

SULIT



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

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI II : 2021/2022

DPM40103: BUSINESS MARKETING

TARIKH : 01 JULAI 2022

MASA : 8.30 PAGI – 10.30 PAGI (2 JAM)

Kertas ini mengandungi **LIMA (5)** 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
C1

- a) i. Define business marketing.
Berikan definisi pemasaran perniagaan.
- [2 marks]
[2 markah]
- ii. List **FOUR (4)** roles of business marketing.
Senaraikan EMPAT (4) peranan pemasaran perniagaan.
- [4 marks]
[4 markah]
- iii. State **FOUR (4)** differences between business market and consumer market.
Nyatakan EMPAT (4) perbezaan di antara pasaran perniagaan dan pasaran pengguna.
- [4 marks]
[4 markah]

CLO1
C2

- b) Explain **THREE (3)** classification of business products and services.
Terangkan TIGA (3) klasifikasi produk dan perkhidmatan perniagaan.
- [15 marks]
[15 markah]

QUESTION 2**SOALAN 2**CLO1
C2

- a) Buying situations are the conditions of a company when making purchases for the organization. Explain **THREE (3)** buying situations that can be implemented by the company in the purchasing activities.

*Situasi pembelian merupakan keadaan sesebuah syarikat apabila membuat pembelian bagi organisasi. Terangkan **TIGA (3)** situasi pembelian yang boleh dilaksanakan oleh sesebuah syarikat di dalam aktiviti pembelian.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO1
C3

- b) The Webster and Wind Model is one of the models of organizational buying behaviour.

Demonstrate **FOUR (4)** set of variables commonly applied in The Webster and Wind Model.

Model 'Webster and Wind' merupakan salah satu model yang digunakan di dalam gelagat pembelian organisasi.

*Pamerkan **EMPAT (4)** set pembolehubah yang kebiasaannya dipertimbangkan di dalam Model 'Webster and Wind'.*

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 3**SOALAN 3**CLO1
C2

- a) Explain the **FIVE (5)** types of business marketing middlemen or intermediaries.

*Jelaskan **LIMA (5)** jenis orang tengah atau pengantara di dalam pemasaran perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO1
C3

- b) Write with explanation **FOUR (4)** physical distribution activities of business marketing.

*Tuliskan beserta penerangan **EMPAT (4)** aktiviti agihan fizikal pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 4**SOALAN 4**

New packaging machine from Tentoma, 2 March 2022

Tentoma, is a Denmark company that provides packaging solutions. The company specializes in 6-sided sealed packaging, has launched a new XL Power packaging machine for 6-sided sealed packaging of up to 19m-long products.

Mesin Pembungkusan Baru dari Tentoma, 2 Mac 2022

Tentoma, sebuah syarikat di Denmark merupakan sebuah syarikat pakar dalam pembungkusan tertutup 6 sisi, telah melancarkan mesin pembungkusan XL Power baru untuk pembungkusan tertutup 6 sisi sehingga 19m panjang bagi sesuatu produk.

CLO1
C3

- a) As a marketing manager at Tentoma, you are required to construct **FIVE (5)** steps in managing a special salesforce team to introduce the new XL Power Packaging Machine.

*Sebagai pengurus pemasaran di Tentoma, anda dikehendaki membina **LIMA (5)** langkah yang perlu diambil di dalam menguruskan pasukan jurujual dalam memperkenalkan Mesin Pembungkusan Kuasa XL yang baru.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO1
C3

- b) Apply **FOUR (4)** suitable promotional tools in promoting the new XL Power packaging machine.

*Aplikasikan **EMPAT (4)** alat promosi yang sesuai dalam mempromosikan mesin pembungkusan XL Power baharu.*

[10 marks]

[10 markah]

SOALAN TAMAT