

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 II : 2022/2023

DPM30043: PRICING

TARIKH : 13 JUN 2023

MASA : 2.30 PTG – 4.30 PTG (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 **FOUR (4)** structured questions. Answer **ALL** questions.

ARAHAN:

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

QUESTION 1**SOALAN 1**

- CLO1 (a) Price determines the future of the product, acceptability of the product to customers and return and profitability from the product. Describe **TWO (2)** roles of pricing in:
- Harga menentukan masa depan produk, penerimaan pelanggan terhadap produk dan pulangan serta keuntungan daripada produk tersebut. Huraikan **DUA (2)** peranan penetapan harga dalam:*
- i. Economy /*Ekonomi*

[3 marks]
[3 markah]
 - ii. Marketing mix / *Campuran pemasaran*

[3 marks]
[3 markah]
- CLO1 (b) Competitors, cost, prices and offers are the elements to make pricing analysis. Explain **THREE (3)** of the elements.
- Pesaing, kos, harga dan tawaran pesaing adalah elemen untuk membuat analisis harga. Terangkan mana-mana **TIGA (3)** elemen berikut.*
- [9 marks]
[9 markah]
- CLO1 (c) Price sensitivity is a degree to which the price of a product affects consumers' purchasing behaviors. Expose **FOUR (4)** factors affecting price sensitivity.

*Kepekaan harga ialah sejauh mana harga sesuatu produk mempengaruhi gelagat pembelian pengguna. Dedahkan **EMPAT (4)** faktor – faktor yang mempengaruhi sensitiviti harga.*

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 2

SOALAN 2

CLO1

- (a) Demands set a ceiling price that a company charges for a product where company cost set a floor price. Recognize **TWO (2)** types of cost.

*Permintaan menentukan harga siling yang dikenakan oleh syarikat untuk produknya di mana kos menentukan harga lantai. Kenalpasti **DUA (2)** jenis kos.*

[5 marks]

[5 markah]

CLO1

- (b) Price is an exchange for acquiring a goods or service. Categorize **FOUR (4)** pricing methods.

*Harga ialah apa yang ditukarkan untuk memperolehi barang atau perkhidmatan. Kategorikan **EMPAT (4)** kaedah perletakan harga.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1

- (c) Share **TWO (2)** factors influencing the selection of the final price.

*Kongsikan **DUA (2)** faktor yang mempengaruhi pemilihan harga akhir.*

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 3**SOALAN 3**

- CLO1 (a) Describe **THREE (3)** types of price discrimination that company can implement.
- Huraikan **TIGA (3)** jenis diskriminasi harga yang boleh dilaksanakan oleh peniaga.*
- [9 marks]
[9 markah]
- CLO1 (b) Today, in order to succeed, it is absolutely essential for the company to constantly initiate and respond to price changes. Define the following terms by giving suitable examples.
- Hari ini, untuk berjaya, adalah amat penting untuk syarikat sentiasa memulakan dan bertindak balas terhadap perubahan harga. Definisikan istilah berikut beserta contoh yang sesuai:*
- i. Price out / *Pemotongan harga*
- [3 marks]
[3 markah]
- ii. Price increase / *Kenaikan harga*
- [3 marks]
[3 markah]
- CLO1 (c) Explain **FIVE (5)** external factors that influencing price change adjustment.
- Terangkan **LIMA (5)** faktor luaran yang mempengaruhi pelarasan perubahan harga.*
- [10 marks]
[10 markah]

QUESTION 4**SOALAN 4**

- CLO1 (a) List down **FIVE (5)** price adjustment strategy.
Senaraikan LIMA (5) strategi pelarasan harga.
- [5 marks]
[5 markah]
- CLO1 (b) Companies usually adjust their basic price to account for various customer's difference and changing situations. Elaborate **FIVE (5)** price adjustment strategies in consideration to customer's differences in initiating and responding to price changes
Syarikat biasanya akan melaraskan harga asas mereka untuk mengambil kira pelbagai perbezaan pelanggan dan situasi yang berubah. Huraikan LIMA (5) pelarasan harga strategi dengan mengambil kira perbezaan pelanggan dan bertindak balas terhadap perubahan harga.
- [10 marks]
[10 markah]
- CLO1 (c) Pricing decisions are complex in international marketing. A firm may have to follow different pricing strategies in different markets. Whatever might be the strategy followed, pricing has to reflect the proper value in the eye of the consumer wherever they are located. Provide **FOUR (4)** current pricing issues related to international market by giving suitable examples for each issue.
Keputusan penetapan harga adalah kompleks dalam pemasaran antarabangsa. Firma mungkin perlu mengikuti strategi harga yang berbeza dalam pasaran yang berbeza. Walau apa pun strategi yang mungkin diikuti, harga perlu mencerminkan nilai yang sepatutnya di mata pengguna di mana sahaja mereka berada. Sediakan EMPAT (4) isu penetapan harga semasa yang berkaitan dengan pasaran antarabangsa serta memberi contoh yang bersesuaian.
- [10 marks]
[10 markah]

SOALAN TAMAT