

**SULIT**



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

**JABATAN PERDAGANGAN**

**PEPERIKSAAN AKHIR**

**SESI DISEMBER 2016**

**DPM 6023: BUSINESS MARKETING**

**TARIKH : 02 APRIL 2017**

**MASA : 2.30PM – 4.30PM (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.*

CLO1  
C1

**QUESTION 1****SOALAN 1**

(a) i) Define business marketing. [3 marks]

*Berikan definisi pemasaran perniagaan.* [3 markah]

ii) Give **TWO (2)** roles of business marketing. [2 marks]

*Berikan DUA (2) peranan pemasaran perniagaan.* [2 markah]

iii) Which classification of business products do the following belong to?

- a. Five-storey buildings
- b. Batteries
- c. Paint
- d. Fish and Fruits
- e. Turbines

*Nyatakan klasifikasi produk perniagaan berikut :*

- a. *Bangunan lima tingkat*
- b. *Bateri*
- c. *Cat*
- d. *Ikan dan buah buahan*
- e. *Turbin*

[5 marks]

[5 markah]

CLO1  
C2

- (b) Explain **THREE (3)** types of buying situations.  
*Jelaskan TIGA (3) jenis situasi pembelian.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1  
C3

- (c) List **FIVE (5)** major roles or responsibilities of buyers.  
*Senaraikan LIMA (5) peranan utama atau tanggungjawab sebagai pembeli.*

[5 marks]

[5 markah]

## QUESTION 2

## SOALAN 2

CLO2  
C3

- (a) Generally there are two variables that will be assessed in segmenting business market; micro and macro. Relate **FIVE (5)** components that involve in micro variables.

*Secara umumnya, terdapat dua pembolehubah yang akan dinilai dalam pembahagian pasaran perniagaan ; mikro dan makro. Kaitkan LIMA (5) komponen yang terlibat dalam pembolehubah mikro.*

[20 marks]

[20 markah]

CLO2  
C4

- (b) In identifying target customers' attributes for differentiation, the firm wants its products/services to be perceived by customers based on benefits or important attributes. Determine any **TWO (2)** target customers' attributes for differentiations.

*Dalam mengenal pasti ciri-ciri sasaran pelanggan terhadap pembezaan, firma mahu produk/perkhidmatan mereka dilihat oleh para pelanggan berdasarkan faedah atau ciri-ciri penting. Kenal-pasti mana-mana DUA (2) ciri sasaran pelanggan untuk pembezaan.*

[5 marks]

[5 markah]

## QUESTION 3

## SOALAN 3

CLO3  
C1

- (a) Distinguish between direct channel and indirect channel.

*Bezakan antara saluran langsung dan saluran tidak langsung.*

[5 marks]

[5 markah]

CLO3  
C3

- (b) MFQ co., a producer of household devices such as washing machines and computers are trying to market their products. They plan to use a business middlemen to deliver their products to business customers. MFQ co. need to study the various types of business middlemen to ensure their product available to their business customers. Help MFQ co. to classify **FIVE (5)** types of business middlemen.

*MFQ co., pengeluar peralatan rumah seperti mesin basuh dan komputer cuba untuk memasarkan produk mereka. Mereka merancang untuk menggunakan orang tengah perniagaan untuk mengedarkan produk mereka kepada pelanggan perniagaan. MFQ co. perlu mengkaji pelbagai jenis orang tengah perniagaan untuk memastikan produk mereka tersedia kepada pelanggan perniagaan mereka. Bantu MFQ co. untuk mengelaskan LIMA (5) jenis orang tengah perniagaan.*

[20 marks]

[20 markah]

## QUESTION 4

## SOALAN 4

CLO3  
C1

- (a) Describe the types of sales organization below by giving suitable examples.

*Terangkan jenis-jenis pengurusan jualan berikut dengan menggunakan contoh yang bersesuaian.*

- i. Product Sales Organization [2.5 marks]  
*Pengurusan Jualan Produk [2.5 markah]*
- ii. Geographical Sales Organization [2.5 marks]  
*Pengurusan Jualan Geografi [2.5 markah]*

CLO3  
C2

- (b) You have been appointed as a sales trainer for your firm with 20 new salespeople. Explain FIVE (5) areas of training content.

*Anda telah dilantik sebagai jurulatih jualan syarikat dengan 20 jurujual baru. Terangkan LIMA (5) bidang bagi isi kandungan latihan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO3  
C3

- (c) Many industrial firms spend a considerable amount of money and time to conduct sales promotion activities. Describe FIVE (5) sales promotion activities that can be used in business marketing.

*Kebanyakan firma membelanjakan sejumlah wang yang besar dan masa untuk menjalankan aktiviti promosi jualan. Terangkan LIMA (5) aktiviti promosi jualan yang boleh digunakan dalam pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

## SOALAN TAMAT