

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 I : 2024/2025

DPM 40103: BUSINESS MARKETING

**TARIKH : 08 DISEMBER 2024
MASA : 2.30 PTG – 4.30 PTG (2 JAM)**

Kertas ini mengandungi **EMPAT (4)** halaman bercetak.

Struktur (4 soalan)

Dokumen sokongan yang disertakan : Tiada

JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIARAHKAN

(CLO yang tertera hanya sebagai rujukan)

SULIT

SECTION A: 100 MARKS
BAHAGIAN A: 100 MARKAH

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 | <p>a) Identify THREE (3) roles of business marketing.</p> <p><i>Kenal pasti TIGA (3) peranan pemasaran perniagaan.</i></p> <p style="text-align: right;">[6 marks]
[6 markah]</p> |
| CLO1 | <p>b) Explain THREE (3) differences between the business market and consumer market.</p> <p><i>Jelaskan TIGA (3) perbezaan antara pasaran perniagaan dan pasaran pengguna.</i></p> <p style="text-align: right;">[9 marks]
[9 markah]</p> |
| CLO1 | <p>c) Q'timaAI Corporation is a company that manufactures high-quality electrical machinery. To expand its market reach, the sales team at Q'timaAI Corporation is preparing a presentation to showcase their products to different types of business customers. Write FOUR (4) types of business customers.</p> <p><i>Q'timaAI Corporation ialah sebuah syarikat yang mengeluarkan jentera elektrik berkualiti tinggi. Untuk meluaskan jangkauan pasarnya, pasukan jualan di Q'timaAI Corporation sedang menyediakan persembahan untuk mempamerkan produk mereka kepada pelbagai jenis pelanggan perniagaan. Tuliskan secara terperinci EMPAT (4) jenis pelanggan perniagaan</i></p> <p style="text-align: right;">[10 marks]
[10 markah]</p> |

QUESTION 2**SOALAN 2**

CLO1

- a) Describe **THREE (3)** types of purchases or buying situations.

*Huraikan **TIGA (3)** jenis pembelian atau situasi pembelian*

[10 marks]
[10 markah]

CLO1

- b) P-Active Inno, a fast-growing technology firm, is in the process of selecting new customers to enhance its sales and customer service operations. The decision involves various stakeholders across the company, each playing different roles in the buying center. Write the **FIVE (5)** roles of the buying center.

*P-Active Inno, firma teknologi yang berkembang pesat, sedang dalam proses memilih pelanggan baharu untuk meningkatkan operasi jualan dan perkhidmatan pelanggannya. Keputusan itu melibatkan pelbagai pihak berkepentingan di seluruh syarikat, masing-masing memainkan peranan yang berbeza dalam pusat pembelian. Tuliskan **LIMA (5)** peranan pusat belian.*

[15 marks]
[15 markah]

QUESTION 3**SOALAN 3**

CLO1

- a) Describe **FOUR (4)** factors affecting the nature of the business channel.

*Huraikan **EMPAT (4)** faktor yang mempengaruhi sifat saluran perniagaan.*

[10 marks]
[10 markah]

CLO1

- b) Explain **THREE (3)** types of business middlemen or intermediaries in business marketing.

*Terangkan **TIGA (3)** jenis orang tengah atau perantara perniagaan dalam pemasaran perniagaan.*

[15 marks]
[15 markah]

QUESTION 4**SOALAN 4**

CLO1

- a) List **FIVE (5)** main promotional tools used in business marketing.

*Senaraikan **LIMA (5)** alat promosi utama yang digunakan dalam pemasaran perniagaan.*

[5 marks]

[5 markah]

CLO1

- b) Sales promotion is important in business marketing because it drives immediate customer action, boosts short-term sales, enhances product visibility, and helps businesses attract new customers while retaining existing ones. Explain **TWO (2)** types of sales promotion tools used in business marketing.

*Promosi jualan adalah penting dalam pemasaran perniagaan kerana ia mendorong tindakan pelanggan segera, meningkatkan jualan jangka pendek, meningkatkan keterlihatan produk, dan membantu perniagaan menarik pelanggan baharu sambil mengekalkan yang sedia ada. Terangkan **DUA (2)** jenis alat promosi jualan yang digunakan dalam pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1

- c) Pricing decision is crucial for a business product as they directly impact profitability, market positioning, and customer perception. Write with details **FOUR (4)** factors that influence pricing decision.

*Keputusan penetapan harga adalah penting untuk produk perniagaan kerana ia secara langsung memberi kesan kepada keuntungan, kedudukan pasaran dan persepsi pelanggan. Tulis dengan terperinci **EMPAT (4)** faktor yang mempengaruhi keputusan harga.*

[10 marks]

[10 markah]

END OF QUESTIONS**SOALAN TAMAT**