

SULIT



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

JABATAN PERDAGANGAN

**PEPERIKSAAN AKHIR
SESI DISEMBER 2017**

DPM5013 : MARKETING CHANNEL

**TARIKH : 07 APRIL 2018
MASA : 2.30 PETANG - 4.30 PETANG (2 JAM)**

Kertas ini mengandungi **LIMA (5)** halaman bercetak.

Esei (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) essay questions. Answer ALL questions.

ARAHAN:

Bahagian ini mengandungi EMPAT (4) soalan esei. Jawab SEMUA soalan.

QUESTION 1**SOALAN 1**CLO1
C2

- (a) Describe **FOUR (4)** roles of marketing channels.

Terangkan EMPAT (4) peranan saluran pemasaran.

[10 marks]

[10 markah]

CLO1
C3

- (b) Explain **FIVE (5)** roles of producers/ manufacturers in the marketing channels.

Jelaskan LIMA (5) peranan pengeluar/ pengilang dalam saluran pemasaran.

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 2**SOALAN 2**CLO1
C1

- (a) List **FIVE (5)** modes of transportation in logistic function.

Senaraikan LIMA(5) kaedah pengangkutan dalam fungsi logistik.

[5 marks]

[5 markah]

CLO1
C2

- (b) Indicate **FIVE (5)** advantages for each of the marketing systems below:-

Nyatakan LIMA (5) kelebihan bagi setiap sistem pemasaran di bawah:-

- i. Vertical Marketing System

Sistem Pemasaran Menegak

[5 marks]

[5 markah]

SULIT

- ii. Horizontal Marketing System
Sistem Pemasaran Mendatar

[5 marks]

[5 markah]

CLO1
C3

- (c) A vertical marketing system is a form of cooperation between multiple levels of a distribution channel. Vertical marketing system consists of firms that have combined for their common goods. Each channel member depends on one another. Interpret the types of vertical marketing systems (VMS) below with example from current industries.

Sistem pemasaran menegak adalah satu bentuk kerjasama antara pelbagai peringkat saluran pengedaran. Sistem pemasaran menegak terdiri daripada firma yang digabungkan untuk kebaikan bersama. Setiap ahli saluran bergantung pada yang lain. Terangkan jenis-jenis sistem pemasaran menegak (VMS) di bawah beserta contoh dari industri semasa.

- i. Administrative Vertical Marketing System
Sistem Pemasaran Menegak Pentadbir

[3 marks]

[3 markah]

- ii. Contractual Horizontal Marketing System
Sistem Pemasaran Mendatar Kontrak

[3 marks]

[3 markah]

- iii. Corporate Horizontal Marketing System
Sistem Pemasaran Mendatar Korporat

[4 marks]

[4 markah]

CLO2
C1

QUESTION 3

SOALAN 3

- (a) Describe **TWO (2)** approaches to motivate marketing channel members.

Huraikan DUA (2) pendekatan untuk memotivasikan ahli-ahli dalam saluran pemasaran

[5 marks]

[5 markah]

CLO2
C2

- (b) Identify **FIVE (5)** criterion to evaluate the performance of marketing channel members.

Kenalpasti LIMA (5) kriteria untuk menilai prestasi ahli-ahli saluran pemasaran.

[5 marks]

[5 markah]

CLO2
C3

- (c) Conflict often occurs among members of the marketing channel due to some problems. In this case, conflict occurs when a retailer (Mohsin Hypermarket) produce its own retail brand MyTaste which slightly affect the sales volume of a producer (PM&M Beverage Marketing). Explain **FIVE (5)** sources of conflicts between retailer and producer with an example.

Konflik sering berlaku di kalangan ahli saluran disebabkan oleh beberapa masalah. Dalam kes ini, konflik wujud apabila peruncit (Mohsin Hypermarket) mengeluarkan produk MyTaste; jenama peruncitannya tersendiri yang mana sedikit-sebanyak telah memberi kesan kepada volum jualan pengeluar ((PM&M Beverage Marketing). Jelaskan LIMA (5) sumber konflik antara peruncit dan pengeluar beserta contoh yang berkaitan.

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 4

SOALAN 4

CLO3
C1

- (a) Describe how **THREE (3)** technological environments affect the marketing channel below:-

Terangkan bagaimana persekitaran teknologi memberi kesan kepada saluran pemasaran di bawah:-

- iv. Pooled interdependence

Kebergantunagn terkumpul

[3 marks]

[3 markah]

- v. Reciprocal interdependence

Kebergantungan timbal balik

[3 marks]

[3 markah]

- vi. Sequential interdependence

Kebergantungan berturutan

[4 marks]

[4 markah]

CLO3
C2

- (b) Explain **FOUR (4)** steps in designing distribution channel.

Terangkan EMPAT (4) langkah-langkah yang perlu dalam merekabentuk saluran agihan.

[15 marks]

[15 markah]

SOALAN TAMAT