



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK DAN KOLEJ KOMUNITI

BAHAGIAN PEPERIKSAAN DAN PENILAIAN
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK DAN KOLEJ KOMUNITI
KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI II : 2025/2026

DPM40103: BUSINESS MARKETING

TARIKH : 29 APRIL 2026

MASA : 8.30 PAGI – 10.30 PAGI (2 JAM)

Kertas soalan 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)

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

- a) (i) Define Business Marketing

Takrifkan Pemasaran Perniagaan

[2 marks]

[2 markah]

- (ii) List **FOUR (4)** examples of business or industrial organisations as mentioned in the definition.

*Senaraikan **EMPAT (4)** contoh organisasi perniagaan atau industri seperti yang dinyatakan dalam definisi tersebut.*

[4 marks]

[4 markah]

CLO1

- b) Discuss **THREE (3)** business customer roles, and give relevant examples.

*Bincangkan **TIGA (3)** peranan pelanggan perniagaan , dan berikan contoh yang relevan.*

[9 marks]

[9 markah]

- c) In the context of business markets, the strategic acquisition of resources is just as vital as the final sale. Write about how manufacturing procurement activities ensure organisational competitiveness and success.

Dalam konteks pasaran perniagaan, pemerolehan sumber secara strategik adalah sama pentingnya dengan jualan akhir. Tuliskan bagaimana aktiviti perolehan pembuatan menjamin daya saing dan kejayaan organisasi.

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 2

SOALAN 2

CLO1

- a) Describe **FIVE (5)** purchasing objectives that contribute to the operational success of an industrial organisation.

*Huraikan **LIMA (5)** objektif pembelian yang menyumbang kepada kejayaan operasi sesebuah organisasi industri.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1

- b) Investing in industrial equipment is a significant capital expenditure that requires a structured approach to mitigate risk and ensure operational compatibility. Prepare a guideline for the **FIVE (5)** phase buying process involved in a factory's new machinery acquisition.

*Melabur dalam peralatan industri merupakan satu perbelanjaan modal yang besar yang memerlukan pendekatan berstruktur bagi mengurangkan risiko dan memastikan keserasian operasi. Sediakan satu garis panduan bagi proses pembelian **LIMA (5)** fasa yang terlibat dalam perolehan jentera baharu sesebuah kilang.*

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 3**SOALAN 3**

- CLO1 a) Identify **FOUR (4)** factors that influence the nature of a business distribution channel.
Kenal pasti EMPAT(4) faktor yang mempengaruhi sifat saluran pengedaran perniagaan.
- [10 marks]
[10 markah]
- CLO1 b) Discuss **TWO (2)** primary business channel structures used to distribute industrial products to users.
Bincangkan DUA (3) struktur saluran perniagaan utama yang digunakan untuk mengedarkan produk industri kepada pengguna.
- [15 marks]
[15 markah]

QUESTION 4**SOALAN 4**

CLO2

- a) Recognise **TWO (2)** major roles of personal selling in an industrial organisation's marketing communications mix.

*Kenal pasti **DUA (2)** peranan utama jualan peribadi dalam campuran komunikasi pemasaran sesebuah organisasi industri.*

[5 marks]

[5 markah]

CLO2

- b) Explain **TWO (2)** different types of sales organisations commonly found in industrial marketing departments.

*Terangkan **DUA (2)** jenis organisasi jualan yang berbeza yang biasa terdapat dalam jabatan pemasaran industri.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO2

- c) Examine **FIVE (5)** pricing objectives that an industrial organisation may pursue to ensure business success.

*Kaji **LIMA (5)** objektif peletakan harga yang mungkin dicapai oleh sesebuah organisasi industri untuk memastikan kejayaan perniagaan*

[10 marks]

[10 markah]

SOALAN TAMAT