



**UTM**  
UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA

Sekolah Pendidikan Profesional dan  
Pendidikan Berterusan  
(UTMSPACE)

---

**FINAL EXAMINATION / PEPERIKSAAN AKHIR  
SEMESTER 1 – SESSION 2017 / 2018  
PROGRAM KERJASAMA**

COURSE CODE / : DDWG 2233 / DDPG 1293  
KOD KURSUS

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

YEAR / PROGRAMME : 2 DDPG / DDWG  
TAHUN / PROGRAM

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

DATE / : OKTOBER / NOVEMBER 2017  
TARIKH

---

**INSTRUCTION : Answer ALL questions in the answer booklets provided.**  
**ARAHAN : Jawab SEMUA soalan di dalam buku jawapan yang disediakan.**

( 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	:	.....
COLLEGE'S NAME NAMA KOLEJ	:	.....
LECTURER'S NAME NAMA PENSYARAH	:	.....

---

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



**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 maklumat 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 ALL questions in the answer booklets provided.**

**Arahan : Jawab SEMUA soalan di dalam buku jawapan yang disediakan.**

**(60 MARKS / MARKAH)**

- Q1. Why do businesses segment their markets?  
*[Mengapa perniagaan perlu mensegmenkan pasaran mereka?]*  
**(3 M)**
- Q2. Why might demographic segmentation be the most common type of segmentation?  
*[Mengapa segmentasi pasaran berpandukan demografi menjadi jenis segmentasi paling biasa di dalam mensegmenkan pasaran?]*  
**(3M)**
- Q3. Explain concept testing for testing new-product.  
*[Huraikan konsep ujian dalam ujian produk baru.]*  
**(3M)**
- Q4. List the steps in new product development process?  
*[Senaraikan langkah-langkah dalam proses pembangunan produk baru.]*  
**(3M)**
- Q5. Why might ad expenditures be high for products in the introduction stage of the PLC?  
*[Mengapakan perbelanjaan pengiklanan akan tinggi semasa tahap pengenalan produk dalam Kitaran Hayat Produk?]*  
**(3M)**
- Q6. Explain the concept of price floor and price ceiling.  
*[Huraikan konsep harga lantai dan harga siling.]*  
**(2M)**
- Q7. What are two possible risks involved with licensing?  
*[Apakah dua (2) risiko yang mungkin terlibat dengan pelesenan?]*  
**(2M)**

Q8. Describe the six buyer-readiness stages along with marketing strategies that may used at each stage.

*[Huraikan enam (6) tahap persediaan pembeli bersama dengan strategi pemasaran yang mungkin digunakan untuk setiap tahap.]*

(10M)

Q9. Explain how companies identify attractive market segments?

*[Terangkan bagaimana syarikat mengenalpasti segmen pasaran yang menarik?]*

(10M)

Q10. i) Marketers can choose from two (2) basic promotion mix strategies, push promotion or pull promotion. Compare these two strategies?

*[Pemasar boleh memilih dari dua (2) asas strategik campuran, tarikan dan tolakan promosi. Bandingkan kedua strategik ini?]*

(5M)

ii) How are advertising and direct marketing different?

*[Bagaimanakah pengiklanan dan pemasaran langsung berbeza?]*

(5M)

Q11. Describe the factors that might draw a company into international market arena.

*[Huraikan apakah faktor-faktor yang mendorong syarikat untuk memasuki arena pasaran antarabangsa.]*

(10M)

- 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 ]*