

SULIT



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

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI JUN 2018

DPM5043 : PRICING

TARIKH : 03 NOVEMBER 2018

MASA : 11.15 PAGI - 1.15 TENGAHARI (2 JAM)

Kertas ini mengandungi **EMPAT (4)** 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) List **FIVE (5)** roles of pricing either in economy, marketing mix or both.
Senaraikan LIMA (5) peranan penetapan harga oleh syarikat sama ada dalam ekonomi atau dalam campuran pemasaran atau kedua-duanya.

[10 marks]

[10 markah]

CLO1
C2

- (b) Describe **FIVE (5)** major objectives that a company can pursue to set price.
Huraikan LIMA (5) matlamat utama di mana syarikat boleh dilaksanakan untuk penetapan harga.

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 2**SOALAN 2**CLO1
C1

- (a) List **FIVE (5)** factors that lead to a less price sensitivity among customers.
Senaraikan LIMA (5) faktor yang menyebabkan kepekaan harga yang lebih rendah di kalangan pelanggan.

[10 marks]

[10 markah]

CLO1
C2

- (b) i. Explain the differences between penetration and skimming pricing strategy.
Terangkan perbezaan antara strategi harga penembusan dan penarahan.

[10 marks]

[10 markah]

- ii. Identify an example of captive pricing.
Kenalpasti contoh harga tawanan.

[5 marks]

[5 markah]

QUESTION 3

SOALAN 3

CLO2
C2

- (a) i. Define price adaptation strategies.
Berikan definisi strategi penyesuaian harga.

[4 marks]

[4 markah]

- ii. Explain briefly **FOUR (4)** price adaptation strategies.
Terangkan EMPAT (4) strategi penyesuaian harga.

[6 marks]

[6 markah]

CLO2
C3

- (b) Many businesses will offer promotional pricing as a sales incentive in launching a particular product line. Discuss **FIVE (5)** price promotion strategies that can be applied.

Banyak perniagaan akan menawarkan harga promosi sebagai insentif jualan apabila melancarkan barisan produk tertentu. Bincangkan LIMA (5) strategi promosi harga yang boleh digunakan.

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 4

SOALAN 4

CLO3
C3

- (a) Explain **FOUR (4)** situations in which price cuts might be necessary.

Terangkan EMPAT (4) situasi di mana potongan harga mungkin diperlukan.

[10 marks]

[10 markah]

CLO3
C4

- (b) Many companies usually adjust their base prices in view of the various customers and market changing situations. If a company adopt effective pricing strategies, the company will be able to secure better market shares.

Kebanyakan syarikat menyenaraikan harga asas mereka mengikut kepelbagaian dan perubahan keadaan pasaran. Jika sebuah syarikat mengamalkan strategi harga yang berkesan, syarikat dapat memperoleh saham pasaran yang lebih baik.

Examine **SEVEN (7)** strategies of price adjustment.

Kaji TUJUH (7) strategi pelarasan harga.

[15 marks]

[15 markah]

SOALAN TAMAT