

**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**

**DPM50153 : INTRODUCTION TO RETAILING**

**TARIKH : 02 DISEMBER 2025**

**MASA : 11.30 PAGI – 1.30 PETANG (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**

**STRUCTURE: 100 MARKS*****STRUKTUR: 100 MARKAH*****INSTRUCTION:**

This section consists of **FOUR (4)** structure questions. Answer **ALL** questions.

***ARAHAN:***

*Bahagian ini mengandungi EMPAT (4) soalan berstruktur. Jawab SEMUA soalan.*

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

- CLO1 a) Describe **TWO (2)** retailer's roles in the supply chain.  
*Terangkan DUA (2) peranan peruncitan di dalam rantaian pembekal.*  
[6 marks]  
*[6 markah]*
- CLO1 b) Explain **THREE (3)** environmental factors affects the retailing market.  
*Terangkan TIGA (3) faktor persekitaran yang mempengaruhi pasaran peruncitan.*  
[9 marks]  
*[9 markah]*
- CLO1 c) Putri plans to open a souvenir shop and seeks your opinion on the feasibility of operating a business without a physical storefront. Write **TWO (2)** types of general merchandise retailing methods that can be applied by Putri to run her souvenir business effectively.  
*Putri bercadang untuk membuka kedai cenderamata dan meminta pendapat anda tentang kemungkinan menjalankan perniagaan tanpa kedai fizikal. Tulis DUA (2) jenis barangan runcit am yang boleh digunakan oleh untuk membantu Putri bagi menjalankan perniagaan kedai cenderamatanya dengan berkesan.*  
[10 marks]  
*[10 markah]*

**QUESTION 2****SOALAN 2**

- CLO1 a) Discuss **FOUR (4)** considerations in retail site evaluation.  
*Bincangkan EMPAT (4) pertimbangan dalam penilaian tapak peruncitan.*
- [10 marks]  
[10 markah]
- CLO1 b) Rumah Pesona Batik, a company specializing in marketing local batik products, is planning to open a new outlet as part of its business expansion. As a marketing executive, write **THREE (3)** other location opportunities that would be suitable for Rumah Pesona Batik to expand its local batik product operations.  
*Rumah Pesona Batik, sebuah syarikat yang mengkhusus dalam pemasaran produk batik tempatan, merancang untuk membuka cawangan baharu sebagai sebahagian daripada pengembangan perniagaannya. Sebagai eksekutif pemasaran, tuliskan TIGA (3) peluang lokasi lain yang sesuai untuk Rumah Pesona Batik mengembangkan operasi perniagaan produk batik tempatannya.*
- [15 marks]  
[15 markah]

**QUESTION 3****SOALAN 3**

CLO1

- a) Management typically plans merchandise purchases based on the types and characteristics of products offered in the store. Explain **FOUR (4)** types of merchandise management planning processes.

*Pihak pengurusan biasanya merancang pembelian produk berdasarkan jenis dan ciri-ciri sesuatu produk yang ditawarkan di dalam kedai. Terangkan **EMPAT (4)** jenis proses perancangan pengurusan barangan.*

[10 marks]

[10 marks]

CLO1

- b) Lora is planning to open a salon and must carefully assess several key factors related to store decor and layout before launching her business. Write **FIVE (5)** essential store atmosphere design that Lora should take into consideration for her salon.

*Lora merancang untuk membuka salon dan mesti menilai dengan teliti beberapa faktor utama yang berkaitan dengan hiasan dan susun atur kedai sebelum melancarkan perniagaannya. Tuliskan **LIMA (5)** elemen atmosfera kedai yang penting yang harus Lora pertimbangkan untuk salunnya.*

[15 marks]

[15 markah]

**QUESTION 4****SOALAN 4**

- CLO1 a) Explain **THREE (3)** key factors that affecting the determination of retail pricing.  
*Terangkan **TIGA (3)** faktor utama yang mempengaruhi penentuan harga runcit.*  
[6 marks]  
[6 markah]
- CLO1 b) Explain **THREE (3)** pricing strategies that retailers can implement to boost sales and improve their competitive position in the market.  
*Jelaskan **TIGA (3)** strategi harga yang boleh dilaksanakan oleh peruncit di kedai mereka untuk meningkatkan jualan dan daya saing.*  
[9 marks]  
[9 markah]
- CLO1 c) Sasa has recently opened a new specialty store in the cosmetics line. As a marketing officer, write **FOUR (4)** steps involved in organizing the Customer Relationship Management (CRM) process to improve the quality of customer service in the store.  
*Sasa baru membuka kedai yang mengkhusus dalam barisan kosmetik. Sebagai pegawai pemasaran, tuliskan **EMPAT (4)** langkah yang terlibat dalam mengatur proses Pengurusan Perhubungan Pelanggan (CRM) untuk meningkatkan kualiti perkhidmatan pelanggan di kedai.*  
[10 marks]  
[10 markah]

**SOALAN TAMAT**