

**SULIT**



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

**JABATAN PERDAGANGAN**

**PEPERIKSAAN AKHIR**

**SESI JUN 2016**

**DPM6023: BUSINESS MARKETING**

**TARIKH : 27 OKTOBER 2016**

**MASA : 2.30 PM - 4.30 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)** structure questions. Answer **ALL** questions.

**ARAHAN:**

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

**QUESTION 1****SOALAN 1**

Business Marketing is the marketing of products and services to business organization and it plays an important role in distributing goods either to business consumers or final consumers.

*Pemasaran Perniagaan adalah merupakan pemasaran produk dan perkhidmatan kepada organisasi perniagaan dan ia memainkan peranan utama di dalam mengagihkan produk samada kepada pengguna perniagaan atau pengguna akhir.*

CLO1  
C1

- (a) Describe **FIVE (5)** characteristics of business market.  
*Terangkan LIMA (5) ciri bagi pasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1  
C2

- (b) Explain the **FIVE (5)** buying objectives for business marketing.  
*Terangkan LIMA (5) objektif pembelian bagi pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1  
C3

(c) Explain the following types of buying situations:

*Terangkan jenis situasi pembelian pembelian yang berikut:*

- i. Straight rebuy / *Pembelian semula terus*
- ii. Modified rebuy / *Pembelian semula berubah*

[5 marks]

[5 markah]

**QUESTION 2****SOALAN 2**CLO2  
C3(a) Describe any **TWO (2)** macro-variables that have been used to segment business market.*Jelaskan mana-mana DUA (2) pembolehubah makro yang digunakan dalam mensegmentasikan pasaran perniagaan.*

[5 marks]

[5 markah]

CLO2  
C4(b) In business marketing strategy, scopes of business research plays an important role in assisting business organization to set a new strategy. As a researcher, you are required to explain **FOUR (4)** scopes of business marketing research.*Dalam strategi pemasaran perniagaan, skop penyelidikan perniagaan memainkan peranan yang penting dalam membantu organisasi perniagaan untuk mengatur strategi baru. Sebagai penyelidik, anda dikehendaki untuk menerangkan EMPAT (4) skop penyelidikan pemasaran perniagaan.*

[20 marks]

[20 markah]

**QUESTION 3****SOALAN 3**CLO3  
C1

(a) A marketing channel is a set of interdependent organizations that makes a product or service available for customers' use and it can be structured in various ways. Describe the direct and indirect channel structures with suitable examples.

*Saluran agihan pemasaran merupakan sekumpulan organisasi yang membantu pemasar untuk memastikan produk dan perkhidmatan yang disediakan dapat sampai kepada pengguna dan ia mempunyai struktur yang pelbagai. Terangkan struktur saluran agihan langsung dan tidak langsung beserta contoh yang sesuai.*

[5 marks]

[5 markah]

CLO3  
C3

(b) Explain the following types of business intermediaries:

*Jelaskan jenis-jenis orang tengah dalam pasaran perniagaan sebagaimana berikut:*i. Manufacturer's Representatives / *Wakil Pengeluar*

[4 marks]

[4 markah]

ii. Industrial/Business Distributor / *Pengedar Industri/Perniagaan*

[4 marks]

[4 markah]

iii. Broker / *Broker*

[4 marks]

[4 markah]

iv. Commission merchant / *Pedagang komisen*

[4 marks]

[4 markah]

v. Value-added resellers / *'Value-added resellers'*

[4 marks]

[4 markah]

## QUESTION 4

## SOALAN 4

CLO 3  
C1

(a) List any **FIVE (5)** sales promotion activities in business marketing.

*Senaraikan mana-mana LIMA (5) aktiviti promosi jualan di dalam pemasaran perniagaan.*

[5 marks]

[5 markah]

CLO 3  
C2

(b) Briefly explain all **FIVE (5)** areas of training content.

*Terangkan secara ringkas kesemua LIMA (5) perkara di dalam isi kandungan latihan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO 3  
C3

(c) Assuming you are sales person with Acer, trying to sell 300 personal computers to Universiti Utara Malaysia. Prepare **FOUR (4)** personal selling activities to achieve success in selling.

*Andaikan anda seorang jurujual Acer, sedang mencuba untuk menjual 300 komputer peribadi kepada Universiti Utara Malaysia.*

*Sediakan EMPAT (4) aktiviti jualan peribadi untuk mencapai kejayaan dalam jualan.*

[10 marks]

[10 markah]

SOALAN TAMAT