

SULIT



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

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI JUN 2018

DPM6023 : BUSINESS MARKETING

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) Business customer plays the most significant part in business marketing. Identify **FOUR (4)** classifications of business customers.

Pelanggan perniagaan memainkan peranan amat penting dalam pemasaran perniagaan. Kenalpasti EMPAT (4) klasifikasi pelanggan perniagaan.

[10 marks]

[10 markah]

CLO1
C2

- (b) The type of buying situation does affect the business marketing buying process. Explain **THREE (3)** types of buying situation in business marketing.

Jenis situasi pembelian memberikan kesan kepada proses pembelian dalam pemasaran perniagaan. Terangkan TIGA (3) jenis situasi pembelian dalam pemasaran perniagaan.

[15 marks]

[15 markah]

SULIT

QUESTION 2

SOALAN 2

- CLO 2
C3
- (a) Explain FIVE (5) differences between Business Marketing Research and Consumer Marketing Research
Jelaskan LIMA (5) perbezaan antara Penyelidikan Pemasaran Perniagaan dan Penyelidikan Pemasaran Pengguna.
- [15 marks]
[15 markah]
- CLO 2
C4
- (b) Explain FIVE (5) elements on how micro-variables is used for segmenting business marketing.
Jelaskan LIMA (5) aspek bagaimana pemboleh ubah mikro digunakan bagi mensegmenkan pemasaran perniagaan.
- [10 marks]
[10 markah]

QUESTION 3

SOALAN 3

- CLO3
C4
- (a) Determine FIVE (5) types of business middlemen or intermediaries that exist in the market.
Tentukan LIMA (5) jenis perantara perniagaan yang wujud dalam pasaran.
- [15 marks]
[15 markah]
- CLO3
C4
- (b) Explain FOUR (4) factors affecting the nature of business channel.
Jelaskan EMPAT (4) faktor yang menjejaskan sifat saluran agihan perniagaan.
- [10 marks]
[10 markah]

QUESTION 4

SOALAN 4

CLO3
C2

- (a) There are many forms of sales organization and structuring the right one can be challenging. Discuss **FOUR (4)** types of sales organization.

Terdapat banyak bentuk organisasi jualan dan menstrukturkannya kepada yang betul adalah mencabar. Bincangkan EMPAT (4) jenis organisasi jualan.

[15 marks]

[15 markah]

CLO3
C3

- (b) Explain **FOUR (4)** types of personal selling activities involved in business marketing.

Jelaskan EMPAT (4) jenis aktiviti jualan peribadi yang terlibat dalam pemasaran perniagaan.

[10 marks]

[10 markah]

SOALAN TAMAT