

**SULIT**



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI  
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK DAN KOLEJ KOMUNITI**

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

**JABATAN PERDAGANGAN**

**PEPERIKSAAN AKHIR**

**SESI II : 2023/2024**

**DPM30043: PRICING**

**TARIKH : 05 JUN 2024**

**MASA : 2.30 PETANG - 4.30 PETANG (2 JAM)**

---

Kertas ini mengandungi **ENAM (6)** 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. Answers **ALL** questions.

**ARAHAN:**

*Bahagian ini mengandungi **EMPAT (4)** soalan struktur. Jawab **SEMUA** soalan.*

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

CLO1

- (a) Identify **THREE (3)** roles of pricing.

*Kenalpasti **TIGA (3)** peranan harga.*

[6 marks]

[6 markah]

CLO1

- (b) Understanding price sensitivity is crucial for businesses in setting appropriate pricing strategies and making decisions about discounts, promotions, or changes in product pricing. Discuss **THREE (3)** factors that affecting price sensitivity.

*Pemahaman tentang sensitiviti harga adalah penting bagi perniagaan dalam menetapkan strategi harga yang sesuai dan membuat keputusan mengenai diskaun, promosi, atau perubahan dalam perletakan harga produk. Bincangkan **TIGA (3)** faktor yang mempengaruhi sensitiviti harga*

[9 marks]

[9 markah]

- CLO1 (c) Pricing objective is a critical strategic step in business management. The selection of pricing objectives plays an important role in determining the appropriate price for a product or service. Write **FOUR (4)** pricing objectives.

*Objektif penetapan harga adalah langkah strategik yang kritikal dalam pengurusan perniagaan. Pemilihan objektif penetapan harga memainkan peranan penting dalam menentukan harga yang sesuai untuk sesuatu produk dan perkhidmatan. Tuliskan **EMPAT (4)** objektif perletakan harga.*

[10 marks]

[10 markah]

## QUESTION 2

### SOALAN 2

- CLO1 (a) Describe **TWO (2)** types of cost with appropriate example.

*Huraikan **DUA (2)** jenis kos beserta contoh yang sesuai.*

[5 marks]

[5 markah]

- CLO1 (b) Explain **FOUR (4)** pricing methods used by firms to determine the selling price of their products or services.

*Terangkan **EMPAT (4)** kaedah penetapan harga yang digunakan oleh firma dalam menentukan harga jualan produk atau perkhidmatan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1

- (c) Setting the final price for a product or service is a complex decision that involves consideration of various factors. Businesses must carefully analyze and balance these factors to establish a pricing strategy that aligns with their goals, market conditions, and customer expectations in the market. Write **TWO (2)** factors that influence the selection of a final price.

*Penetapan harga akhir untuk produk atau perkhidmatan adalah faktor keputusan yang kompleks dan melibatkan pertimbangan pelbagai faktor. Firma mesti menganalisis dan mengimbangi faktor ini dengan teliti untuk mewujudkan strategi harga yang sejajar dengan matlamat, situasi pasaran dan jangkaan pelanggan dalam pasaran. Tuliskan **DUA (2)** faktor yang mempengaruhi keputusan harga akhir.*

[10 marks]

[10 markah]

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

CLO1

- (a) As a Marketing Manager of Aoufa Design Sdn Bhd, you are asked to share an advice on strategies in differentiated segmented pricing in price adaptation strategy which will help firm to creates more sales and profits. Identify **THREE (3)** differentiated segmented pricing strategy.

*Sebagai seorang Pegawai Pemasaran di Aoufa Design Sdn Bhd, anda diminta untuk berkongsi nasihat mengenai strategi harga segmen yang berbeza sebagai usaha membantu firma meningkatkan jualan dan keuntungan. Kenalpasti **TIGA (3)** strategi perletakkan harga bersegmen.*

[9 marks]

[9 markah]

CLO1

- (b) In some circumstances, a producer may cut the price of their product or services. Give **THREE (3)** reasons why price cut occurs in market.

*Dalam beberapa keadaan pengeluar boleh menurunkan harga produk dan perkhidmatan. Berikan **TIGA (3)** alasan mengapa pengurangan harga ini wujud di pasaran.*

[6 marks]

[6 markah]

CLO1

- (c) Explain the following adjustment strategies:

- i) Dynamic pricing
- ii) Promotional pricing
- iii) Psychological pricing
- iv) International pricing
- v) Discount and allowance pricing

*Terangkan strategi penyesuaian harga berikut:*

- i) *Perletakkan harga dinamik*
- ii) *Perletakkan harga promosi*
- iii) *Perletakkan harga psikologi*
- iv) *Perletakkan harga antarabangsa*
- v) *Perletakkan harga diskaun dan elaun*

[10 marks]

[10 markah]

**QUESTION 4****SOALAN 4**

- CLO1 (a) List **FIVE (5)** types of promotional pricing in price adjustment strategy.  
*Senaraikan LIMA (5) perletakkan harga promosi dalam strategi penyesuaian harga.*  
[5 marks]  
[5 markah]
- CLO1 (b) Discuss **FOUR (4)** external factors that influence price changes in the market.  
*Bincangkan EMPAT (4) faktor luaran yang mempengaruhi perubahan harga di pasaran.*  
[10 marks]  
[10 markah]
- CLO1 (c) Write **FOUR (4)** pricing issues in price determination  
*Tulis EMPAT (4) isu perletakkan harga dalam menentukan harga*  
[10 marks]  
[10 markah]

**SOALAN TAMAT**