

**SULIT**



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

**JABATAN PERDAGANGAN**

**PENILAIAN ALTERNATIF**

**SESI 1: 2021/2022**

**DPM6053 : BUSINESS MARKETING AND CHANNEL  
MANAGEMENT**

---

**NAMA PENYELARAS KURSUS: MAZIHARITA MOHAMOOD**

**KAEDAH PENILAIAN : PEPERIKSAAN ATAS TALIAN**

**JENIS PENILAIAN : SOALAN SUBJEKTIF  
(4 SOALAN)**

**TARIKH PENILAIAN : 4 FEBRUARI 2022**

**TEMPOH PENILAIAN : 2 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: 100 MARKS*****BAHAGIAN A: 100 MARKAH*****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) Identify **FOUR (4)** types of business marketing customers with examples.

*Kenalpasti EMPAT (4) jenis pengguna dalam pemasaran perniagaan dengan memberikan contoh.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1  
C2

- (b) Buying decision business to business is more complex, relationship-oriented, and negotiable compared to the consumer market. Discuss **THREE (3)** types of buying situations in the business market.

*Pembuatan keputusan dalam perniagaan adalah kompleks, beroreintasikan hubungan dan melibatkan perundingan berbanding dengan pasaran pengguna. Bincangkan TIGA (3) jenis situasi pembelian dalam pasaran perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

**QUESTION 2****SOALAN 2**CLO 2  
C2

- (a) Companies chose to target some segments and downplay or avoid other segments in order to maximize their competitive advantage. Explain **THREE (3)** steps in the target marketing process of a business market.

*Syarikat memilih untuk menyasarkan sesetengah segmen pasaran dan mengelakkan segmen yang lain untuk memaksimumkan kelebihan daya saing mereka. Terangkan **TIGA (3)** langkah proses sasaran pemasaran dalam pasaran perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO 2  
C4

- (b) The purpose of marketing research is to provide management with relevant accurate, reliable, valid, and up-to-date market information. Analyze **FIVE (5)** scope 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. Analisa **LIMA (5)** skop penyelidikan pemasaran di dalam pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

**QUESTION 3****SOALAN 3**CLO3  
C1

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

Jelaskan **EMPAT(4)** faktor yang memberi kesan kepada sifat saluran agihan.

[10 marks]

[10 markah]

CLO3  
C3

- (b) Middlemen also referred to as intermediaries, play a vital part in ensuring that the distribution channel between the producer and the business consumer meets the company's objectives. Interpret **FIVE (5)** types of business middlemen or intermediaries.

*Orang tengah adalah sebagai perantara dan memainkan peranan penting dalam memastikan saluran pengedaran antara pengeluar dan pengguna perniagaan selesai. Intrepretasikan **LIMA (5)** jenis orang tengah atau pengantara*

[15 marks]

[15 markah]

**QUESTION 4****SOALAN 4**CLO3  
C2

- (a) Explain **FOUR (4)** types of sales organizations.

*Jelaskan EMPAT (4) jenis organisasi jualan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO3  
C3

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

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

[15 marks]

[15 markah]

**SOALAN TAMAT**