

**SULIT**



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

**JABATAN PERDAGANGAN**

**PEPERIKSAAN AKHIR**

**SESI I : 2022 / 2023**

**DPM30053: SALES MANAGEMENT**

**TARIKH : 27 DISEMBER 2022**

**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 berstruktur. Jawab **SEMUA** soalan.*

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

CLO1  
C2

- (a) Ethics is defined as the code of moral principles and values that govern the behaviour of a person or group to what is right or wrong. Explain **FOUR (4)** ethical issues faced by salespeople when dealing with their employer with suitable examples.

*Etika didefinisikan sebagai satu tatacara nilai dan prinsip moral yang merangkumi kelakuan yang betul atau salah seseorang individu atau kumpulan. Terangkan **EMPAT (4)** isu etika jurujual ketika berurusan dengan majikan berserta contoh yang sesuai.*

[10 marks]  
[10 markah]

CLO1  
C3

- (b) Diva Sdn. Bhd. is a company that sells cosmetics. In order to ensure that the management of the company runs smoothly, they have created several positions with different scopes of duties, as a sales manager of Diva cosmetics, share with a suitable example **THREE (3)** duties of a sales manager.

*Diva Sdn. Bhd. adalah sebuah syarikat yang menjual kosmetik. Bagi memastikan pengurusan syarikat berjalan lancar mereka telah mewujudkan beberapa jawatan dengan skop tugas-tugas yang berbeza, sebagai pengurus jualan Diva kosmetik, kongsi dengan contoh yang sesuai **TIGA (3)** tugas pengurus jualan.*

[15 marks]  
[15 markah]

**QUESTION 2****SOALAN 2**CLO1  
C2

- (a) The second step in the selling process is approaching techniques. Explain with an example **FOUR (4)** approaching techniques.

*Langkah yang kedua dalam proses jualan ialah teknik pendekatan. Huraikan berserta contoh **EMPAT (4)** teknik pendekatan.*

[10 marks]  
[10 markah]

CLO1  
C3

- (b) DeVina will launch its new whitening soap in the year 2023. Prepare **FIVE (5)** presentation mixes that can be used by their salesperson during the sales presentation with appropriate examples.

*DeVina akan melancarkan sabun pemutih baharu dalam tahun 2023. Sediakan **LIMA (5)** campuran pembentangan yang boleh digunakan oleh jurujual semasa pembentangan jualan dengan contoh yang sesuai.*

[15 marks]  
[15 markah]

**QUESTION 3****SOALAN 3**CLO1  
C1

- (a) Sales training is an ongoing process for both new and existing sales personnel. Describe **FOUR (4)** benefits of the sales training programs.

*Latihan jualan biasanya diberikan kepada jurujual baru atau jurujual lama. Huraikan dengan ringkas **EMPAT (4)** kebaikan program latihan jualan.*

[10 marks]  
[10 markah]

CLO1  
C2

- (b) Compensation is the total cash and non-cash payment offered by an employer to an employee in return for the services rendered to the company. Discuss **FIVE (5)** characteristics of a great compensation plan.

*Pampasan ialah jumlah wang tunai dan pembayaran bukan tunai yang ditawarkan oleh majikan kepada pekerja sebagai balasan bagi perkhidmatan yang diberikan kepada syarikat. Bincangkan **LIMA (5)** ciri-ciri pelan pembayaran yang bagus.*

[15 marks]  
[15 markah]

**QUESTION 4**  
**SOALAN 4**

CLO1  
C1

- (a) (i) List **FIVE (5)** various types of expenses in conducting sales.  
*Senaraikan **LIMA (5)** jenis perbelanjaan dalam mengendalikan jualan.*

[5 marks]  
[5 markah]

- (ii) Describe **TWO (2)** types of reimbursement plans in financial management with suitable examples.

*Huraikan **DUA (2)** jenis pelan pembayaran balik dalam pengurusan kewangan dengan contoh yang sesuai.*

[10 marks]  
[10 markah]

CLO1  
C3

- (b) Takafin Malaysia Sdn. Bhd. is one of the companies that offer various insurance coverage packages in Malaysia. This company emphasizes the use of sales reports in the career of their sales representatives. As a sales manager, expose **TWO (2)** types of sales reports with suitable examples.

*Takafin Malaysia Sdn. Bhd. merupakan salah satu syarikat yang menawarkan pelbagai pakej perlindungan insuran di Malaysia. Syarikat ini memberi penekanan tentang penggunaan laporan jualan dalam kerjaya wakil jualan mereka. Sebagai pengurus jualan, dedahkan **DUA (2)** jenis laporan jualan berserta contoh yang sesuai.*

[10 marks]  
[10 markah]

**SOALAN TAMAT**