

SULIT



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK DAN KOLEJ KOMUNITI**

**BAHAGIAN PEPERIKSAAN DAN PENILAIAN
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK DAN KOLEJ KOMUNITI
KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI**

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI I : 2023/2024

DPM40103: BUSINESS MARKETING

TARIKH : 31 DISEMBER 2023

MASA : 11.15 AM – 1.15 PM (2 JAM)

Kertas ini mengandungi **LIMA (5)** halaman bercetak.

Struktur (4 soalan)

Dokumen sokongan yang disertakan : Tiada

JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIARAHKAN

(CLO yang tertera hanya sebagai rujukan)

SULIT

INSTRUCTION:

This section consists of **FOUR (4)** structured questions. Answer **ALL** questions.

ARAHAN:

*Bahagian ini mengandungi **EMPAT (4)** soalan struktur. Jawab **SEMUA** soalan.*

QUESTION 1**SOALAN 1**

- CLO1 (a) State **FIVE (5)** roles of business marketing.
*Senaraikan **LIMA (5)** peranan pemasaran perniagaan*
- [5 marks]
[5 markah]
- CLO1 (b) Explain **TWO (2)** differences between business market and consumer market.
*Terangkan **DUA (2)** perbezaan di antara pasaran perniagaan dengan pasaran pengguna.*
- [10 marks]
[10 markah]
- CLO1 (c) For developing an effective marketing plan, business marketer needs to understand business customers need as well as their buying decision. Write **TWO (2)** types of customers in business marketing with suitable example.
*Bagi membangunkan pelan pemasaran yang berkesan, pemasar perniagaan perlu memahami keperluan pelanggan perniagaan serta keputusan pembelian mereka. Tuliskan **DUA (2)** jenis pelanggan dalam pemasaran perniagaan beserta contoh yang sesuai.*
- [10 marks]
[10 markah]

QUESTION 2**SOALAN 2**

- CLO1 (a) Business marketers need to understand the organizational buying objectives to maintain an adequate flow of goods and services into the operations. List **FOUR (4)** buying objectives for business market.
- Pemasar perniagaan perlu memahami objektif pembelian organisasi untuk mengekalkan aliran barangan dan perkhidmatan yang mencukupi ke dalam operasi. Senaraikan **EMPAT (4)** objektif pembelian untuk pasaran perniagaan.*
- [4 marks]
[4 markah]
- CLO1 (b) Buying centers are the groups of people within organizations who make purchasing decisions. Explain **TWO (2)** members of buying centre roles with suitable example.
- Pusat pembelian adalah sekumpulan individu dalam organisasi yang membuat keputusan pembelian. Terangkan **DUA (2)** ahli yang berperanan dalam pusat pembelian beserta contoh yang sesuai.*
- [6 marks]
[6 markah]
- CLO1 (c) Evan Company is a company that manufactures car rims. In order to produce the product, the company needs to buy machinery and raw materials. Provide **THREE (3)** types of buying situation in a business market with suitable example.
- Syarikat Evan adalah sebuah syarikat yang mengeluarkan rim kereta. Bagi mengeluarkan produk tersebut, pihak syarikat perlu membeli peralatan mesin dan bahan mentah. Sediakan **TIGA (3)** jenis situasi pembelian dalam pasaran perniagaan dengan contoh yang sesuai.*
- [15 marks]
[15 markah]

QUESTION 3**SOALAN 3**

- CLO1 (a) Describe **TWO (2)** factors that affect the nature of the business marketing channel.
*Jelaskan **DUA (2)** faktor yang memberi kesan secara semulajadi dalam pasaran perniagaan.*
- [4 marks]
[4 markah]
- CLO1 (b) Marketing channels are tools that marketers use to build a connection between a manufacturer or company to a group of potential customers. Explain **TWO (2)** types of business middlemen in business market with appropriate example.
*Saluran pemasaran adalah alat yang digunakan oleh pemasar untuk membina hubungan antara pengeluar atau syarikat kepada kumpulan pelanggan berpotensi. Terangkan **DUA (2)** jenis orang tengah perniagaan dalam pasaran perniagaan dengan contoh yang bersesuaian.*
- [6 marks]
[6 markah]
- CLO1 (c) Ericka company intends to expand their market coverage in Malaysia. As a Marketing Officer in the company, provide **FIVE (5)** physical distribution activities in terms of availability of the product with a suitable example.
*Syarikat Ericka berhasrat untuk meluaskan liputan pasaran mereka di Malaysia. Sebagai seorang Pegawai Pemasaran di syarikat berkenaan, sediakan **LIMA (5)** aktiviti pengagihan fizikal dari segi ketersediaan produk dengan contoh yang sesuai.*
- [15 marks]
[15 markah]

QUESTION 4**SOALAN 4**

- CLO1 (a) Describe how sales force is represented as a part of marketing mix.
Jelaskan bagaimana tenaga jualan bertindak sebagai sebahagian daripada campuran pemasaran.
- [5 marks]
[5 markah]
- CLO1 (b) A business firm must recognize the importance of the sales organization. It should devote the necessary attention and money to the development of the sales organization and its people. Explain **TWO (2)** types of sales organization that commonly be used in business marketing.
*Firma perniagaan mesti mengiktiraf kepentingan organisasi jualan. Ia harus menumpukan kepada perhatian dan wang yang diperlukan untuk pembangunan organisasi jualan dan kakitangannya. Terangkan **DUA (2)** jenis organisasi jualan yang biasa digunakan dalam pemasaran perniagaan.*
- [10 marks]
[10 markah]
- CLO1 (c) The pricing strategies would be different depending on product and market situations. Star Engineering Company want to produce a new electric machines and transformer coils. You as Marketing Manager, provide **TWO (2)** pricing strategies for pricing new products.
*Strategi harga akan berbeza bergantung pada produk dan situasi pasaran. Syarikat Star Engineering ingin mengeluarkan mesin elektrik baharu dan gegelung pengubah. Sebagai pengurus pemasaran, sediakan **DUA (2)** strategi penetapan harga untuk menetapkan harga produk baru.*
- [10 marks]
[10 markah]

SOALAN TAMAT