

SULIT

030-430

UNIVERSITI MALAYSIA PERLIS

Peperiksaan Akhir Semester Kedua
Sidang Akademik 2018/2019

Mac 2019

**DUW 224 – Engineering Entrepreneurship
[Keusahawanan Kejuruteraan]**

Masa : 2 jam

Please make sure this question paper has **ELEVEN (11)** printed pages including front page before you start the examination.

*[Sila pastikan kertas soalan ini mengandungi **SEBELAS (11)** muka surat bercetak termasuk muka hadapan sebelum anda memulakan peperiksaan ini.]*

This question paper has **TWENTY TWO (22)** questions. Answer **ALL** questions in **Section A, B and C**. Questions for section B and C contributes 15 marks each.

*[Kertas soalan ini mengandungi **DUA PULUH DUA (22)** soalan. Jawab **SEMUA** soalan di Bahagian A, B dan C. Bagi soalan Bahagian B dan C menyumbang 15 markah setiap satunya.]*

SECTION A

[Bahagian A]

1. Referring to Peter Drucker (1985), an entrepreneur most is describe as:-
- Someone who assumes the financial and legal risks of ownership and receives the business profits.
 - Someone who actually searches for change, responds to it, and exploits change as an opportunity.
 - Someone who undertakes to organize, manage and assume the risk of business.
 - Someone who are always alert about the business opportunities that have not be seen by others.

[Merujuk Peter Drucker (1985), kenyataan Keusahawanan yang paling tepat ialah:

- Seseorang yang menganggap risiko kewangan dan undang-undang pemilikan dan menerima keuntungan perniagaan.
- Seseorang yang benar-benar mencari untuk perubahan, bertindak balas kepadanya, dan eksploitasi perubahan sebagai satu peluang.
- Seseorang yang mengaku janji untuk mengatur, mengurus dan menanggung risiko perniagaan.
- Seseorang yang sentiasa peka dengan peluang-peluang perniagaan yang tidak dapat dilihat oleh orang lain.]

2. What is the common myths about entrepreneur? *step 7*

- Entrepreneurs are Doers, not Thinkers.
- Entrepreneurs are Always Trajners.
- Entrepreneurs are Born, not Made. ✓
- Entrepreneurs are Always Inventors. ✓

[Apakah mitos mengenai usahawan?

- Usahawan adalah pelaku, bukan pemikir.
- Usahawan adalah sentiasa pelatih.
- Usahawan dilahirkan, bukan dicipta.
- Usahawan sentiasa pereka cipta.]

3. What is the meaning of innovation?

- A process to make the product and service understandable.
- A general function of entrepreneurship.
- A process by which entrepreneurs convert opportunities into marketable ideas.
- A process of discussion and negotiation of product and service.

....3/-

[Apakah makna sebenar inovasi?]

- a) Proses untuk membuat produk dan perkhidmatan difahami
- b) Fungsi kebiasaan keusahawanan.
- c) Satu proses di mana usahawan menukar peluang ke dalam idea-idea yang boleh dipasarkan.
- d) Proses perbincangan dan rundingan produk dan perkhidmatan.]

4. SWOT analysis is about:

- a) Strength, Weaknesses, Opportunities and Threats.
- b) Strength, Weaknesses, Opportunities and Therapy.
- c) Strategy, Wellness, Opportunities and Threats.
- d) Strategy, Well Done, Opportunities and Touchline.

[Analisis SWOT adalah:

- a) Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman.
- b) Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Terapi.
- c) Strategi, Kesihatan, Peluang dan Ancaman.
- d) Strategi, Syabas, Peluang dan Garisan Sentuh.]

5. What is the exact definition about Visionary Leadership?

- a) The process of influencing others to achieve group or organizational goals.
- b) Leadership that creates a positive image of the future that motivates organizational members and provides direction for future planning and goal setting.
- c) Leadership that nothing to do with innovation and creativeness.
- d) Leadership with influencing people and the society.

[Apakah definisi paling tepat dengan Kepimpinan Wawasan?

- a) Proses mempengaruhi orang lain untuk mencapai matlamat kumpulan atau organisasi.
- b) Kepimpinan yang mencipta imej yang positif di masa hadapan yang mendorong ahli-ahli organisasi dan menyediakan hala tuju untuk perancangan masa depan dan penetapan matlamat.
- c) Kepimpinan yang tiada kaitan dengan inovasi dan kreativiti.
- d) Kepimpinan dengan mempengaruhi orang dan masyarakat.]

6. According to Kirby (1992), Characteristics of Entrepreneurship is understanding, capability, motivation and preparedness for changes. What are the other characteristics of entrepreneur?

- a) Committed to his/her work
- b) Always strive for excellence
- c) Focus on his/her work
- d) All of the above.

....4/-

- 4 -

[Menurut Kirby (1992), ciri-ciri keusahawanan ialah sifat bertimbang rasa, berkemampuan, motivasi, dan penyediaan untuk perubahan. Apakah ciri-ciri lain bagi seorang usahawan?]

- a) Bertanggungjawab dengan kerja beliau.
- b) Sentiasa berusaha untuk mencapai kecemerlangan.
- c) Memberikan tumpuan kepada kerja beliau.
- d) Semua di atas.]

7. Survival in the new global business market calls for improved productivity and increased competition. Due to the market becoming worldwide, companies in various industries have to upgrade their products and use technology skilfully in order to face increased competition. The above statement is the effect of globalization in term of :

- a) Competition
- b) Political
- c) Information
- d) Cultural

[Kelangsungan dalam pasaran perniagaan global yang baru adalah perlu khusus untuk meningkatkan produktiviti dan persaingan. Memandangkan pasaran kini telah berkembang di seluruh dunia, syarikat-syarikat dalam pelbagai industri perlu untuk menaik taraf produk mereka dan menggunakan teknologi dengan cekap bagi menghadapi persaingan yang meningkat. Kenyataan di atas adalah kesan globalisasi dari segi:

- a) Persaingan
- b) Politik
- c) Informasi
- d) Kebudayaan]

8. NAFTA is a collective effort by ASEAN member's countries to reduce/eliminate tariffs on intra-ASEAN trade. The purpose was to develop greater trade and industrial linkages among ASEAN member countries.

- a) True
- b) False

[NAFTA adalah usaha bersama oleh negara-negara anggota ASEAN untuk mengurangkan/menghapuskan tarif ke atas perdagangan intra-ASEAN. Tujuannya adalah untuk membangunkan perdagangan dan hubungan industri dalam kalangan negara-negara anggota ASEAN.

- a) Benar
- b) Salah]

....5/-

9. Name the FIVE (5) steps in generating creative idea.
- a) Preparation, Incubation, Insight, Evaluation and ~~Examples~~.
 - b) Preparation, Incubation, Insight, Evaluation and Elaboration.
 - c) Preparation, Incubation, Insight, Evaluation and ~~Growth~~.
 - d) Incubation, Preparation, Insight, Evaluation and ~~Examples~~.

[Namakan Lima (5) langkah menjana idea kreatif.

- a) Penyediaan, Inkubasi, Wawasan, Penilaian dan Contoh.
- b) Penyediaan, Inkubasi, Wawasan, Penilaian dan Penjelasan.
- c) Penyediaan, Inkubasi, Wawasan, Penilaian dan Pertumbuhan.
- d) Inkubasi, Penyediaan, Wawasan, Penilaian dan Contoh.]

10. These are the documents that have been protected by a copyright except:

- a) Dramatic works
- b) Musical composition
- c) Pictorial, Graphics and Sculptural Works
- d) None of the above

[Berikut merupakan dokumen yang dilindungi oleh hakcipta kecuali:

- a) Hasil kerja dramatik
- b) Susunan lagu
- c) Gambar, grafik dan hasil kerja seni
- d) Bukan semua di atas]

11. The merge of two companies that sell the same products in different markets is the definition of :

- a) ~~Conglomerate~~
- b) ~~Vertical merger~~
- c) ~~Horizontal merger~~
- d) Market- extension merger

[Penggabungan dua syarikat yang menjual produk yang sama di pasaran berbeza adalah definisi bagi:

- a) Konglomerat
- b) Penggabungan menegak
- c) Penggabungan horizontal
- d) Penggabungan dua pasaran]

12. Identify the main steps to be performed by an entrepreneur before starting the business.

- i. Evaluate Business Opportunities.
 - ii. Analyzing Environmental Assessment, Personal and Social Values.
 - iii. Identifying Customer Needs and Requirements.
 - iv. Selecting Business Opportunities and Develop Business Plan.
- a. ii, iii, iv and i
 - b. iii, ii, i and iv
 - c. i,ii, iii and iv
 - d. i, ii, iv and iii

[Kenal pasti langkah utama yang perlu dilakukan oleh seorang usahawan sebelum memulakan perniagaan.]

- i. *Menilai Peluang Perniagaan.*
 - ii. *Menganalisis Penilaian Alam Sekitar, Peribadi dan Nilai Sosial.*
 - iii. *Mengenalpasti Keperluan Pelanggan dan Keperluan.*
 - iv. *Memilih Peluang Perniagaan dan Membangunkan Pelan Perniagaan.]*
- a. ii, iii, iv and i
 - b. iii, ii, i and iv
 - c. i, ii, iii and iv
 - d. i, ii, iv and iii

13. What further action should entrepreneurs take after choosing the best business opportunity?

- a. To provide a suitable location for starting new business.
- b. To ask for bank loans.
- c. To provide a business plan.
- d. To market the product.

[Apakah tindakan lanjut yang perlu diambil oleh usahawan selepas memilih peluang perniagaan yang terbaik?]

- a. *Menyediakan lokasi yang sesuai untuk memulakan perniagaan baru.*
- b. *Mohon pinjaman bank.*
- c. *Menyediakan pelan perniagaan.*
- d. *Memasarkan produk.]*

14. What are some of the processes that can be taken by entrepreneurs in evaluating the best business opportunities?

- a) Legal aspect, risk aspect and capital requirement.
- b. Renovation of building and asset buying.
- c. Appoint consultant.
- d. Studies on the import and export data.

[Apakah antara proses yang boleh diambil oleh usahawan dalam menilai peluang perniagaan yang terbaik ?

- a. Aspek undang-undang, aspek risiko dan keperluan modal.
- b. Pengubahsuaian bangunan dan membeli beberapa aset.
- c. Melantik perunding.
- d. Kajian ke atas data import dan eksport.]

15. Eilman is planning to open a new branch of his Warung Kopi which is now operated in Perlis, Kedah, Penang, Sabah and Johor to a new global market in Hanoi, Vietnam. In order to make sure his business profitable, therefore he need to employ a local Indonesian to manage his business in Hanoi.

- a) True
- b) False

[Eilman merancang untuk membuka cawangan "Warung Kopi" yang diusahakannya di Perlis, Kedah dan Pulau Pinang ke pasaran antarabangsa taitu di Hanoi, Vietnam. Sehubungan itu, bagi memastikan perniagaannya untung, beliau perlu melantik seorang warga Indonesia untuk menguruskan perniagaannya di Hanoi.

- a) Betul
- b) Salah]

16. In order to be successful in a global market, the core skills and competencies needed for an entrepreneur are:

- i) Multidimensional.
- ii) Prudent decision making skills.
- iii) Resourcefulness.
- iv) External forces.

- a) i, ii and iii only.
- b) i and ii only.
- c) i, ii and iv only.
- d) All of the above.

....8/-

- 8 -

[Untuk mencapai kejayaan cemerlang di pasaran antarabangsa, maka kemahiran dan kecakapan seseorang usahawan adalah:

- i) *Multidimensional*
- ii) *Kemahiran membuat keputusan berhemah.*
- iii) *Kepintaran.*
- iv) *Tekanan luar.*

- a) *i, ii dan iii sahaja.*
- b) *i dan ii sahaja.*
- c) *i, ii dan iv sahaja.*
- d) *Semua di atas.]*

17. Local business firms need to have cultural background information when expanding their business internationally because:

- i) *It will affect the strategic and operating decision.*
- ii) *It will affect competitive advantages of their business.*
- iii) *To avoid crime.*
- iv) *To help other friendly business.*

- a) *i only.*
- b) *~~i and iv only.~~*
- c) *i, ii, iii only.*
- d) *All of the above.*

[Firma tempatan perlu mempunyai informasi lengkap tentang latar belakang budaya apabila mengembangkan perniagaan di luar negara kerana:

- i) *Ia memberi kesan kepada strategi dan operasi pembuatan keputusan.*
- ii) *Memberi kesan kepada daya saing perniagaan.*
- iii) *Untuk mengelakkan jenayah.*
- iv) *Untuk menolong perniagaan yang mesra.*

- a) *i sahaja.*
- b) *i dan iv sahaja.*
- c) *i, ii dan iii sahaja.*
- d) *Semua di atas.]*

18. There are several things to concern about in order to enable entrepreneurs to operate in overseas market such as:

- i) Public holiday.
 - ii) Rules and regulations.
 - iii) Political, social and economic condition.
 - iv) Culture and language.
- a) i and ii only.
 - b) i and iv only.
 - c) ii, iii and iv only.
 - d) All of the above.

[Terdapat beberapa perkara yang perlu diberikan perhatian bagi membolehkan usahawan beroperasi dalam pasaran luar negara seperti:

- i) *Cuti umum.*
- ii) *Peraturan dan Undang-undang.*
- iii) *Situasi Politik, Sosial dan Ekonomi.*
- iv) *Budaya dan Bahasa.*

- a) *i dan ii sahaja.*
- b) *i dan iv sahaja.*
- c) *ii, iii dan sahaja.*
- d) *Semua di atas.]*

19. Price strategy in foreign market is indeed a challenge because decision on price factors is vary in a foreign market. Attitudes and foreign government's policies are an important and serious problem that differs from country to country. Therefore, the mechanism of effective pricing involves more than just merely adding a standard mark up to cost.

- a) True.
- b) False.

[Strategi harga dalam pasaran global merupakan satu cabaran memandangkan faktor pembuatan keputusan berhubung harga adalah berbeza di pasaran asing. Sikap dan dasar kerajaan di negara luar merupakan permasalahan yang penting dan serius yang berbeza antara satu negara dengan negara lainnya. Oleh itu mekanisme penentuan harga yang berkesan melibatkan lebih daripada sekadar tambahan harga kepada harga kos.

- a) *Betul.*
- b) *Salah.]*

20. Market Condition, Rules and Regulations, Political, Culture, Language, Social and Economic Condition are suitable to:-

- a) Entrepreneurs to merge in local market.
- b) Business in term of marketing and advertising.
- c) Required and enable entrepreneurs operate in overseas market.
- d) Public relation and promotion in overseas market.

[Keadaan pasaran, peraturan dan perundangan, politik, budaya, bahasa, situasi sosial dan ekonomi adalah bersesuaian dengan:-

- a) *Usahawan bergabung di pasaran tempatan.*
- b) *Perniagaan dalam konteks pemasaran dan pengiklanan.*
- c) *Keperluan usahawan untuk beroperasi di pasaran global.*
- d) *Perhubungan awam dan promosi di pasaran antarabangsa]*

SECTION B

[Bahagian B]

Question 1

[Soalan 1]

- i) Define strategic networking.
[Jelaskan strategi rangkaian]

(5 Marks/Markah)

- ii) Networking and business plan are very important because it help the entrepreneurs. So, explain in detail the **FOUR (4)** methods of strategic networking consolidation?
[Rangkaian dan pelan perniagaan sangat penting kerana ia dapat membantu usahawan. Terangkan secara terperinci EMPAT(4) kaedah strategi menyatukan rangkaian?]

(10 Marks/Markah)

SULIT

(DUW224)

- 11 -

SECTION C
[BAHAGIAN C]

Question 2
[Soalan 2]

Marketing, innovation and target market are very important for the entrepreneurs for various reasons such as to get financials support, determine mission and vision for a business and increase the confidence of the stakeholder to provide the loan.

[Pemasaran, inovasi dan sasaran pasaran amat penting dalam usaha untuk mencapai sesuatu tujuan sama ada untuk mendapatkan pembiayaan modal, menetapkan matlamat perniagaan atau untuk menarik minat pelabur-pelabur menanam modal untuk sesuatu projek perniagaan]

- (a) Explain, the meaning of target market?
[Terangkan apakah yang dimaksudkan dengan sasaran pasaran?]

(5 Marks/Markah)

- (b) In order to have a good business plan, marketing plays an important role. why marketing is important to the organization?
[Dalam usaha mencapai pelan perniagaan yang baik, pemasaran memainkan peranan. Mengapa pemasaran ini sangat penting kepada sesebuah organisasi?]

(10 Marks/Markah)

-0000000-