

SULIT



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

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI I : 2022 / 2023

DPM40103: BUSINESS MARKETING

TARIKH : 22 DECEMBER 2022

MASA : 11.15 AM – 1.15 PM (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) Business marketing also known as business-to-business marketing, occurs when a business markets and sells its products or services to another business or organization. Describe **THREE (3)** classifications of business products and services in business marketing.

*Pemasaran perniagaan juga dikenali sebagai pemasaran perniagaan ke perniagaan, berlaku apabila perniagaan memasarkan dan menjual produk atau perkhidmatannya kepada perniagaan lain atau organisasi. Terangkan **TIGA (3)** klasifikasi produk dan perkhidmatan dalam pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1
C2

- (b) Business buying behavior is a process by which a company establishes a need for purchasing products, collects information and evaluates products and services among competing brands and suppliers to make a final purchase decision. Discuss **FIVE (5)** buying objectives in business marketing.

*Tingkah laku pembelian perniagaan adalah proses di mana syarikat mewujudkan keperluan untuk membeli produk, mengumpul maklumat dan menilai produk serta perkhidmatan di kalangan pesaing jenama dan pembekal untuk membuat keputusan pembelian yang muktamad. Bincangkan **LIMA (5)** objektif pembelian dalam pemasaran perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 2**SOALAN 2**CLO 1
C2

- (a) Target marketing involves breaking down the entire market into various segments and planning marketing strategies accordingly for each segment to increase the market share. Explain **THREE (3)** target market strategies that can be practiced by an organization with appropriate examples.

*Pemasaran sasaran melibatkan agihan pasaran kepada pelbagai segmen dan merancang strategi pemasaran yang sewajarnya bagi setiap segmen untuk meningkatkan syer pasaran. Jelaskan **TIGA (3)** strategi pasaran sasaran yang boleh diamalkan oleh organisasi dengan contoh yang bersesuaian.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO 1
C3

- (b) Business markets can be segmented in a variety of ways depending on the marketer's overall objectives and product and service offerings. Write **FIVE (5)** macro variables in segmenting the business market.

*Pasaran perniagaan boleh dibahagikan dalam pelbagai cara bergantung kepada objektif keseluruhan pemasar dan penawaran produk dan perkhidmatan. Tuliskan **LIMA (5)** pembolehubah makro dalam membahagikan pasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 3**SOALAN 3**CLO 1
C2

- (a) Marketing intermediaries are independent firms that assist in the flow of goods and services from producers to end-users. Discuss **FIVE (5)** types of business middlemen or intermediaries in business marketing.

*Pengantara pemasaran ialah firma bebas yang membantu dalam pengagihan barangan dan perkhidmatan daripada pengeluar kepada pengguna akhir. Bincangkan **LIMA (5)** jenis orang tengah atau perantara perniagaan dalam pemasaran perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO 1
C3

- (b) Physical distribution involves marketing activities relating to the flow of raw materials from the suppliers to the factory and the movement of finished goods from the end of the production line to the final consumer. Write **FIVE (5)** types of physical distribution activities.

*Pengagihan fizikal melibatkan aktiviti pemasaran yang berkaitan dengan aliran bahan mentah daripada pembekal ke kilang dan pergerakan barang siap daripada pengeluaran kepada pengguna akhir. Tulis **LIMA (5)** jenis aktiviti pengagihan fizikal.*

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 4**SOALAN 4**CLO 1
C3

- (a) In business marketing, the primary role the of sales force in a company is to liaise directly to build good customer relationships with industrial buyers. Write with explanation **FIVE (5)** steps in sales force management with examples.

*Dalam pemasaran perniagaan, peranan utama tenaga jualan dalam syarikat adalah untuk berhubung secara langsung dan membina hubungan baik dengan dengan pembeli industri. Tuliskan dengan penerangan **LIMA (5)** langkah pengurusan tenaga jualan dengan contoh yang bersesuaian.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO 1
C3

- (b) Pricing is an important decision that needs to be considered in the business's marketing strategy. Write **FIVE (5)** pricing terms and pricing policies in business marketing.

*Penetapan harga adalah keputusan penting yang perlu dipertimbangkan dalam pemasaran perniagaan. Tuliskan **LIMA (5)** terma penetapan harga dan polisi harga dalam pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

SOALAN TAMAT