

SULIT



**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 : 2024/2025

DPR40103 : RETAIL BUYING

TARIKH : 14 MEI 2025

MASA : 11.30 PAGI - 1.30 PETANG (2 JAM)

Kertas ini mengandungi **ENAM (6)** halaman bercetak.

Struktur (4 soalan)

Dokumen sokongan yang disertakan : Tiada

JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIARAHKAN

(CLO yang tertera hanya sebagai rujukan)

SULIT

INSTRUCTIONS:

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 (a) E-retailing provides convenience, a wider selection of products and often competitive pricing, while enabling retailers to reach a global audience. Examples of e-retailing include platforms like Amazon, eBay, and direct-to-consumer brand websites.

Kemajuan e-peruncitan menyediakan kemudahan, pilihan produk yang lebih luas dan sering kali harga yang kompetitif, sambil membolehkan peruncit mencapai audiens global. Contohnya termasuk platform seperti Amazon, eBay, dan laman web jenama terus kepada pengguna.

- (i) Explain **TWO (2)** categories of electronic retailing.

Terangkan DUA (2) kategori peruncitan elektronik.

[4 marks]

[4 markah]

- (ii) Outline **SIX (6)** duties and responsibilities of a retail buyer.

Gariskan ENAM (6) tugas dan tanggungjawab pembeli runcit.

[6 marks]

[6 markah]

- CLO1 (b) To become a successful buyer, certain qualifications and skills are essential. Buyers must possess a strong understanding of market trends, consumer behavior, and product knowledge, along with solid negotiation and analytical skills.
- Share **FIVE (5)** personality traits needed for a retail buyer.
- Untuk menjadi pembeli yang berjaya, kelayakan dan kemahiran tertentu adalah penting. Pembeli mesti memiliki pemahaman yang mendalam tentang trend pasaran, tingkah laku pengguna, dan pengetahuan produk, serta kemahiran rundingan dan analisis yang kukuh.*
- Kongsikan **LIMA (5)** ciri personaliti yang diperlukan bagi seorang pembeli runcit.*

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 2**SOALAN 2**

- CLO1 (a) Buyers have access to a variety of internal and external sources of information to aid forecasting customers' demands and placing orders.
- Discuss how a buyer may use **FIVE (5)** external sources in predicting consumers' demands.
- Pembeli mempunyai akses kepada pelbagai sumber maklumat dalaman dan luaran untuk membantu meramalkan permintaan pelanggan dan membuat tempahan.*
- Bincangkan bagaimana seorang pembeli boleh menggunakan **LIMA (5)** sumber luaran dalam meramalkan permintaan pengguna*

[10 marks]

[10 markah]

- CLO1 (b) Share a plan on how a buyer can make **THREE (3)** products differences in his or her store offering.

*Kongsikan rancangan bagaimana seorang pembeli boleh membuat **TIGA (3)** perbezaan produk dalam penawaran kedainya.*

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 3

SOALAN 3

- CLO1 (a) Merchandise sub-classification can be divided based on different selection factors, which represent the product features that are most important to customers when making purchasing decisions.

Show **FIVE (5)** selection factors that will be examined in the assortment plan.

Sub-klasifikasi barangan boleh dibahagikan mengikut pelbagai faktor pemilihan, iaitu ciri-ciri produk yang paling penting bagi pelanggan semasa membuat keputusan pembelian.

*Tunjukkan **LIMA (5)** faktor pemilihan yang akan diperiksa dalam rancangan pelbagai produk.*

[10 marks]

[10 markah]

- CLO1 (b) Once a buyer has identified the potential vendors from whom the buyer can make purchases, the buyer will need to screen each vendor. Some criteria should be considered to ensure the buyer selects the vendors that are right for the customers and the store.

Analyze **FIVE (5)** criteria that are needed for selecting vendors.

Setelah pembeli mengenal pasti bakal vendor daripada siapa pembeli boleh membuat pembelian, pembeli perlu menapis setiap pembekal tersebut. Beberapa kriteria perlu dipertimbangkan semasa pembeli memilih pembekal yang sesuai untuk pelanggan dan kedai.

*Analisiskan **LIMA (5)** kriteria yang diperlukan untuk memilih pembekal.*

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 4

SOALAN 4

- CLO1 (a) New Haus Furniture is considering expanding its product range by purchasing unique merchandise from international suppliers. The management team is exploring the advantages of sourcing from foreign markets.

New Haus Furniture sedang mempertimbangkan untuk mengembangkan rangkaian produknya dengan membeli barangan unik daripada pembekal antarabangsa. Pasukan pengurusan sedang meneroka kelebihan mendapatkan sumber daripada pasaran asing.

- (i) Write **FIVE (5)** purposes of buying trips.

*Tuliskan **LIMA (5)** tujuan lawatan pembeli.*

[5 marks]

[5 markah]

- (ii) Share **FIVE (5)** reasons for New Haus Furniture buyers purchasing merchandise from foreign sources.

Kongsikan LIMA (5) sebab bagi pembeli New Haus Furniture membeli barangan daripada sumber asing.

[10 marks]

[10 markah]

CLO1

- (b) ZZ Supermart is planning to adjust the prices of its products to stay competitive in the market. The management team needs to consider various factors that influence retail pricing decisions.

Find **FIVE (5)** factors affecting the retail price.

ZZ Supermart sedang merancang untuk menyesuaikan harga produknya bagi kekal berdaya saing di pasaran. Pasukan pengurusan perlu mempertimbangkan pelbagai faktor yang mempengaruhi keputusan penetapan harga runcit.

Cari LIMA (5) faktor yang mempengaruhi harga runcit.

[10 marks]

[10 markah]

SOALAN TAMAT