

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 I : 2025/2026

DPM40103 : BUSINESS MARKETING

TARIKH : 22 NOVEMBER 2025

MASA : 8.30 PAGI – 10.30 PAGI (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 (a) List **SIX (6)** roles of business marketing in enhancing business performance, value creation, and competitive advantage.
*Senaraikan **ENAM (6)** peranan pemasaran perniagaan dalam meningkatkan prestasi perniagaan, penciptaan nilai, dan kelebihan daya saing.*
- [6 marks]
[6 markah]
- CLO1 (b) In Business-to-Business (B2B) marketing, commercial enterprises play significant roles in driving economic activity. Explain **THREE (3)** types of business customers under commercial enterprises.
*Dalam bidang pemasaran perniagaan-ke-perniagaan (B2B), perusahaan komersial memainkan peranan yang penting dalam merencanakan aktiviti ekonomi. Jelaskan **TIGA (3)** jenis pelanggan perniagaan di bawah perusahaan komersial.*
- [9 marks]
[9 markah]
- CLO1 (c) Write **FIVE (5)** important roles of suppliers or vendors in supporting business operations and overall organisational success.
*Tulis **LIMA (5)** peranan penting pembekal atau vendor dalam menyokong operasi perniagaan dan kejayaan organisasi secara keseluruhan.*
- [10 marks]
[10 markah]

QUESTION 2**SOALAN 2**

CLO1

- (a) Purchasing objectives guide organisations in acquiring goods and services that support their operations and long-term goals. Identify **FIVE (5)** buying objectives in business marketing.

Objektif pembelian membantu organisasi dalam memperoleh barang dan perkhidmatan yang menyokong operasi serta matlamat jangka panjang mereka.

*Kenal pasti **LIMA (5)** objektif pembelian dalam pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1

- (b) Buying situations illustrate the processes involved when organisations purchase goods and services. Provide **THREE (3)** types of buying situations in business marketing.

*Situasi pembelian menggambarkan proses yang terlibat apabila organisasi memperoleh barangan dan perkhidmatan. Terangkan **TIGA (3)** strategi penetapan harga produk baharu yang boleh diambil oleh sesebuah perniagaan*

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 3**SOALAN 3**

CLO1

- (a) Describe **FOUR (4)** factors that influence the nature of business channels in business marketing.

*Huraikan **EMPAT (4)** faktor yang mempengaruhi sifat saluran perniagaan dalam pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1

- (b) Discuss **FIVE (5)** types of intermediaries in business marketing, highlighting their contributions to enhancing distribution.

*Bincangkan **LIMA (5)** jenis perantara dalam pemasaran perniagaan, dengan menekankan sumbangan mereka dalam meningkatkan pengedaran.*

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 4**SOALAN 4**

CLO1

- (a) Define **TWO (2)** major roles of personal selling in business marketing.
*Huraikan **DUA (2)** peranan utama jualan peribadi dalam pemasaran perniagaan.*

[5 marks]

[5 markah]

CLO1

- (b) Effective salesforce management is essential to ensure that the sales team performs successfully in achieving organisational goals. Explain **FIVE (5)** steps involved in salesforce management.
*Pengurusan tenaga jualan yang berkesan adalah penting untuk memastikan pasukan jualan berjaya mencapai matlamat organisasi. Terangkan **LIMA (5)** langkah yang terlibat dalam pengurusan tenaga jualan.*

[10 marks]

[10 markah]

CLO1

- (c) Pricing plays a vital role in determining competitiveness and profitability. Write **FIVE (5)** pricing terms and policies that are commonly applied in business marketing.
*Harga memainkan peranan penting dalam menentukan daya saing dan keuntungan. Tulis **LIMA (5)** istilah dan dasar penetapan harga yang biasa digunakan dalam pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

SOALAN TAMAT