

SULIT



**BAHAGIAN PEPERIKSAAN DAN PENILAIAN
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK DAN KOLEJ KOMUNITI
KEMENTERIAN PENDIDIKAN MALAYSIA**

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI JUN 2019

DPM6053: BUSINESS MARKETING AND CHANNEL MANAGEMENT

TARIKH : 30 OKTOBER 2019

MASA : 2.30 PETANG - 4.30 PETANG (2 JAM)

Kertas ini mengandungi **LIMA (5)** halaman bercetak.

Subjektif (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)** subjective questions. Answer **ALL** questions.

ARAHAN:

Bahagian ini mengandungi EMPAT (4) soalan subjektif. Jawab SEMUA soalan.

QUESTION 1**SOALAN 1**CLO1
C1

(a) Describe the following types of business customer by using appropriate examples.

Huraikan mengenai jenis pelanggan perniagaan berikut dengan memberikan contoh yang sesuai.

i) Government [5 marks]

Kerajaan [5 marks]

ii) Institutional [5 marks]

Institusi [5 marks]

CLO1
C2

(b) Explain **THREE (3)** types of buying situation.

Jelaskan TIGA (3) jenis situasi pembelian.

[15 marks]

[15 marks]

QUESTION 2**SOALAN 2**CLO2
C2

- (a) Explain **FIVE (5)** differences between business marketing research and consumer marketing research.

*Terangkan **LIMA (5)** perbezaan antara penyelidikan pemasaran perniagaan dan penyelidikan pemasaran pengguna.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO2
C4

- (b) Ray Furniture Sdn Bhd is a new company which supply office furniture. The company plans to make their products and services offer stand out from its competitors by providing unique differentiation attributes to its customer. Explain **FOUR (4)** suitable target customers' attributes for differentiation in market positioning.

*Ray Furniture Sdn Bhd merupakan syarikat baharu yang membekal perabot pejabat. Syarikat merancang untuk menjadikan produk dan perkhidmatan mereka menonjol daripada pesaing dengan cara menyediakan ciri-ciri pembezaan unik kepada pelanggan. Terangkan **EMPAT (4)** ciri-ciri pembezaan yang sesuai bagi sasaran pelanggan dalam perletakan pasaran.*

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 3**SOALAN 3**CLO3
C1

(a) Describe **TWO (2)** alternative structures of business channel with suitable approach.

*Terangkan **DUA (2)** struktur alternatif dalam saluran perniagaan dengan pendekatan yang bersesuaian.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO3
C3

(b) Middlemen are classified on the basis of the number of basic functions they perform. Examine **FIVE (5)** types of business middlemen according to the main function that they perform.

*Orang tengah perniagaan diklasifikasikan berdasarkan bilangan fungsi asas yang mereka laksanakan. Nilai **LIMA (5)** jenis orang tengah perniagaan berdasarkan fungsi utama yang mereka mainkan.*

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 4**SOALAN 4**CLO3
C2

(a) Describe **THREE (3)** differences between geographical organizations and products organizations.

*Terangkan **TIGA (3)** perbezaan antara penstrukturan secara geografi dan penstrukturan secara produk.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO3
C3

In order to train the sales persons, the business firms have to spend a considerable amount of time and money. Construct **FIVE (5)** steps involved in planning a sales training programme.

*Dalam memberi latihan kepada jurujual, syarikat-syarikat perniagaan perlu memperuntukkan sejumlah besar masa dan wang. Bentukkan **LIMA (5)** langkah yang terlibat dalam merancang program latihan jualan.*

[15 marks]

[15 markah]

SOALAN TAMAT