang kepada masyarakat melalui pemberian biasiswa/derma/penjagaan alam sekitar/pembinaan infrastruktur/ tajaan makmal dalam pendidikan.

Soalan 2

Soalan ini menghendaki calon menghuraikan **tiga** ciri orang yang efektif berdasarkan Stephen Covey (Tujuh Tabii Orang Berjaya). Hampir keseluruhan calon dapat menjawab soalan ini dengan baik. Hal ini kerana calon sangat faham dan jelas dengan kehendak soalan serta dapat memberi huraian ciri dengan tepat. Namun begitu, terdapat juga segelintir calon yang tidak dapat menghuraikan ciri dengan baik dan ada juga sebilangan kecil calon yang menjawab ciri-ciri usahawan berjaya yang sememangnya tidak menepati kehendak soalan. Sebahagian calon memberikan fakta ciri-ciri usahawan seperti inovasi dan kreatif, bertanggungjawab, berani mengambil risiko, sanggup berkorban, dan sebagainya. Keadaan ini mencerminkan calon seolah-olah tidak dapat membezakan ciri usahawan Stephen Covey dengan ciri-ciri peribadi seseorang usahawan umum.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Bersikap proaktif
 - Seseorang yang proaktif ialah individu yang mempunyai inisiatif dan tanggungjawab untuk menyebabkan sesuatu itu berlaku. /
 - Individu yang bersifat fokus dan bertindak ke atas sesuatu yang dalam kawalan sendiri.

2. Berorientasikan matlamat
 - Mula sesuatu dengan sasaran minda kepada matlamat akhir.
 - Fokus kepada pencapaian matlamat dengan pemahaman/ukuran yang jelas tentang destinasi yang dituju dan merancang untuk mencapai matlamat.
3. Lakukan perkara utama dahulu
 - Memberi keutamaan kepada objektif yang lebih penting dahulu termasuk pencapaiannya.
4. Berfikiran 'menang-menang'
 - Rangka pemikiran dan perasaan yang sentiasa mencari faedah bersama dalam semua interaksi manusia.
 - Konsep kolaborasi/bekerjasama yang lebih efektif/berkesan dengan membina hubungan kepercayaan yang tinggi.
5. Cuba memahami dahulu, kemudian cuba untuk difahami
 - Menggunakan pendengaran empati iaitu mendengar dengan tujuan untuk memahami.
 - Mempengaruhi orang lain dengan membentuk pemahaman yang mendalam tentang keperluan dan perspektif mereka.
6. Bersinergi
 - Intipati sinergi adalah menghargai kelainan dan perbezaan.
 - Membangunkan penyelesaian inovatif yang memanfaatkan perbezaan dan memuaskan semua pihak berkepentingan.
7. Tajamkan 'gergaji'
 - Proses memperbaharui tenaga/motivasi/kekuatan/empat dimensi sifat semula jadi seseorang individu iaitu jasmani, emosi, rohani, dan intelek.

Soalan 3

Soalan ini meminta calon menghuraikan **tiga** jenis sumber modal formal kepada usahawan. Sebahagian besar calon terkeliru dengan konsep sumber modal formal dan jenis-jenis modal. Calon menjelaskan jenis-jenis modal iaitu modal teroka, modal ekuiti dan modal hutang sedangkan kehendak soalan menghuraikan sumber modal formal. Terdapat juga ramai calon yang memberikan contoh produk perbankan atau fasiliti yang ditawarkan oleh perbankan sebagai fakta seperti overdraf dan barisan kredit. Tetapi, ada juga calon yang boleh memberikan fakta dengan tepat dan juga huraian yang jelas. Namun terdapat juga calon yang secara keseluruhannya hanya dapat menjawab fakta khusus sahaja.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Pinjaman bank/Pembiayaan bank bagi sistem perbankan Islam
 - Pinjaman yang diberikan oleh pihak bank kepada usahawan (peminjam) bagi suatu tempoh masa yang tertentu dengan syarat peminjam bayar balik faedah dan prinsipal dalam masa yang ditetapkan/bayar balik keuntungan dan prinsipal (bagi perbankan Islam).
 - Bentuk pinjaman jangka pendek atau jangka panjang yang disediakan oleh bank kepada peminjam dengan pinjaman jangka pendek melibatkan pembayaran balik pinjaman oleh usahawan kurang daripada setahun/lebih setahun untuk pinjaman jangka panjang.
2. Bantuan kerajaan
 - Kerajaan menyediakan pinjaman dana melalui pelbagai agensi kerajaan kepada usahawan.
 - Pinjaman yang diberikan oleh agensi kerajaan seperti MARA, PKEN, Agensi Pembangunan Wilayah kepada usahawan.
3. Pelabur
 - Orang perseorangan secara persendirian/entiti yang menggunakan sejumlah wang untuk dilaburkan dalam perniagaan dengan jangkaan mendapatkan pulangan kewangan.

Soalan 4

Soalan ini meminta calon untuk menghuraikan **dua** kaedah penyelesaian perdagangan dalam perniagaan antarabangsa. Calon boleh memberikan fakta dengan tepat dan juga huraian yang jelas. Namun begitu, ada juga calon tidak dapat memberikan fakta yang tepat seperti bank, pinjaman kerajaan, institusi kewangan dan pelaburan.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Perdagangan barter
 - Melibatkan pertukaran barangan antara dua buah negara tanpa melibatkan penggunaan mata wang.
2. Perbankan koresponden
 - Pengeksport melantik sebuah bank sebagai ejen untuk bertindak bagi pihaknya.

Soalan 5

Soalan ini menghendaki calon menyatakan **empat** peranan MATRADE dalam menggalakkan pemasaran perniagaan antarabangsa. Sebahagian besar calon tidak dapat menyatakan peranan MATRADE dengan tepat kerana tidak mengaitkan dengan perniagaan antarabangsa. Calon memberikan fakta tidak lengkap yang tidak mengaitkan dengan elemen perniagaan antarabangsa dan juga memberikan fakta yang salah seperti melaksanakan latihan kepada usahawan dan memberi bantuan kepada usahawan. Terdapat sebilangan kecil calon yang mampu menulis kesemua fakta dengan tepat.

Antara contoh jawapan ialah:

- Untuk menggalakkan, membantu dan membangunkan perdagangan luar Malaysia dengan penekanan khusus ke atas eksport barangan perkilangan dan separa perkilangan dan secara terpilih, import;
- Untuk merangka dan melaksanakan strategi pemasaran eksport negara untuk menggalakkan eksport produk yang dihasilkan dan dihasilkan separuh;
- Untuk menjalankan risikan dan penyelidikan pasaran komersial dan mewujudkan pangkalan data maklumat yang komprehensif bagi peningkatan dan pembangunan perdagangan;
- Menganjurkan program latihan untuk meningkatkan kemahiran pemasaran antarabangsa pengeksport Malaysia;
- Untuk meningkatkan dan melindungi kepentingan perdagangan antarabangsa Malaysia di luar negara;
- Mewakili Malaysia dalam mana-mana forum antarabangsa berkenaan dengan apa-apa perkara yang berkaitan dengan perdagangan;
- Untuk membangunkan, menggalakkan, memudahkan dan membantu dalam bidang perkhidmatan yang berkaitan dengan perdagangan/memberi khidmat nasihat;
- Untuk menasihati Kerajaan mengenai perkara-perkara yang menyentuh atau dalam apa-apa cara yang berkaitan dengan perdagangan dan untuk bertindak sebagai ejen Kerajaan atau mana-mana orang, badan atau organisasi mengenai perkara-perkara tersebut.

Soalan 6

Soalan ini menghendaki calon menghuraikan **tiga** kaedah bukan tarif dalam perlindungan perdagangan. Sebilangan besar calon dapat menjawab dengan baik soalan ini kerana dapat menyatakan tiga kaedah bukan tarif serta memberi huraian yang tepat seperti subsidi, embargo, dan kempen beli barangan tempatan. Ini adalah kerana calon telah memahami fakta dengan tepat dan dapat menerangkan dengan jelas. Walaubagaimanapun, terdapat juga calon yang hanya mendapat markah fakta sahaja kerana huraian tidak jelas. Segelintir calon juga gagal mendapat markah kerana tidak memahami kehendak soalan dan tiada persediaan atau pengetahuan langsung mengenai soalan ini. Kesilapan ejaan yang membawa maksud berbeza juga mempengaruhi markah.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Kuota
 - Dikenakan bagi mengehadkan kuantiti sesuatu barang yang boleh diimport pada suatu tempoh tertentu.
2. Embargo
 - satu bentuk sekatan perdagangan/produk yang dikenakan oleh sesebuah negara terhadap negara lain sama ada dari segi eksport atau import.
3. Kempen belilah barangan tempatan
 - Kempen untuk menggalakkan rakyat membeli keluaran atau produk tempatan.
4. Subsidi Eksport/Subsidi
 - Bayaran yang dibuat oleh kerajaan kepada pengeksport supaya dapat mengurangkan kos pengeluaran mereka bagi meningkatkan keupayaan bersaing pengeluaran tempatan.
5. Kawalan Pertukaran Asing
 - Campur tangan kerajaan dalam pasaran pertukaran asing bagi mengurangkan kemasukan barangan import.
6. Polisi Bekalan Kerajaan
 - Kerajaan mengutamakan pembelian barangan tempatan oleh agensi kerajaan dengan menetapkan pembelian sejumlah minimum barangan yang mempunyai kandungan bahan tempatan untuk kegunaan agensi tempatan.
7. Prosedur Kastam
 - Polisi kerajaan yang menetapkan keperluan tertentu barangan import seperti aspek keselamatan barangan import atau memenuhi syarat dokumentasi yang rumit.
8. Standard dan Piawai
 - Kerajaan dan pihak swasta menetapkan piawaian yang tertentu bagi melindungi kesihatan dan keselamatan rakyat.

Soalan 7

Soalan ini meminta calon menghuraikan **dua** pendekatan tindakan beretika selain utilitarian dan hak moral. Sebahagian besar calon dapat mengenalpasti dan menjawab dua jenis pendekatan tindakan beretika tetapi gagal mendapat markah pada huraian pendekatan. Ini adalah kerana huraian yang kurang tepat dan tidak menepati kehendak skema.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Individualisme
 - Keputusan yang memberi kebaikan jangka panjang kepada seseorang individu itu dianggap tindakan yang betul.
 - Kepentingan individu perlu diutamakan dan menjadi kayu pengukur dalam membuat sesuatu keputusan.
 - Kepentingan individu diutamakan atas asas apabila semua individu berlumba-lumba untuk menjaga kepentingan masing-masing, kebaikan bersama akhirnya dapat dihasilkan kerana semua individu akan belajar untuk bertoleransi dengan yang lain untuk menjaga kepentingan jangka panjang mereka.
2. Keadilan
 - Keputusan moral yang hendak dibuat berdasarkan piawaian ekuiti, keadilan dan kesaksamaan.
 - Keputusan dan gelagat beretika dinilai dari segi keadilan semasa mengagihkan kos dan faedah di kalangan individu dan kumpulan.
 - Contohnya, pekerja lelaki dan wanita tidak harus menerima gaji yang berlainan jika mereka melakukan kerja yang sama.

Soalan 8

Soalan ini menghendaki calon menyatakan **empat** pihak berkepentingan sesebuah organisasi bagi melaksanakan tanggungjawab sosial. Kebanyakan calon berupaya menjawab soalan ini dengan markah yang tinggi iaitu 4 markah. Hal ini kerana soalan ini adalah soalan aras rendah yang memerlukan calon hanya mengingat fakta tanpa membuat huraian.

Antara contoh jawapan ialah:

- Pekerja
- Pelabur/Pemegang saham
- Pembiaya
- Pembekal
- Pelanggan
- Peruncit
- Pemborong
- Kerajaan
- Media
- Masyarakat
- Kumpulan pendesak

Soalan 9

Soalan ini menghendaki calon memberikan maksud warga korporat dan menyatakan **tiga** peranan warga korporat. Tidak ramai calon yang berjaya menjawab soalan ini dengan tepat dan memperolehi markah penuh. Calon juga gagal memberikan maksud yang tepat tentang warga korporat. Bagi peranan warga korporat pula, calon yang boleh mengingat fakta dan mempunyai pengetahuan tentang topik sahaja yang dapat menjawab soalan ini tepat dan mudah.

Antara contoh jawapan ialah:

- (a) Maksud warga korporat
- Sekumpulan manusia yang melibatkan diri dalam aktiviti perniagaan syarikat. Terdiri daripada pemegang saham, lembaga pengarah dan pihak pengurusan syarikat.
 - Warga korporat adalah satu pengiktirafan bahawa perbadanan atau organisasi perniagaan mempunyai tanggungjawab sosial/budaya/persekitaran kepada masyarakat.
 - Pengiktirafan ini membolehkan organisasi untuk beroperasi dan memberikan faedah/kepentingan ekonomi dan kewangan kepada pemegang saham dan pihak berkepentingan.
- (b) Peranan warga korporat.
- Gelagat beretika dalam perniagaan
 - Komited terhadap pihak berkepentingan termasuk masyarakat, pelanggan, pekerja, pelabur dan pembekal
 - Komited terhadap persekitaran dalam jangka masa panjang

Soalan 10

Soalan ini meminta calon menghuraikan **tiga** hak pengguna. Kebanyakan calon dapat menjawab soalan ini dengan tepat dari segi fakta dan huraian. Calon juga didapati menguasai topik ini dengan baik dan hampir keseluruhan calon telah menjawab dengan baik dan mendapat markah penuh. Terdapat sebahagian kecil calon yang lemah semasa menjawab soalan ini. Ini adalah kerana calon hanya memberikan fakta sahaja tanpa huraian dan ada juga calon yang huraiannya tidak jelas.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Hak untuk mendapatkan keperluan asas
 - Pengguna berhak mendapatkan keperluan asas bagi meneruskan kehidupan seperti makanan yang mencukupi dan selamat, pakaian, perumahan, kemudahan kesihatan, dan pendidikan.

2. Hak untuk mendapat barangan dan perkhidmatan yang selamat
 - Pengguna berhak untuk dilindungi daripada barangan, proses pengeluaran dan perkhidmatan yang boleh membahayakan kesihatan atau kehidupan.
 - Pengguna berhak dilindungi daripada mendapat akibat negatif selepas menggunakan sesuatu barangan atau perkhidmatan.
3. Hak untuk mendapatkan maklumat
 - Pengguna berhak untuk diberitahu fakta-fakta yang diperlukan bagi membolehkan mereka membuat pilihan yang tepat.
 - Pengguna berhak dilindungi daripada pengiklanan serta pelabelan yang tidak jujur atau mengelirukan.
4. Hak untuk membuat pilihan
 - Pengguna berhak untuk memilih daripada pelbagai barangan dan perkhidmatan yang ditawarkan pada harga yang kompetitif dan jaminan kualiti yang memuaskan.
5. Hak untuk menyuarakan pendapat
 - Pengguna berhak untuk bersuara/menyumbang idea bagi memastikan kepentingan pengguna mendapat pertimbangan yang sewajarnya.
 - Pengguna berhak terlibat untuk menyumbang pendapat dalam penggubalan dan pelaksanaan dasar kerajaan tentang hal ehwal barangan pengguna seperti pembangunan barangan, perkhidmatan oleh pengeluar, bekalan, dan lain-lain.
6. Hak untuk mendapat ganti rugi
 - Pengguna berhak mendapat penyelesaian yang adil termasuk pampasan bagi pembelian barangan yang mempunyai perihal dagangan yang mengelirukan, kurang bermutu atau perkhidmatan yang tidak memuaskan.
7. Hak untuk mendapatkan pendidikan pengguna
 - Pengguna berhak mendapat pendidikan dan kemahiran yang diperlukan bagi membolehkan mereka membuat pilihan yang bijak dalam pembelian barangan dan perkhidmatan, serta mengamalkan hak dan tanggungjawab mereka sebagai pengguna.
8. Hak untuk hidup dalam alam sekitar yang sihat dan selamat
 - Pengguna berhak untuk hidup dan bekerja dalam alam sekitar yang bersih, sihat dan tidak berbahaya kepada generasi masa kini dan akan datang.
 - Pengguna berhak dilindungi daripada alam sekitar yang tidak sihat boleh menggugat kesejahteraan pengguna.

BAHAGIAN B

Soalan 11

Soalan (a) menghendaki calon untuk menjelaskan kaedah memulakan perniagaan yang dilaksanakan oleh SO.LEK. Terdapat sebahagian besar calon memasukkan fakta-fakta yang tidak berkaitan seperti francais, perkongsian, mengambil alih perniagaan, dan memulakan perniagaan sendiri. Ramai calon yang memberi fakta memulakan perniagaan sendiri yang tidak menepati skema tetapi tidak kehilangan markah kerana huraian dan kaitan kes dibaca, sekiranya memenuhi skema akan diberikan markah.

Antara contoh jawapan ialah:

Fakta	Huraian	Kaitan Kes
Memulakan sendiri	<ul style="list-style-type: none"> • Menubuhkan sendiri satu perniagaan baharu dengan usaha mendaftarkan, mencari lokasi dan membuka perniagaan bermula pada peringkat awal lagi. • Menubuhkan sendiri satu perniagaan baharu bermula pada peringkat awal lagi. 	<ul style="list-style-type: none"> • SO.LEK Cosmetics (SO.LEK) ialah jenama kosmetik yang diasaskan oleh dua adik-beradik, iaitu Dahlia Nadirah dan Luqman Hakim • yang mempunyai ibu pejabat di Taman Tun Dr. Ismail, Kuala Lumpur. • Mereka memulakan perniagaan pada tahun 2016, dengan hanya mengeluarkan satu produk bantuan kewangan daripada ibu bapa. • Jenama SO.LEK diilhamkan daripada dua perkataan, iaitu alat solek dan "SO?? LEK LAAA!". • Logo SO.LEK pula, direka berasaskan botol celak tradisional yang digunakan oleh orang Melayu pada zaman dahulu. • Syarikat memulakan perniagaan dengan menghasilkan produk untuk bibir, iaitu gincu. <p>Sebelum menceburi bidang perniagaan secara serius, Dahlia Nadirah dan Luqman Hakim menjalankan penyelidikan dan pembangunan (R&D) berkaitan dengan pembuatan kosmetik dan juga mendalami selok-belok ilmu perniagaan.</p>
Kontrak pengeluaran	<ul style="list-style-type: none"> • Sesuatu syarikat pengeluar akan membenarkan sesebuah syarikat tempatan untuk mengeluarkan produk itu berdasarkan kontrak atau perjanjian yang ditandatangani oleh kedua-dua pihak. 	<ul style="list-style-type: none"> • SO.LEK telah menemui pengeluar tempatan yang dapat memenuhi semua kriteria yang ditetapkan, iaitu mampu menghasilkan krim bibir yang lembut, mudah digunakan, tidak kering, tahan lama, dan mudah dibersihkan sebelum beribadah. • Pengeluar tempatan yang dipilih tersebut juga telah mendapat persijilan halal dari Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM). • Syarikat sentiasa berhubung dengan pengeluar untuk memastikan kualiti produk terjamin. • Di samping itu, ujian berkala dilakukan terhadap sampel produk.
Usaha sama	<ul style="list-style-type: none"> • Usaha perkongsian/ kerjasama atau gabungan antara dua buah firma atau lebih dalam urusan perniagaan 	<ul style="list-style-type: none"> • bekerjasama dengan Pretty Suci dan Fashion Valet untuk meluaskan pasaran. • SO.LEK juga telah memasuki kedai penjagaan kesihatan dan kecantikan, seperti Watson.

Soalan (b) meminta calon untuk menjelaskan elemen-elemen rumusan eksekutif, sekiranya SO.LEK ingin menyediakan Rancangan Perniagaan untuk tujuan pembiayaan. Ramai calon dapat memberikan fakta yang tepat atau hampir tepat seperti nama perniagaan, jenis produk, misi, cara pembiayaan, dan sebagainya. Walaubagaimanapun, sesetengah huraian agak tersasar.

Antara contoh jawapan ialah:

Fakta	Huraian	Kaitan Kes
Ringkasan pemilik syarikat/Maklumat usahawan	<ul style="list-style-type: none"> Menyatakan pengasas/ pemilik syarikat/perniagaan 	<ul style="list-style-type: none"> SO.LEK Cosmetics (SO.LEK) ialah jenama kosmetik yang diasaskan oleh dua adik-beradik, iaitu Dahlia Nadirah dan Luqman Hakim
Misi/Tujuan/ Objektif/ Matlamat	<ul style="list-style-type: none"> Tujuan atau sebab kenapa sesebuah organisasi ditubuhkan/ dinyatakan dalam bentuk umum 	<ul style="list-style-type: none"> Syarikat komited untuk menawarkan produk dan perkhidmatan yang berkualiti serta mengekalkan harga yang berpatutan. Menurut Dahlia, penggunaan produk SO.LEK menyebabkan keyakinan dalam diri pengguna semakin bertambah. mudah dibersihkan sebelum beribadah
Pengurusan atau Perancangan Organisasi	<ul style="list-style-type: none"> Butiran ringkas tentang usahawan dan kakitangan utama dalam perniagaan 	<ul style="list-style-type: none"> Dahlia menguruskan pemasaran dan penjenamaan produk manakala Luqman memfokuskan kepada operasi dan kewangan syarikat
Produk	<ul style="list-style-type: none"> Ringkasan produk atau perkhidmatan yang ingin ditawarkan serta keunikannya 	<ul style="list-style-type: none"> Jenama SO.LEK diilhamkan daripada dua perkataan iaitu alat solek dan "SO?? LEK LAAA!". Logo SO.LEK pula, direka berasaskan botol celak tradisional yang digunakan oleh orang Melayu pada zaman dahulu. Syarikat memulakan perniagaan dengan menghasilkan produk untuk bibir, iaitu gincu. Seterusnya, syarikat menambah kategori produk untuk kecantikan mata, muka, kuku, dan juga produk penjagaan kulit. SO.LEK telah memenangi Anugerah Seri Jelita bagi kategori Gincu Tempatan Terbaik pada tahun 2017. Nama produk lini untuk krim bibir SO.LEK diadaptasi daripada tarian tempatan, seperti zapin, inai, dan asyik. SO.LEK juga menghasilkan produk lini gincu yang dinamakan sempena nama bunga-bunga tempatan, iaitu anggerik, dahlia, seroja, mawar, raya, dan cempaka Hasil R&D yang dijalankan, syarikat mendapati bahawa minyak zaitun merupakan bahan utama yang dapat mengekalkan kelembapan bibir.

Fakta	Huraian	Kaitan Kes
Kewangan	<ul style="list-style-type: none"> • Ringkasan kedudukan dan keperluan kewangan 	<ul style="list-style-type: none"> • Mereka memulakan perniagaan pada tahun 2016, dengan hanya mengeluarkan satu produk melalui bantuan kewangan daripada ibu bapa.
Pengeluaran	<ul style="list-style-type: none"> • Kapasiti pengeluaran atau proses pengeluaran atau jaminan kualiti 	<ul style="list-style-type: none"> • SO.LEK telah menemui pengeluar tempatan yang dapat memenuhi semua kriteria yang ditetapkan, iaitu mampu menghasilkan krim bibir yang lembut, mudah digunakan, tidak kering, tahan lama, dan mudah dibersihkan sebelum beribadah. • Pengeluar tempatan yang dipilih tersebut juga telah mendapat persijilan halal dari Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM) • Syarikat sentiasa berhubung dengan pengeluar untuk memastikan kualiti produk terjamin • Di samping itu, ujian berkala dilakukan terhadap sampel produk. • Produk syarikat juga telah mendapat pengiktirafan dari Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM)
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Ringkasan pemasaran yang memberi fokus kepada sasaran pasaran, pesaing-pesaing utama dan strategi pemasaran 	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasaran produk mereka menggunakan media sosial, seperti Instagram dan Facebook, • dan platform e-dagang seperti Shopee. • SO.LEK telah melancarkan laman web mereka, www.solek.com sejak bulan Oktober tahun 2016 • dan bekerjasama dengan Pretty Suci dan Fashion Valet untuk meluaskan pasaran • Syarikat juga telah memasuki kedai penjagaan kesihatan dan kecantikan, seperti Watson
Prospek/potensi perniagaan	<ul style="list-style-type: none"> • Menyatakan kemampuan perniagaan untuk berkembang pada masa hadapan 	<ul style="list-style-type: none"> • SO.LEK berusaha untuk mencari lebih ramai ejen dan stokis bagi menampung permintaan yang semakin menggalakkan. • Produk SO.LEK juga bakal menembusi pasaran antarabangsa, seperti Kanada, Eropah, dan Amerika Syarikat selain menumpukan pasaran serantau di Singapura, Indonesia, dan Brunei.

Soalan 12

Soalan ini menghendaki calon untuk menjelaskan **lima** strategi untuk memasuki perniagaan antarabangsa. Kebanyakan calon berupaya memberi lima strategi dengan tepat tetapi masih lemah dalam menghuraikan strategi tersebut. Ini adalah kerana calon sudah mempunyai pengetahuan sedia ada tentang topik tersebut namun belum menguasai huraian topik tersebut. Justeru itu calon hanya mendapat markah 5 sahaja untuk fakta. Kebanyakan calon masih lemah dalam menghurai fakta

strategi memasuki perniagaan antarabangsa. Calon juga tidak dapat menggunakan istilah yang tepat semasa menghurai strategi dan contoh yang kurang jelas.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Import
 - Aktiviti menjual barangan dan perkhidmatan yang dibeli dari negara asing di pasaran tempatan/
 - Kegiatan ini mungkin membawa kepada imbalan bayaran defisit kerana ia mengakibatkan wang mengalir keluar negara.
 - Menyebabkan negara memperoleh produk/perkhidmatan yang tidak dihasilkan/tiada dalam negara/pempelbagaian produk.
 - Contoh yang bersesuaian.
2. Eksport
 - Aktiviti menjual barangan dan perkhidmatan tempatan ke pasaran asing.
 - Dijalankan apabila pasaran tempatan telah tepu/keluaran dalam negara berlebihan.
 - Kegiatan ini mungkin membawa kepada imbalan bayaran lebih kerana ia mengakibatkan wang mengalir masuk ke dalam negara.
 - Contoh yang bersesuaian.
3. Kontrak pengeluaran
 - Pemberian kebenaran daripada syarikat asing untuk mengeluarkan alat-alat komponen, barang separuh siap atau barang siap di pasaran tempatan dan pasaran asing.
 - Syarikat asing akan membuat perjanjian dengan syarikat pengeluar tempatan untuk mengeluarkan alat-alat komponen, barang separuh siap atau barang siap.
 - Dapat mengelakkan daripada dikenakan cukai eksport.
 - Dapat menjimatkan kos pengeluaran seperti kos buruh, kos peralatan, kos bahan mentah, dan lain-lain.
 - Contoh yang bersesuaian.
4. Francais
 - Pemberian kebenaran hak daripada francaisor asing/tempatan kepada francaisi tempatan/asing untuk menggunakan sebarang kepakaran pembuatan atau perkhidmatan, teknik pemasaran, cap dagang, paten dan sebagainya untuk mengeluarkan dan memasarkan produk.
 - Francaisor akan menyampaikan pengetahuan, imej, kepakaran pembuatan atau perkhidmatan dan teknik pemasaran kepada francaisi.
 - Francaisi akan membayar royalti kepada francaisor dan dibenarkan menggunakan nama syarikat dan menerima bantuan dari francaisor untuk memulakan perniagaan di sesuatu kawasan tertentu./
 - Pengeluaran barangan atau perkhidmatan akan berlandaskan cita rasa, ciri-ciri tempatan dan tempat perniagaan dijalankan.
 - Contoh yang bersesuaian.
5. Usaha sama
 - Perikatan/gabungan/kerjasama antara dua atau lebih syarikat asing dalam menjalankan perniagaan antarabangsa.
 - Syarikat-syarikat akan berkongsi kepakaran, tanggungjawab dan kos.
 - Keuntungan akan dibahagi mengikut jumlah pelaburan masing-masing.
 - Contoh yang bersesuaian.
6. Pelesenan
 - Pemberian kebenaran oleh licensor syarikat asing/tempatan kepada licensi syarikat tempatan/asing untuk mengeluarkan atau memasarkan jenama produk atau perkhidmatannya bagi satu tempoh tertentu.
 - Licensor memberi hak menggunakan proses pengeluaran, cap dagang, paten, rahsia niaga dan sebagainya yang berkaitan dengan produk atau perkhidmatannya kepada licensi.
 - Licensi terpaksa membayar royalti kepada licensor.
 - Contoh yang bersesuaian.

7. Operasi serah kunci
 - Syarikat asing merekabentuk, membina, menyiapkan kemudahan dan melatih pekerja tempatan untuk mengambil alih kemudahan yang dibina. /
 - Apabila projek siap, syarikat asing akan menyerahkan kunci kemudahan kepada syarikat tempatan untuk mengendalikan kemudahan tersebut. /
 - Yuran dan wang pendahuluan akan dikenakan ke atas syarikat tempatan yang terbabit dalam operasi tersebut.
 - Contoh yang bersesuaian.
8. Subsidiari
 - Anak syarikat tempatan yang dikawal sepenuhnya atau sebahagian oleh syarikat asing. /
 - Dimiliki melalui pelaburan langsung atau pembelian ekuiti. /
 - Mempelbagaikan lokasi perniagaan.
 - Contoh yang bersesuaian.

Soalan 13

Soalan ini meminta calon menjelaskan **lima** risiko syarikat multinasional. Majoriti calon yang memilih untuk menjawab soalan ini boleh memberikan fakta dengan tepat. Namun masih lemah dalam memberikan huraian dan contoh yang jelas berkaitan dengan fakta.

Antara contoh jawapan ialah:

1. Risiko ekonomi
 - Inflasi akan menyebabkan perubahan harga. Contohnya apabila berlaku inflasi, harga akan naik dan kuasa beli akan menurun.
 - Bagi negara yang mengalami inflasi, harga barangnya meningkat dan nilai mata wang negara tersebut akan meningkat.
 - Keadaan ini akan menyebabkan eksport negara itu jatuh dan mengalami ketidakstabilan ekonomi./
 - Ketidakstabilan ekonomi seperti kemerosotan/kemelesetan ekonomi boleh menyebabkan kerugian pada syarikat multinasional.
 - Pengamalan sistem ekonomi yang berbeza seperti perancangan pusat, kapitalis, dan ekonomi campuran boleh menjejaskan operasi perniagaan.
 - Contoh yang bersesuaian.
2. Risiko politik
 - Ketidakstabilan politik memberi kesan kepada perniagaan antarabangsa.
 - Jika sesebuah negara itu tidak stabil dari segi politik seperti peristiwa rampasan kuasa atau tunjuk perasaan, maka negara tersebut diklasifikasikan sebagai tidak selamat untuk pelaburan.
 - Perubahan kerajaan/undang-undang/dasar/sistem pemerintahan sesebuah negara boleh mempengaruhi kestabilan politik.
 - Contoh yang bersesuaian.
3. Risiko kredit
 - Risiko kredit ialah risiko yang perlu dihadapi oleh pengeksport, iaitu apabila pembeli (pengimport) tidak membayar wang bagi barang yang diterimanya.
 - Risiko kredit juga berlaku kerana kemungkinan berlaku kegagalan bayar balik hutang oleh pengimport.
 - Apabila berlaku kemuflihan dan kenaikan kadar faedah ekonomi.
 - Contoh yang bersesuaian.
4. Risiko pemilikan negara
 - Pemiliknegara merujuk kepada pengambilalihan sesebuah perniagaan asing oleh kerajaan tempatan.
 - Pemiliknegara boleh berlaku dalam bentuk bayaran pampasan atau tiada pampasan.
 - Pemilikan berlaku kerana perubahan dalam sistem pemerintahan.

- Risiko ini cenderung berlaku di negara yang mengamalkan sistem komunisme seperti Cuba dan Korea Utara.
 - Syarikat asing dipaksa menyerahkan sebahagian besar modal atau keseluruhan operasi.
 - Contoh yang bersesuaian.
5. Risiko penghantaran balik modal dan dividen
- Kerajaan akan mengehadikan penghantaran balik modal dan dividen oleh pelabur-pelabur asing ke negara asal.
 - Bertujuan untuk melindungi industri tempatan dan syarikat asing dapat melabur semula keuntungan dalam negara tuan rumah semula.
 - Bagi mengelakkan pengaliran mata wang asing ke luar negara.
 - Contoh yang bersesuaian.
6. Kadar pertukaran wang
- Nilai mata wang yang sentiasa berubah memberi kesan kepada harga barangan eksport/import.
 - Kadar tukaran yang berubah akan mempengaruhi kos pengeluaran dan harga.
 - Syarikat yang terpaksa bergantung pada import terpaksa menanggung kos operasi perniagaan antarabangsa yang lebih tinggi.
 - Contoh yang bersesuaian.

LAPORAN PEPERIKSAAN STPM & MUET 2021



SASBADI SDN. BHD. 198501006847

(Anak syarikat milik penuh Sasbadi Holdings Berhad 201201038178)

Lot 12, Jalan Teknologi 3/4, Taman Sains Selangor 1,
Kota Damansara, 47810 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan.

Tel: +603-6145 1188 Faks: +603-6145 1199

Laman web: www.sasbadisb.com E-mel: enquiry@sasbadi.com



MAJLIS PEPERIKSAAN MALAYSIA

Persiaran 1, Bandar Baru Selayang,

68100 Batu Caves, Selangor Darul Ehsan.

Tel: +603-6126 1600 Faks: +603-6136 1488

Laman web: www.mpm.edu.my E-mel: ppa@mpm.edu.my