

**SULIT**



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

**JABATAN PERDAGANGAN**

**PEPERIKSAAN AKHIR**

**SESI DISEMBER 2016**

**DPM5013 : MARKETING CHANNEL**

**TARIKH : 11 APRIL 2017**

**MASA : 8.30 AM - 10.30 AM (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 berstruktur. Jawab semua soalan.*

**QUESTION 1****SOALAN 1**CLO1  
C2

(a) Explain **FOUR (4)** roles of marketing channels.

*Jelaskan EMPAT (4) peranan saluran pemasaran.*

[10 marks]  
[10 markah]

CLO1  
C3

(b) Interpret **FIVE (5)** functions of the supporting agencies in marketing channels.

*Huraikan LIMA (5) fungsi agensi sokongan dalam saluran pemasaran.*

[15 marks]  
[15 markah]

**QUESTION 2****SOALAN 2**CLO1  
C1

(a) Briefly explain **FIVE (5)** modes or forms of transportation in logistic function.

*Jelaskan dengan ringkas LIMA (5) kaedah atau bentuk pengangkutan dalam fungsi logistik.*

[10 marks]  
[10 markah]

CLO1  
C3

(b) Describe **THREE (3)** types of Vertical Marketing System (VMS).

*Terangkan TIGA (3) jenis Sistem Pemasaran Menengak (VMS).*

[15 marks]  
[15 markah]

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

CLO2  
C1

- (a) Cooperation is an approach to motivate channel members. By using appropriate examples, state how cooperation can motivate channel members.

*Kerjasama merupakan satu pendekatan yang digunakan oleh firma dalam memotivasi ahli saluran. Dengan contoh yang bersesuaian, nyatakan bagaimana kerjasama dapat memberi motivasi kepada ahli saluran.*

[5 marks]  
[5 markah]

CLO2  
C2

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

*Kenalpasti LIMA (5) kriteria dalam menilai prestasi ahli saluran.*

[10 marks]  
[10 markah]

CLO2  
C3

- (c) Channel conflict is generated when one of the channel member's actions prevent another channel from achieving its goal. By using appropriate example, list and relate **THREE (3)** types of conflict in the marketing channel.

*Konflik saluran berlaku apabila tindakan satu ahli saluran menghalang saluran lain untuk mencapai matlamat. Dengan contoh yang bersesuaian, senarai dan kaitkan TIGA (3) jenis konflik dalam saluran pemasaran.*

[10 marks]  
[10 markah]

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

CLO3  
C1

- (a) Technology is the most continuously and rapidly changing aspect. Technology is also one of the most important aspects to be considered when your products are entering foreign markets. Base on the statement above, describe the technological environment below:

*Teknologi merupakan aspek yang sentiasa pantas bergerak. Teknologi juga merupakan salah satu aspek penting yang perlu dipertimbangkan apabila produk anda memasuki pasaran asing. Dari kenyataan tersebut, terangkan persekitaran teknologi seperti di bawah:*

- i. Pooled interdependent.

*Saling bergantung dalam kumpulan.*

- ii. Sequential interdependent.

*Saling bergantung secara berturutan.*

- iii. Reciprocal interdependent.

*Saling bergantung secara timbal balik.*

[15 marks]  
[15 markah]

CLO3  
C2

- (b) Marketers must understand the service output levels desired by target customers. The marketing channel designer knows that providing greater service outputs means increased channel costs and higher prices for customers. From the statement, discuss the service output below:

*Pemasar perlu memahami tahap output sesuatu perkhidmatan yang dikehendaki oleh pelanggan sasaran. Pereka saluran pemasaran tahu bahawa menyediakan output perkhidmatan yang lebih baik bermakna akan meningkatkan kos saluran dan harga yang lebih tinggi untuk pelanggan. Dari kenyataan tersebut, bincangkan output perkhidmatan berikut :*

- i. Lot size  
*Saiz lot*
- ii. Waiting and delivery time  
*Masa menunggu dan masa penghantaran*
- iii. Spatial convenience  
*Kemudahan ruang*
- iv. Product variety  
*Kepelbagaian produk*
- v. Service backup  
*Perkhidmatan sokongan*

[10 marks]  
[10 markah]

**SOALAN TAMAT**