

**SULIT**



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

**JABATAN PERDAGANGAN**

**PENILAIAN ALTERNATIF BERIKUTAN  
PELAKSANAAN PERINTAH KAWALAN BERSYARAT**

**SESI JUN 2020**

**DPM 5043: PRICING**

---

**NAMA PENYELARAS KURSUS: KAHARUDDIN BIN OSMAN**

**KAEDAH PENILAIAN : PEPERIKSAAN ONLINE**

**JENIS PENILAIAN : ESEI BERSTRUKTUR (2 SOALAN)**

**TARIKH PENILAIAN : 21/12/ 2020**

**TEMPOH PENILAIAN : (1 JAM)**

---

**LARANGAN TERHADAP PLAGIARISM (AKTA 174)**

**PELAJAR TIDAK BOLEH MEMPLAGIAT APA-APA IDEA, PENULISAN, DATA  
ATAU CIPTAAN ORANG LAIN. PLAGIAT ADALAH SALAH SATU  
PENYELEWENGAN AKADEMIK. SEKIRANYA PELAJAR DIBUKTIKAN  
MELAKUKAN PLAGIARISM, PENILAIAN BAGI KURSUS BERKENAAN AKAN  
DIMANSUHKAN DAN DIBERI GRED F DENGAN NILAI MATA 0.(RUJUK BUKU  
ARAHAN-ARAHAN PEPERIKSAAN DAN KAEDAH PENILAIAN (Diploma) EDISI 6, JUN 2019, KLAUSA 17.3)**

**INSTRUCTION:**

This section consists of **TWO (2)** structured essay questions. Answer **ALL** questions.

**ARAHAN:**

*Bahagian ini mengandungi **DUA (2)** soalan esei berstruktur. Jawab semua soalan.*

When Papple first introduced the E-Phone, it charged an initial price of as much as **RM 2500** per phone. The phones were purchased only by customers who really wanted the sleek new smartphone and could afford to pay a high price for it. Six months later, Papple dropped the prices to attract new buyers. Within a year, it dropped its prices again on the **3G** model but held its prices on the newer **3GS** model (**RM 3200** for the **8Gb**)

*Apabila Papple memperkenalkan E-Phone, harga pengenalan adalah **RM 2500** sebuah. Model ini dibeli oleh pelanggan yang inginkan telefon pintar yang nipis dan mampu membayar pada harga yang tinggi. Enam bulan kemudian, Papple menurunkan harga E-Phone untuk menarik lebih ramai pelanggan. Dalam tempoh setahun, harga telefon pintar **3G** diturunkan lagi, tetapi telah mengenakan harga model **3GS (RM 3200 untuk 8GB)***

CLO2  
C3

- (a) Choose the Pricing Strategy used by Papple  
*Pilih Strategi Harga yang Papple gunakan.*

[2 marks]  
[2 markah]

CLO2  
C3

- (b) Relate the Pricing Strategy above when Papple first introduced E- Phone  
*Kaitan Strategi Harga di atas apabila Papple pertama kali memperkenalkan E-Phone*

[8 marks]  
[8 markah]

CLO2  
C3

- (c) Papple is planning to launch a new product. Provide **FIVE (5)** product mix pricing strategies that can be used by Papple.  
*Papple merancang melancarkan produk baru. Sediakan **LIMA (5)** strategi campuran harga yang boleh Papple gunakan.*

[15 marks]  
[15 markah]

**QUESTION 2**CLO2  
C3

- (a) Price adaptation is the ability of a business to change its pricing model.  
*Penyesuaian harga adalah kebolehan sesebuah perniagaan untuk mengubah model harga.*

List **FOUR (4)** Price Adaptation Strategies  
*Senaraikan EMPAT (4) Strategi Penyesuaian Harga*

[4 marks]  
[4 markah]

CLO2  
C3

- (b) Companies usually adjust their basic prices to account for various customer differences and changing situations.  
*Syarikat biasanya membuat penyesuaian harga asas yang disesuaikan mengikut perbezaan pelanggan dan situasi.*

Show any **FIVE (5)** Price Adjustment Strategies business can used in today's environment with suitable examples.

*Tunjukkan LIMA (5) Strategi Penyesuaian Harga yang boleh digunakan dalam persekitaran hari ini dengan contoh yang sesuai.*

[21 marks]  
[21 markah]

**SOALAN TAMAT**