

SULIT



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

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI JUN 2016

PM603: BUSINESS MARKETING

TARIKH : 31 OKTOBER 2016

MASA : 8.30 AM - 10.30 AM (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

INSTRUCTIONS:

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

ARAHAN:

Bahagian ini mengandungi EMPAT (4) soalan berstruktur. Jawab SEMUA soalan.

QUESTION 1**SOALAN 1**

- CLO1
C1 (a) Define business marketing.
Definisikan pemasaran perniagaan.
- [5 marks]
[5 markah]
- CLO1
C2 (b) Briefly explain **FOUR (4)** types of business customers.
Terangkan secara EMPAT (4) jenis pelanggan perniagaan.
- [12 marks]
[12 markah]
- CLO1
C1 (c) Explain **TWO (2)** differences between consumer market and business market.
Terangkan DUA (2) perbezaan antara pasaran pengguna dan pasaran perniagaan.
- [8 marks]
[8 markah]

QUESTION 2
SOALAN 2

CLO2
C2

- (a) Business marketing research is part of business marketing intelligence activity.
Define 'Marketing Intelligence'.

Kajian pemasaran perniagaan merupakan sebahagian daripada aktiviti risikan pemasaran. Berikan definisi 'Risikan Pemasaran'.

[4 marks]
[4 markah]

CLO2
C2

- (b) Describe any **THREE (3)** differences between consumer marketing research and business marketing research.

Jelaskan mana-mana TIGA(3) perbezaan di antara kajian pemasaran pengguna dan kajian pemasaran perniagaan.

[9 marks]
[9 markah]

CLO2
C4

- (c) Explain **FOUR (4)** scopes of business marketing research.

Terangkan EMPAT (4) skop kajian pemasaran perniagaan.

[12 marks]
[12 markah]

QUESTION 3
SOALAN 3

CLO1
C2

- (a) Distinguish between direct channel structure and indirect channel structure.
Bezakan antara struktur saluran langsung dan struktur saluran tidak langsung.

[5 marks]
[5 markah]

CLO2
C2

- (b) Describe the business intermediaries below:
Huraikan pengantara perniagaan di bawah:

i. Industrial Distributors
Pengedar Perindustrian

ii. Manufacturers' Representatives
Wakil Pengeluar

iii. Value-added Resellers
Penjual semula Nilai Tambah

iv. Brokers
Broker

v. Commission Merchants
Suruhanjaya Merchant

[20 marks]
[20 markah]

QUESTION 4
SOALAN 4CLO3
C3

(a) Describe the types of sales organizations below by giving suitable examples.

Terangkan jenis-jenis pengurusan jualan berikut dengan menggunakan contoh yang bersesuaian.

i. Product

Produk

[3 marks]

[3 marks]

ii. Geographical

Geografi

[3 marks]

[3 marks]

CLO3
C1

(b) List **FOUR (4)** types of sales compensation plan.

Senaraikan EMPAT (4) jenis pelan pampasan jualan.

[4 marks]

[4 markah]

CLO3
C4

(c) Many industrial firms spend a considerable amount of money and time to train a salesperson. Describe **FIVE (5)** contents of training that are suitable to a newly recruited salesperson.

Kebanyakan firma industri membelanjakan sejumlah wang dan masa yang dipertimbangkan bagi melatih jurujual. Jelaskan LIMA (5) kandungan latihan yang bersesuaian bagi jurujual baru yang baru diambil bekerja.

[15 marks]

[15 markah]

SOALAN TAMAT