

SULIT



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK DAN KOLEJ KOMUNITI**

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

SIJIL PENGOPERASIAN PERNIAGAAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI I : 2025/2026

SPP10203 : PRINSIP PEMASARAN

TARIKH : 18 NOVEMBER 2025

MASA : 9.00 PAGI – 11.00 PAGI (2 JAM)

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

Bahagian A: Objektif (15 soalan)

Bahagian B: Struktur (10 soalan)

Dokumen sokongan yang disertakan : Tiada

JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIARAHKAN

(CLO yang tertera hanya sebagai rujukan)

SULIT

ARAHAN:

*Bahagian ini mengandungi **LIMA BELAS (15)** soalan objektif. Tandakan jawapan anda di dalam borang OMR yang disediakan.*

- | | | |
|------|----|---|
| CLO1 | 1. | Persekitaran mikro yang boleh mempengaruhi operasi sesebuah syarikat ialah faktor _____. |
| | | <p>A. ekonomi</p> <p>B. pembekal</p> <p>C. teknologi</p> <p>D. undang-undang</p> |
| CLO1 | 2. | Perubahan kadar faedah oleh bank negara merupakan salah satu contoh dalam komponen persekitaran _____. |
| | | <p>A. sosial</p> <p>B. politik</p> <p>C. ekonomi</p> <p>D. teknologi</p> |
| CLO1 | 3. | “NGO menentang produk yang merosakkan alam sekitar”
Pilih jenis masyarakat berdasarkan pernyataan di atas. |
| | | <p>A. Media</p> <p>B. Kerajaan</p> <p>C. Pelanggan</p> <p>D. Tindakan rakyat</p> |
| CLO1 | 4. | Saluran pengedaran adalah sebahagian daripada persekitaran mikro. |
| | | <p>A. Betul</p> <p>B. Salah</p> |

- CLO1 5. Pertambahan masyarakat yang mementingkan kesihatan dan kecergasan adalah contoh persekitaran _____.
A. fizikal
B. ekonomi
C. teknologi
D. sosio – budaya
- CLO1 6. Pasaran antarabangsa ialah pasaran yang hanya melibatkan pengguna tempatan.
A. Betul B. Salah
- CLO1 7. Gelagat pembelian pengguna merujuk kepada:
A. Proses membuat untung dalam perniagaan
B. Tindakan membeli secara borong untuk dijual semula
C. Strategi pemasaran untuk meningkatkan keuntungan syarikat
D. Proses, keputusan dan tindakan individu ketika membeli produk/perkhidmatan untuk kegunaan sendiri.
- CLO1 8. Faktor budaya yang mempengaruhi pembelian pengguna ialah _____.
A. nilai
B. keluarga
C. pekerjaan
D. alam semulajadi
- CLO1 9. “Seorang remaja membeli kasut Nike Air Jordan kerana dipengaruhi oleh kawan”.
Ini merujuk kepada faktor _____.
A. psikologi – motivasi
B. sosial – rakan sebaya
C. budaya - kepercayaan
D. peribadi – gaya hidup

- CLO1 10. Apabila seseorang membeli beras Cap Rambutan secara berulang tanpa menukar jenama, tingkah laku ini dikenali sebagai _____.
- A. Pembelian Kebiasaan
 - B. Pembelian Kompleks
 - C. Pembelian Mencari Kepelbagaian
 - D. Pembelian Mengurangkan Ketidakselarasan
- CLO1 11. Antara berikut, yang manakah merupakan peringkat terakhir dalam proses membuat keputusan pembelian pengguna?
- A. Penilaian alternatif
 - B. Pencarian maklumat
 - C. Keputusan pembelian
 - D. Perilaku selepas pembelian
- CLO1 12. Apakah maksud segmentasi pasaran?
- A. Membentuk imej produk dalam fikiran pelanggan
 - B. Memilih pelanggan tertentu untuk produk syarikat
 - C. Menentukan harga produk mengikut kemampuan pelanggan
 - D. Membahagikan pasaran kepada kumpulan pengguna yang lebih kecil
- CLO1 13. Antara berikut yang manakah merupakan contoh segmentasi demografik?
- A. Menjual susu formula khas untuk bayi
 - B. Menjual baju sejuk di kawasan beriklim dingin
 - C. Menjual minuman tenaga untuk gaya hidup aktif
 - D. Menjual makanan organik untuk pelanggan yang cintakan alam sekitar
- CLO1 14. Perletakan pasaran bertujuan untuk membentuk imej produk dalam fikiran pelanggan berbanding pesaing.
- A. Betul
 - B. Salah

SULIT

SPP10203: PRINSIP PEMASARAN

CLO1

15. Halagel menekankan “perlindungan gigi sihat” merupakan contoh strategi pemasaran berdasarkan harga produk.

A. Betul

B. Salah

BAHAGIAN B : 35 MARKAH**ARAHAN:**

*Bahagian ini mengandungi **SEPULUH (10)** soalan berstruktur. Jawab semua soalan.*

- CLO1 **SOALAN 1**
Berikan definisi pembekal dalam persekitaran mikro.
[2 markah]
- CLO2 **SOALAN 2**
Berikan definisi persekitaran makro serta berikan DUA (2) contoh.
[4 markah]
- CLO2 **SOALAN 3**
Syarikat minuman ingin menjual produk minuman kesihatan baharu. Huraikan DUA (2) faktor persekitaran makro dalam merancang strategi pemasaran produk tersebut.
[4 markah]
- CLO2 **SOALAN 4**
Terangkan SATU (1) perbezaan antara pasaran pengguna dan pasaran industri.
[4 markah]
- CLO1 **SOALAN 5**
Nyatakan dua faktor psikologi yang mempengaruhi gelagat pembelian pengguna.
[2 markah]
- CLO2 **SOALAN 6**
Jelaskan perbezaan tingkah laku pembelian pengguna berikut:
i. Pembelian Kompleks
ii. Pembelian Kebiasaan
[4 markah]

CLO2

SOALAN 7

Terangkan DUA (2) langkah dalam proses membuat keputusan pembelian pengguna.
[4 markah]

CLO1

SOALAN 8

Nyatakan segmen pasaran berdasarkan contoh di bawah:

Situasi	Segmen pasaran
GrabFood memberi diskaun kepada pelanggan setia	
Gym membership untuk pelanggan aktif	
Menjual baju sejuk di kawasan beriklim dingin	

[3 markah]

CLO2

SOALAN 9

Jelaskan perbezaan antara segmentasi pasaran dan perletakan pasaran dalam strategi pemasaran.

[4 markah]

CLO2

SOALAN 10

Jelaskan strategi perletakan pasaran di bawah.

- i. Perletakan Berdasarkan Manfaat Produk
- ii. Perletakan Berdasarkan Jenis Pengguna

[4 markah]

SOALAN TAMAT