

SULIT



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

JABATAN PERDAGANGAN

PENILAIAN ALTERNATIF

SESI DIS 2020

**DPM 6053: BUSINESS MARKETING
AND CHANNEL MANAGEMENT**

NAMA PENYELARAS KURSUS: KAHARUDDIN BIN OSMAN

KAEDAH PENILAIAN : PEPERIKSAAN ONLINE

**JENIS PENILAIAN : SOALAN ESEI BERSTRUKTUR
(2 SOALAN)**

TARIKH PENILAIAN : 2 JULAI 2021

TEMPOH PENILAIAN : 1 JAM

LARANGAN TERHADAP PLAGIARISM (AKTA 174) PELAJAR TIDAK BOLEH MEMPLAGIAT APA-APA IDEA, PENULISAN, DATA ATAU CIPTAAN ORANG LAIN. PLAGIAT ADALAH SALAH SATU PENYELEWENGAN AKADEMIK. SEKIRANYA PELAJAR DIBUKTIKAN MELAKUKAN PLAGIARISM, PENILAIAN BAGI KURSUS BERKENAAN AKAN DIMANSUHKAN DAN DIBERI GRED F DENGAN NILAI MATA 0. (RUJUK BUKU ARAHAN-ARAHAN PEPERIKSAAN DAN KAEDAH PENILAIAN (Diploma) EDISI 6, JUN 2019, KLAUSA 17.3)

SECTION A: 50 MARKS
BAHAGIAN A: 50 MARKAH

INSTRUCTION:

This section consists of **TWO (2)** Structured Essay questions. Answer **ALL** questions.

ARAHAN:

Bahagian ini mengandungi DUA (2) soalan Esei Berstruktur. Jawab SEMUA soalan.

QUESTION 1

SOALAN 1

CLO 3
C3

- (a) Companies chose to target some segments and downplay or avoid other segments in order to maximize their competitive advantage. Apply **THREE (3)** steps that the business marketer can use in developing a target marketing of business market with examples.

Syarikat memilih untuk menyasarkan sesetengah segmen pasaran dan mengelakkan segmen yang lain untuk memaksimumkan kelebihan daya saing mereka. Aplikasi TIGA (3) langkah proses sasaran pemasaran dalam pasaran perniagaan dengan memberikan contoh yang bersesuaian.

[15 marks]

[15 markah]

CLO3
C3

- (b) The purpose of marketing research is to provide management with accurate, reliable, valid, and up to date market information. Implement **FIVE (5)** scopes of marketing research in business marketing.

Tujuan penyelidikan pemasaran ialah untuk memberikan maklumat pasaran yang tepat, boleh dipercayai, sah dan yang terkini kepada pihak pengurusan. Laksanakan LIMA (5) skop penyelidikan pemasaran di dalam pemasaran perniagaan.

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 2**SOALAN 2**CLO 2
C4

- (a) The Sales Department plays a vital role in the success of the business. The unique role of sales is to bridge the gap between the potential customer's needs and the products or services that the organisation offers that can fulfil their needs. Determine **FOUR (4)** types of sales organizations with examples.

*Jabatan Jualan memainkan peranan penting dalam memastikan kejayaan sesebuah perniagaan. Peranan jualan yang unik adalah untuk merapatkan jurang antara keperluan pelanggan dan produk atau perkhidmatan yang ditawarkan sesebuah organisasi serta dapat memenuhi keperluan mereka. Tentukan **EMPAT (4)** jenis organisasi jualan dengan contoh.*

[10 marks]

[10 markah]

- (b) Sales promotion is an activity used by the industrial marketer to boost the immediate sales of a product or service. Interpret **FIVE (5)** promotional tools with an example that can be used in business marketing activities.

*Promosi jualan adalah aktiviti yang digunakan oleh pemasar perindustrian untuk meningkatkan penjualan produk atau perkhidmatan segera. Tafsirkan **LIMA (5)** alat promosi yang boleh digunakan dalam aktiviti pemasaran perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO 2
C4**SOALAN TAMAT**