

**SULIT**



**BAHAGIAN PEPERIKSAAN DAN PENILAIAN  
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK  
KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI**

**JABATAN PERDAGANGAN**

**PEPERIKSAAN AKHIR**

**SESI JUN 2017**

**DPM6023 : BUSINESS MARKETING**

**TARIKH : 25 OKTOBER 2017**

**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 struktur. Jawab SEMUA soalan.*

**QUESTION 1****SOALAN 1**

CLO1  
C1

(a) Describe **FOUR (4)** types of business customers.

*Terangkan EMPAT (4) jenis pelanggan perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1  
C2

(b) Differentiate **THREE (3)** types of buying situations in business buying behavior.

*Bezakan TIGA (3) jenis situasi pembelian dalam pembelian perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

**QUESTION 2**  
**SOALAN 2**

CLO2  
C3

- (a) In business marketing strategy, scopes of business research plays an important role in assisting business organization to set a new strategy. As a researcher, you are required to explain **FOUR (4)** scopes of business marketing research.

*Dalam strategi pemasaran perniagaan, skop penyelidikan perniagaan memainkan peranan yang penting dalam membantu organisasi perniagaan untuk mengatur strategi baru. Sebagai penyelidik, anda dikehendaki untuk menerangkan EMPAT (4) skop penyelidikan pemasaran perniagaan.*

[10 marks]  
[10 markah]

CLO2  
C4

- (b) Differentiate **FIVE (5)** areas of survey method between business marketing research and consumer marketing research.

*Bezakan LIMA (5) bidang kaedah penyelidikan di antara penyelidikan pemasaran perniagaan dan penyelidikan pemasaran pengguna.*

[15 marks]  
[15 markah]

**QUESTION 3**  
**SOALAN 3**

CLO3  
C1

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

*Terangkan faktor-faktor yang memberi kesan kepada sifat saluran agihan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO3  
C3

- (b) Middlemen, which is also referred as intermediaries, plays a vital part in ensuring that the distribution channel between the producer and the business consumer is complete. Explain **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. Terangkan LIMA (5) jenis orang tengah atau pengantara*

[15 marks]

[15 markah]

**QUESTION 4**  
**SOALAN 4**CLO3  
C1

- (a) Describe personal selling in business marketing.  
*Terangkan jualan persendirian dalam pasaran perniagaan.*

[5 marks]

[5 markah]

CLO3  
C2

- (b) Discuss TWO (2) major roles of personal selling.  
*Bincangkan DUA (2) peranan utama jualan persendirian.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO3  
C3

- (c) Many business firms spend a considerable amount of time and money to train the salespersons. The training programme for salespersons should be carefully planned. Explain FIVE (5) steps involved in planning a sales training programme.

*Banyak firma perniagaan menghabiskan sejumlah besar masa dan wang untuk melatih jurujual. Program latihan untuk jurujual perlu dirancang dengan teliti. Terangkan secara ringkas LIMA (5) langkah yang terlibat dalam merancang program latihan jualan.*

[10 marks]

[10 markah]

**SOALAN TAMAT**