

BAB 3: PENETAPAN VISI, MISI DAN OBJEKTIF PERNIAGAAN

1. Apakah maksud misi?
 - A. Satu perancangan jangka panjang
 - B. Maklumat tentang tujuan perniagaan dengan tepat dan khusus
 - C. Pernyataan ringkas tentang tujuan kewujudan sesebuah organisasi
 - D. Sebagai hala tuju sesebuah organisasi dalam keputusan dan tindakan

2. Siapakah pihak yang terlibat dalam penetapan objektif?
 - A. Pengurusan atasan
 - B. Pengurusan bawahan
 - C. Pengurusan pertengahan
 - D. Semua peringkat pengurusan

3. Apakah kaedah yang terbaik dalam pembentukan objektif?
 - A. Semua peringkat pengurusan berbincang
 - B. Pengurusan bawahan berkuasa penuh menentukan objektif
 - C. Objektif dibentuk setelah visi dan misi ditentukan
 - D. Membuat kajian faktor dalaman

4. Yang manakah merupakan kepentingan misi di dalam sesebuah organisasi?
 - A. Dijadikan garis panduan perancangan lain
 - B. Dijadikan sebagai hala tuju sesebuah organisasi
 - C. Menjelaskan aktiviti perniagaan yang dijalankan
 - D. Sebagai sasaran perniagaan

5. Bilakah masa yang sesuai dalam membentuk visi, misi dan objektif (VMO) dalam sesebuah organisasi?
 - A. Semasa penubuhan organisasi
 - B. Sebelum penubuhan organisasi
 - C. Selepas proses penubuhan organisasi selesai
 - D. Ketika menetapkan jenis barang dan perkhidmatan

6. Apakah perbezaan aspek organisasi bermotifkan untung dengan organisasi bukan bermotifkan untung?

- I Tujuan
- II Sumber kewangan
- III Aktiviti
- IV Pengurusan

- A. I, II dan III
- B. I, II dan IV
- C. II, III dan IV
- D. I, II, III dan IV

7. Bagaimanakah Syarikat Jasmin Sdn Bhd boleh memaksimumkan keuntungan?

- A. Memaksimumkan pengeluaran
- B. Meminimumkan kos perniagaan
- C. Memaksimumkan pengeluaran dan meminimumkan kos perniagaan
- D. Mengeluarkan kuantiti produk yang tertinggi

8. Antara berikut, yang manakah pemilikan perniagaan

- I Milikan tunggal
- II Milikan perkongsian
- III Syarikat Sdn. Bhd.
- IV Kelab sukan

- A. I, II dan III
- B. I, II dan IV
- C. I, III dan IV
- D. II, III dan IV

Teliti kes di bawah dan jawab soalan nombor 9, 10 dan 11.

Emir dan Erin bercadang membuka perniagaan menternak kambing di tanah milikan bersama. Keuntungan yang diperoleh diagih sama rata.
--

9. Apakah entiti perniagaan yang sesuai ditubuhkan oleh Emir dan Erin?

- A. Milikan tunggal
- B. Perkongsian
- C. Koperasi
- D. Syarikat

10. Apakah sumber kewangan yang boleh diperolehi oleh Emir dan Erin untuk menjalankan perniagaan Ternakan ikan air tawar?
- I Modal sendiri
 - II Pinjaman bank
 - III Pemegang saham
 - IV Pinjaman rakan kongsi
- A. I, II dan III
 - B. I, II dan IV
 - C. I, III dan IV
 - D. II, III dan IV
11. Bagaimanakah kaedah terbaik Emir dan Erin lakukan untuk membuat pinjaman wang dengan pihak bank?
- A. Membuat permohonan pinjaman dengan disertakan kertas kerja perniagaan
 - B. Mencari penjamin yang mempunyai kedudukan kewangan yang mantap
 - C. Mencagarkan tanah sebagai jaminan kepada pihak bank
 - D. Membuat pinjaman peribadi
12. Apakah antara ciri perniagaan yang ada pada pertubuhan sukarela?
- A. Tujuan organisasi pertubuhan suka rela
 - B. Menjalankan aktiviti perkhidmatan
 - C. Mencari sumber kewangan
 - D. Mengambil pekerja
13. Bezakan Persatuan Sukan dan Rekreasi Perak dengan Perniagaan Sukan dan Rekreasi Perak dalam aspek kewangan.
- A. Kelab Sukan dan Rekreasi Perak mendapat bantuan orang ramai sementara Perniagaan Sukan dan Rekreasi Perak mengeluarkan modal sendiri
 - B. Kelab Sukan dan Rekreasi Perak menggunakan sumber kewangan untuk menjalankan aktiviti perniagaan sementara Perniagaan Sukan dan Rekreasi Perak membeli alatan sukan dan rekreasi
 - C. Kelab Sukan dan Rekreasi Perak menggunakan wang untuk menjual alatan sukan sementara Perniagaan Sukan dan Rekreasi Perak membeli alatan sukan daripada pemborong
 - D. Kelab Sukan dan Rekreasi Perak menggunakan wang untuk menjana untung sementara Perniagaan Sukan dan Rekreasi Perak melabur wang untuk memberi perkhidmatan

14. Pilih ciri-ciri objektif.

- I Spesifik
- II Munasabah
- III Tepat
- IV Jangka masa

- A. I, II dan III
- B. I, II dan IV
- C. I, III dan IV
- D. II, III dan IV

15. Apakah peringkat pengurusan penting terlibat dalam menentukan konsep SMART dalam pembentukan objektif?

- A. Pengurusan atasan
- B. Pengurusan bawahan
- C. Pengurusan pertengahan
- D. Pengurusan pertengahan dan bawahan

16. Mengapakah konsep SMART penting dalam pembentukan objektif organisasi perniagaan?

- A. Boleh membuat perbandingan
- B. Sasaran yang khusus
- C. Kemampuan mencapai sasaran
- D. Jelas sebarang keputusan dan tindakan

17. Bagaimanakah ciri objektif munasabah dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan?

- A. Pihak pengurusan perlu menetapkan sasaran berdasarkan kemampuan yang ada
- B. Pihak pengurusan mengenal pasti kemampuan yang ada serta mengambil tindakan yang betul
- C. Pihak pengurusan menjangka tidak mustahi mencapai sasaran
- D. Mempunyai sumber dan kebolehan mencapai sasaran

18. Pernyataan objektif "Keuntungan meningkat sebanyak 25% dalam tempoh 3 tahun". Nyatakan ciri SMART yang ada dalam pernyataan objektif.

- A. Boleh diukur dan spesifik
- B. Munasabah dan jangka masa
- C. Boleh diukur dan jangka masa
- D. Munasabah dan boleh diukur

19. Pilih ciri-ciri Carta Gantt.

- I Ada aktiviti
- II Tempoh masa siap setiap aktiviti
- III Tempoh siap seluruh aktiviti
- IV Huraian aktiviti

- A. I, II dan III
- B. I, II dan IV
- C. I, III dan IV
- D. II, III dan IV

20. Apakah tujuan penetapan visi dalam sesebuah organisasi perniagaan?

- A. Menerangkan tujuan kewujudan perniagaan
- B. Mewujudkan wawasan perniagaan
- C. Mengetahui aktiviti perniagaan
- D. Memberi fokus sasaran kerja

21. Kesan negatif yang wujud jika sesebuah perniagaan tidak membentuk objektif perniagaan yang sesuai?

- A. Berlaku kerugian
- B. Sumber tidak diagih dengan betul
- C. Wawasan perniagaan tidak dapat dicapai
- D. Perniagaan tidak berada pada landasan yang betul

22. Berikan maksud titik pulang modal.

- A. Jumlah hasil bersamaan dengan jumlah kos
- B. Boleh membuat ramalan jualan untuk mendapat keuntungan
- C. Merupakan kaedah penentuan kos, hasil dan kuantiti keluaran
- D. Satu kaedah penentuan kuantiti pengeluaran untuk menghasilkan jumlah hasil bersamaan dengan jumlah kos

23. Berikan contoh kos tetap yang ditanggung oleh perniagaan.

- I Bayaran bahan mentah
- II Bayaran gaji pekerja
- III Bayaran sewa bangunan
- IV Bayaran insurans pekerja

- A. I, II dan III
- B. I, II dan IV
- C. I, III dan IV
- D. II, III dan IV

24. Kilang sarung tangan menghadapi kos tetap sebanyak RM 1 juta. Kos berubah yang ditanggung ialah RM3.00 seunit dengan menjual sehelai sarung tangan dengan harga RM4.00.

Hitungkan titik pulang modal bagi kilang sarung tangan.

- A. 500,000 unit sarung tangan
- B. 750,000 unit sarung tangan
- C. 1,000,000 unit sarung tangan
- D. 1,500,000 unit sarung tangan

25. Mengapakah sebuah organisasi perniagaan perlu mengeluarkan produk melebihi kuantiti titik pulang modal?

- A. Jumlah hasil bersamaan dengan jumlah kos
- B. Mendapat kecekapan dalam pengeluaran
- C. Memperoleh keuntungan
- D. Jumlah hasil yang besar

26. Apakah kesan yang akan berlaku jika sesebuah perniagaan gagal menjual barang kurang daripada kuantiti titik pulang modal?

- A. Mengalami kerugian
- B. Sukar mengembangkan perniagaan
- C. Tidak mampu menanggung kos tetap
- D. Tidak mampu menanggung kos berubah

27. Berikan maksud pertumbuhan perniagaan.

- A. Jumlah jualan meningkat
- B. Perniagaan bertambah besar
- C. Peningkatan hasil berterusan
- D. Kadar peningkatan hasil yang positif

28. Apakah faedah yang diperolehi oleh sesebuah syarikat jika imej perniagaan adalah positif terhadap pihak pelabur?

- A. Mengekalkan pelaburan
- B. Menarik diri daripada pelaburan
- C. Mendapat kadar dividen yang tinggi
- D. Keyakinan pelabur untuk menanamkan modal

29. Apakah maksud memaksimumkan keuntungan?

- A. Meminimumkan kos sahaja
- B. Memaksimumkan pengeluaran sahaja
- C. Memaksimumkan keluaran dengan meminimumkan kos
- D. Meningkatkan kuantiti pengeluaran untuk menambahkan keuntungan

30. Bilakah masa sesebuah perniagaan perlu menutup operasi perniagaan?

- A. Gagal menjual produk
- B. Tidak memperoleh keuntungan
- C. Apabila gagal menanggung jumlah kos berubah
- D. Kerugian yang berterusan dalam jangka masa pendek

31. "Perniagaan mempunyai satu sistem kewangan yang mantap apabila menghadapi persekitaran ekonomi tidak stabil".

Pernyataan ini merujuk kepada . . .

- A. sistem kewangan
- B. kestabilan kewangan
- C. pengurusan kewangan mantap
- D. pengurusan kewangan berhemah

32. Bagaimanakah penyusunan jadual bayaran hutang ketika kegawatan ekonomi dapat memberi daya tahan dalam pengurusan kewangan?

- A. Memanjangkan tempoh bayaran balik hutang
- B. Meminta mengurangkan kadar faedah pinjaman
- C. Berbincang dengan bank untuk mengurangkan jumlah pinjaman
- D. Mengurangkan jumlah bayaran bulanan dengan memanjangkan tempoh masa pinjaman

33. Apakah contoh-contoh jaringan perniagaan?

- I Pembekal
- II Pengedar
- III Pesaing
- IV Agen pemasaran di luar Negara

- A. I, II dan III
- B. I, II dan IV
- C. I, III dan IV
- D. II, III dan IV

34. Bagaimanakah faktor teknologi membolehkan sesebuahperniagaan berdaya saing?

- A. Teknologi terkini memerlukan modal pelaburan besar
- B. Teknologi lebih canggih berbanding dengan pesaing
- C. Teknologi terkini meningkatkan kualiti dan merendahkan kos
- D. Imej perniagaan akan bertambah dengan menggunakan teknologi canggih

35. Mengapakan Syarikat Ummah Berhad perlu mempunyai daya saing yang tinggi dalam memasarkan produk makanan halal di Malaysia?
- A. Dapat kekal dalam pasaran makanan halal
 - B. Mengekalkan pelanggan makanan halal
 - C. Terus menikmati keuntungan dalam industry makanan halal
 - D. Perniagaan kekal mendapat pulangan modal sahaja
36. Apakah hubungan pengurus pengeluaran dengan pengurus pemasaran dalam konteks sebagai instrumen penilaian objektif sesebuah organisasi perniagaan?
- A. Sasaran jualan selaras dengan kuantiti keluaran produk
 - B. Pengurus pemasaran dikehendaki sentiasa berkomunikasi dengan pengurus pengeluaran
 - C. Pengurus pemasaran dan pengurus pengeluaran menjalankan peranan masing – masing
 - D. Pengurus pengeluaran sentiasa peka perkembangan permintaan di pasaran
37. Apakah maksud syer pasaran?
- A. Bilangan pengguna sesebuah perniagaan
 - B. Bilangan pengguna dalam sebuah pasaran
 - C. Bilangan pengguna yang dikuasai sesebuah perniagaan berbanding dengan pesaing yang lain
 - D. Peratus pengguna dalam sebuah perniagaan
38. Siapakah pihak yang bertanggungjawab membuat keputusan dalam penentuan syer pasaran dan jualan bagi pencapaian visi, misi dan objektif organisasi perniagaan?
- A. Jurujual
 - B. Pengurus besar
 - C. Penyelia jualan
 - D. Pengurus pemasaran
39. Apakah aspek persamaan jualan murah dengan diskaun harga apabila menjalankan aktiviti promosi jualan?
- A. Waktu promosi jualan
 - B. Pengurangan harga berdasarkan kadar tertentu
 - C. Kadar pengurangan kadar harga yang tetap
 - D. Masa promosi jualan yang sama

40. Bagaimanakah penggunaan sampel dalam promosi jualan dapat meningkatkan kuantiti jualan?
- A. Pengguna terus membeli dengan kuantiti yang banyak selain mendapat percuma
 - B. Pengguna terhutang budi dengan penjual
 - C. Persepsi positif terhadap perniagaan yang memberi sampel
 - D. Kualiti produk yang diberi percuma meyakinkan pengguna membeli
41. Berikut merupakan contoh tindakan sesebuah perniagaan menyediakan perkhidmatan kepada pengguna.
- I Menyedia laman sesawang memudahkan pengguna membuat pembelian
 - II Menyediakan pengangkutan untuk menghantar barang ke rumah
 - III Sediakan pasukan jurujual menerangkan cara menggunakan produk yang betul
 - IV Pameran produk di kedai
- A. I, II dan III
 - B. I, II dan IV
 - C. I, III dan IV
 - D. II, III dan IV
42. Apakah kesan kepada perniagaan jika gagal mencapai matlamat dalam perniagaan?
- A. Tidak dapat membayar dividen kepada pemegang saham
 - B. Pesaing akan mengambil alih perniagaan
 - C. Perniagaan ditutup dalam jangka pendek
 - D. Kerosotan dalam jualan
43. Nyatakan kesan berurutan yang wujud jika imej perniagaan terjejas dalam kalangan pihak berkepentingan.
- A. Jualan merosot
 - B. Gagal dalam persaingan
 - C. Tidak mampu membayar kos perniagaan
 - D. Tidak mampu mengembangkan perniagaan
44. Apakah langkah yang sesuai diambil jika berlaku jualan merosot?
- A. Diskaun harga
 - B. Memberi sampel
 - C. Menurunkan harga
 - D. Membuat promosi besar-besaran

45. Apakah kaedah yang digunakan untuk mengembangkan perniagaan?
- A. Membuat pinjaman
 - B. Mengambil ramai pekerja
 - C. Membuka cawangan di luar negara
 - D. Meningkatkan jumlah modal pelabur
46. Berikut merupakan faktor luaran berdasarkan analisis SWOT.
- I Kewangan
 - II Ekonomi
 - III Teknologi
 - IV Undang-undang
- A. I, II dan III
 - B. I, II dan IV
 - C. I, III dan IV
 - D. II, III dan IV
47. Mengapakah peningkatan jumlah pelaburan menyebabkan objektif organisasi perniagaan perlu diubah?
- A. Sasaran pengeluaran perlu ditingkatkan supaya tidak berlaku pembaziran sumber
 - B. Perlu memberi kadar dividen yang tinggi kepada pemegang saham
 - C. Gaji pekerja perlu ditingkatkan untuk memberi motivasi
 - D. Berlaku peningkatan permintaan produk
48. Susun tahap kitaran ekonomi di bawah dengan betul.
- I Pertumbuhan
 - II Melambung
 - III Kemelesetan
 - IV Kemosrotan
- A. I, II, III dan IV
 - B. I, II, IV dan III
 - C. I, IV, III dan II
 - D. III, IV, I dan II
49. Bagaimanakah kehadiran pekerja asing di Malaysia menyebabkan pengurusan perniagaan perlu mengubahsuai visi, misi dan objektif perniagaan?
- A. Mengubah struktur sosiobudaya menyebabkan perubahan kos dan keperluan
 - B. Berlaku perkahwinan campuran
 - C. Wujudnya cara hidup yang berbeza
 - D. Pengaliran wang tempatan ke luar Negara

50. Salah satu objektif Syarikat Akhtar Berhad adalah meningkatkan purata pendapatan saham sebanyak 20%. Nyatakan instrumen penilaian yang paling sesuai digunakan untuk menilai objektif tersebut.

- I Titik pulang modal
- II Jualan
- III Pertumbuhan perniagaan
- IV Memaksimumkan keuntungan

- A. I, II dan III
- B. I, II dan IV
- C. I, III dan IV
- D. II, III dan IV

BAB 3: PENETAPAN VISI, MISI DAN OBJEKTIF PERNIAGAAN

SKEMA JAWAPAN

1	C
2	D
3	C
4	C
5	B
6	A
7	C
8	A
9	B
10	B

31	B
32	D
33	B
34	C
35	C
36	A
37	C
38	B
39	B
40	D

11	C
12	B
13	A
14	A
15	B
16	B
17	B
18	C
19	A
20	B

41	A
42	D
43	D
44	D
45	C
46	D
47	A
48	D
49	A
50	D

21	A
22	D
23	D
24	C
25	C
26	A
27	C
28	D
29	C
30	C