

SULIT



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

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI DISEMBER 2015

DPM5013 MARKETING CHANNEL

TARIKH : 10 APRIL 2016

TEMPOH : 2.30 PM – 4.30 PM(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

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) Explain any **FOUR (4)** roles of marketing channel using suitable examples.

Terangkan mana-mana EMPAT (4) peranan saluran pemasaran beserta contoh yang sesuai.

[10 marks]
[10 markah]

CLO1
C3

- b) "A producer or manufacturer is a person, company or organization that produces, grows or supplies goods or services for sale by consumer or business user". Identify **FIVE (5)** roles of producers/manufacturers in the marketing channel using suitable examples.

"Pengeluar atau pengilang ialah orang, syarikat atau organisasi yang mengeluarkan, membangunkan atau membekalkan barangan atau perkhidmatan untuk dijual oleh pelanggan atau pengguna perniagaan". Kenalpasti LIMA (5) peranan pengeluar/pengilang dalam saluran pemasaran beserta contoh yang sesuai.

[15 marks]
[15 markah]

QUESTION 2
SOALAN 2

- a) Explain **TWO (2)** types of vertical marketing system with suitable example.

CLO1
C1

Jelaskan DUA (2) jenis saluran pemasaran menegak dengan contoh yang sesuai.

[10 marks]
[10 markah]

- b) i) Define logistic.

CLO1
C3

Berikan definisi logistik.

[3marks]
[3 markah]

- ii) Explain **FOUR (4)** logistical rights within marketing channel.

Terangkan EMPAT (4) hak-hak logistik dalam saluran pemasaran.

[12 marks]
[12 markah]

QUESTION 3

SOALAN 3

- a) List **FIVE (5)** sources of conflict.

CLO2
C1

Senaraikan LIMA (5) sumber-sumber konflik.

[5 marks]
[5 markah]

- b) Explain **FOUR (4)** stages of conflict.

CLO2
C2

Jelaskan EMPAT (4) peringkat dalam konflik.

[10 marks]
[10 markah]

- c) Explain **FOUR (4)** approaches of learning about channel member needs and problems.

CLO2
C3

Jelaskan EMPAT (4) pendekatan untuk mempelajari tentang keperluan dan masalah ahli saluran agihan.

[10 marks]
[10 markah]

QUESTION 4
SOALAN 4

- a) Describe how the following channel environment influence marketing channel's activities.

CLO3
C1

- i) Pooled interdependence
- ii) Consumer buying power
- iii) Network competition
- iv) Contractual system
- v) Product issue

Terangkan bagaimana persekitaran saluran berikut mempengaruhi aktiviti saluran pemasaran.

- i) Kebergantungan berkumpulan/berpusat
- ii) Kuasa beli pengguna
- iii) Persaingan rangkaian
- iv) Sistem kontraktual/Isu produk
- v) Isu produk

[15 marks]
[15 markah]

- b) There are some factors that should be taken into consideration in establishing objectives and constraints to create marketing channel design. Explain **FIVE (5)** of these factors.

CLO3
C2

Terdapat beberapa faktor yang perlu diambil kira dalam membentuk objektif dan kekangan dalam merekabentuk saluran pemasaran. Terangkan LIMA (5) daripada faktor-faktor tersebut.

[10 marks]
[10 markah]

SOALAN TAMAT