

**SULIT**



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

**JABATAN PERDAGANGAN**

**PEPERIKSAAN AKHIR  
SESI DISEMBER 2017**

**DPM6023 : BUSINESS MARKETING**

**TARIKH : 04 APRIL 2018  
MASA : 2.30 PETANG - 4.30 PETANG (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) Briefly explain **FIVE (5)** buying objectives in a business marketing.

*Jelaskan secara ringkas LIMA (5) objektif pembelian bagi pemasaran perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

## QUESTION 2

## SOALAN 2

Marketing Intelligence is information relevant to a company's markets that is gathered and analyzed specifically for the purpose of accuracy and effective decision making in determining the market.

*Perisikan Pemasaran adalah maklumat yang berkaitan dengan pasaran syarikat, dikumpulkan dan dianalisis khusus untuk tujuan membuat keputusan yang tepat dan efektif dalam menentukan pasaran.*

CLO2  
C3

- (a) Differentiate **FOUR (4)** differences between consumer marketing research and business marketing research.

*Bandingkan EMPAT (4) perbezaan di antara kajian pemasaran pengguna dan kajian pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO2  
C4

- (b) Market segmentation involves dividing of a market into smaller groups of buyers with distinct needs, characteristics or behaviour who might require separate products or marketing mixes.

*Segmentasi pasaran melibatkan pembahagian pasaran ke dalam kelompok pembeli yang lebih kecil dengan keperluan, ciri-ciri, atau tingkah laku yang mungkin memerlukan produk yang berasingan atau campuran pemasaran.*

- i. Determine **THREE (3)** steps in market segmentation process  
*Tentukan TIGA (3) langkah dalam proses segmentasi pasaran.*

[9 marks]

[9 markah]

- ii. Identify **SIX (6)** macro variables used for segmenting business market.  
*Kenalpasti ENAM (6) pembolehubah makro yang digunakan dalam segmentasi pasaran perniagaan.*

[6 marks]

[6 markah]

## QUESTION 3

## SOALAN 3

Marketing logistics consists of delivering the ready products to customers and channel intermediaries. Other than assisting in the tasks of storing and moving their goods and services, the industrial firms have to engage the services of warehouses and transportation services.

*Pemasaran logistik terdiri daripada penghantaran barangan yang lengkap kepada orang perantara saluran agihan dan pelanggan. Selain membantu melaksanakan tugas seperti pemindahan barangan dan perkhidmatan serta penstoran, firma perindustrian perlu melibatkan perkhidmatan pengangkutan dan pergudangan.*

CLO3  
C1

(a) Identify **FOUR (4)** main tasks of the marketing logistics.

*Kenalpasti EMPAT (4) tugas utama pemasaran logistik .*

[10 marks]

[10 markah]

CLO3  
C3

(b) Describe **FIVE (5)** main factors that may affect the nature of channel.

*Huraikan LIMA (5) faktor utama yang akan memberi kesan kepada kelaziman saluran agihan.*

[15 marks]

[15 markah]

## QUESTION 4

## SOALAN 4

CLO3  
C1

- (a) List **TWO (2)** major roles of personal selling.  
*Senaraikan DUA (2) peranan utama jualan peribadi.*

[5 marks]

[5 markah]

CLO3  
C2

- (b) Explain **FOUR (4)** types of sales organizations.  
*Jelaskan EMPAT (4) jenis organisasi jualan.*

[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 involve 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 LIMA (5) langkah yang terlibat dalam merancang program latihan jualan.*

[10 marks]

[10 markah]

## SOALAN TAMAT