



UTM
UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA

Sekolah Pendidikan Profesional dan
Pendidikan Berterusan
(UTMSPACE)

**FINAL EXAMINATION / PEPERIKSAAN AKHIR
SEMESTER 2 – SESSION 2017 / 2018
PROGRAM KERJASAMA**

COURSE CODE / : DDPG 1293 / DDWG 2233
KOD KURSUS

COURSE NAME / : PRINCIPLE OF MARKETING/
NAMA KURSUS : PRINSIP PEMASARAN

YEAR / PROGRAMME : 1 DDPG/DDPW
TAHUN / PROGRAM

DURATION / : 2 HOURS 30 MINUTES / 2 JAM 30 MINIT
TEMPOH

DATE / : APRIL 2018
TARIKH

INSTRUCTION : Answer SIX (6) questions only in the answer booklets provided.
ARAHAN : Jawab ENAM (6) soalan sahaja di dalam buku jawapan yang sediakan.

(You are required to write your name and your lecturer's name on your answer script)
(Pelajar dikehendaki tuliskan nama dan nama pensyarah pada skrip jawapan)

NAME / NAMA PELAJAR	:
I.C NO. / NO. K/PENGENALAN	:
YEAR / COURSE TAHUN / KURSUS	:
LECTURER'S NAME NAMA PENSYARAH	:
COLLEGE'S NAME/ NAMA KOLEJ	:

This examination paper consists of 4 pages including the cover
Kertas soalan ini mengandungi 4 muka surat termasuk kulit had

PUSAT PROGRAM KERJASAMA

PETIKAN DARIPADA PERATURAN AKADEMIK ARAHAN AM - PENYELEWENGAN AKADEMIK

1. SALAH LAKU SEMASA PEPERIKSAAN

- 1.1 Pelajar tidak boleh melakukan mana-mana salah laku peperiksaan seperti berikut :-
 - 1.1.1 memberi dan/atau menerima dan/atau memiliki sebarang maklumat dalam bentuk elektronik, bercetak atau apa jua bentuk lain yang tidak dibenarkan semasa berlangsungnya peperiksaan sama ada di dalam atau di luar Dewan Peperiksaan melainkan dengan kebenaran Ketua Pengawas; atau
 - 1.1.2 menggunakan makluman yang diperolehi seperti di atas bagi tujuan menjawab soalan peperiksaan; atau
 - 1.1.3 menipu atau cuba untuk menipu atau berkelakuan mengikut cara yang boleh ditafsirkan sebagai menipu semasa berlangsungnya peperiksaan; atau
 - 1.1.4 lain-lain salah laku yang ditetapkan oleh Universiti (seperti membuat bising, mengganggu pelajar lain, mengganggu Pengawas menjalankan tugasnya).

2. HUKUMAN SALAH LAKU PEPERIKSAAN

- 2.1 Sekiranya pelajar didapati telah melakukan pelanggaran mana-mana peraturan peperiksaan ini, setelah diperakukan oleh Jawatankuasa Peperiksaan Fakulti dan disabitkan kesalahannya, Senat boleh mengambil tindakan dari mana-mana satu yang berikut :-
 - 2.1.1 memberi markah SIFAR (0) bagi keseluruhan keputusan peperiksaan kursus yang berkenaan (termasuk kerja kursus); atau
 - 2.1.2 memberi markah SIFAR (0) bagi semua kursus yang didaftarkan pada semester tersebut.
- 2.2 Jawatankuasa Akademik Fakulti boleh mencadangkan untuk diambil tindakan tatatertib mengikut peruntukan Akta Universiti dan Kolej Universiti, 1971, Kaedah-kaedah Universiti Teknologi Malaysia (Tatatertib Pelajar-pelajar), 1999 bergantung kepada tahap kesalahan yang dilakukan oleh pelajar.
- 2.3 Pelajar yang didapati melakukan kesalahan kali kedua akan diambil tindakan seperti di perkara 2.1.2 dan dicadang untuk diambil tindakan tatatertib mengikut peruntukan Akta Universiti dan Kolej Universiti, 1971, Kaedah-kaedah Universiti Teknologi Malaysia (Tatatertib Pelajar-pelajar), 1999.

INSTRUCTION: Answer SIX (6) questions only.

ARAHAN: Jawab ENAM (6) soalan sahaja.

(60 MARKS / MARKAH)

Q1 (a). Distinguish between the concept of value and satisfaction. **(5 M)**
[Jelaskan perbezaan antara konsep nilai dan kepuasan]

(b) What do you understand by the term market positioning?
[Apa yang anda faham mengenai istilah perletakan pasaran.] **(5 M)**

Q2. (a) Not everyone is in favor of local marketing. Identify two (2) arguments made against local marketing. **(5 M)**
[Tidak semua berminat secara pemasaran tempatan. Kenalpasti dua (2) alasan mengapa tidak disukai pemasaran tempatan.]

(b) Identify ways in which shopping behaviors differ between men and women. **(5 M)**
[Kenalpasti cara pembelian yang berbeza antara tabiat wanita dan lelaki]

Q3. What is the function of informative advertising,persuasive advertising,comparative advertising and reminder advertising for marketers.

[Apakah fungsi pengiklanan pemberitahuan,pengiklanan pemujukan, pengiklanan perbandingan dan pengiklanan mengingatkan kepada pemasar.] **(10 M)**

Q4. Give and explain three (3) reason why marketers used Integrated Marketing Communications or New Marketing Communications model, nowaday's.
[Nyatakan dan huraikan tiga (3) sebab mengapa pemasar menggunakan Komunikasi pemasaran bersepadu atau Model Komunikasi Pemasaran Terbaru, sekarang.] **(10 M)**

- Q5.** The price that company charges will fall somewhere between one that is too low to produce a profit and one that is too high to produce any demand. Explain this situation.

[Harga yang dikenakan oleh syarikat terletak antara yang terlalu rendah untuk menghasilkan keuntungan dan terlalu tinggi untuk menghasilkan permintaan.]

(10 M)

- Q6.** Give the advantage and disadvantage of testing in new product development strategy.

[Nyatakan kebaikan dan keburukan ujian produk di dalam strategi pembangunan produk baru.]

(10 M)

- Q7.** In evaluating different market segments, a firm must look at three (3) factors: segment size and growth, segment structural attractiveness, and company objectives and resources. Why?

[Di dalam menilai perbezaan segmentasi pasaran, firma mesti melihat tiga (3) faktor: saiz segmen dan pertumbuhan, struktur pasaran menarik atau tidak, objektif dan sumber syarikat. Mengapa?]

(10 M)

- Q8. (a).** Explain what is *Subsistence economies* and emerging economies.

[Huraikan apakah ekonomi subsistan dan ekonomi perindustrian.]

(5 M)

- (b).** A second method of entering a foreign market is by joint venturing and direct investment. Explain both method.

[Cara kedua untuk memasuki pasaran antarabangsa ialah secara perkongsian dan pelaburan terus. Huraikan kedua-dua cara ini].

(5 M)

- END OF QUESTIONS / SOALAN TAMAT -

Mukasurat ini sengaja dibiarkan kosong

[This page is purposely left blank]

Mukasurat ini sengaja dibiarkan kosong

[This page is purposely left blank]