



**KOLEJ YAYASAN PELAJARAN JOHOR
ONLINE FINAL EXAMINATION**

COURSE NAME : FUNDAMENTALS OF MARKETING
COURSE CODE : DSM 1023
EXAMINATION : DECEMBER 2021
DURATION : 3 HOURS

**INSTRUCTION TO CANDIDATES /
ARAHAN KEPADA CALON**

1. This examination paper consists of **ONE (1)** part : / PART A (100 Marks) /
*Kertas soalan ini mengandungi **SATU (1)** bahagian: BAHAGIAN A (100 Markah)*
2. Answer ALL questions in the answer sheet which is A4 size paper (or other paper with the consent of the relevant lecturer). /
*Jawab **SEMUA** soalan di dalam kertas jawapan iaitu kertas bersaiz A4 (atau lain-lain kertas dengan persetujuan pensyarah berkaitan).*
3. Write your details as follows in the upper left corner for each answer sheet: /
Tulis butiran anda sepertimana berikut di penjuru atas kiri bagi setiap kertas jawapan:
 - i. Student Full Name / *Nama Penuh Pelajar*
 - ii. Identification Card (I/C) No. / *No. Kad Pengenalan*
 - iii. Class Section / *Seksyen Kelas*
 - iv. Course Code / *Kod Kursus*
 - v. Course Name / *Nama Kursus*
 - vi. Lecturer Name / *Nama Pensyarah*
4. Each answer sheet must have a page number written at the bottom right corner. /
Setiap helai kertas jawapan mesti ditulis nombor muka surat di penjuru bawah kanan.
5. Answers should be **neat and clear in handwritten form.** /
Jawapan hendaklah ditulis tangan, kemas dan jelas.

**DO NOT TURN THIS PAGE UNTIL YOU ARE TOLD TO DO SO /
JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIBERITAHU**

This examination paper consists of **5** printed pages including front page
*Kertas soalan ini mengandungi **5** muka surat termasuk kulit hadapan*

PART A / BAHAGIAN A

This part contains of **NINE (9)** questions. Answer **ALL** question in the answer sheet.

*Bahagian ini mempunyai **SEMBILAN (9)** soalan. Jawab **SEMUA** soalan di dalam kertas jawapan.*

QUESTION 1 / SOALAN 1

List down **five (5)** goals of marketing system.

(5 marks/markah)

*Senaraikan **lima (5)** matlamat sistem pemasaran.*

QUESTION 2 / SOALAN 2

Macro environments have an element that indirectly put pressure on the marketers.

Explain the **six (6)** types of macro environment.

(12 marks/markah)

*Persekitaran makro mempunyai elemen yang memberi tekanan kepada pemasar secara tidak langsung. Terangkan **enam (6)** jenis persekitaran makro.*

QUESTION 3 / SOALAN 3

Explain **three (3)** types of consumers' buying decision.

(9 marks/markah)

*Terangkan **tiga (3)** jenis keputusan pembelian pengguna.*

QUESTION 4 / SOALAN 4

Market segmentation refers to a group of people who have similar traits or characteristics which can influence their buying decision. Explain **three (3)** types of basis of the consumer market segmentation elements.

(9 marks/markah)

*Segmen pasaran merujuk kepada sekumpulan individu yang mempunyai sifat atau ciri-ciri yang sama yang boleh mempengaruhi keputusan pembelian. Terangkan **tiga (3)** jenis elemen asas segmentasi pasaran pengguna.*

QUESTION 5 / SOALAN 5

- a. Elaborate **three (3)** types of industrial product. Support your answer with an appropriate example.

(12 marks/markah)

*Huraikan **tiga (3)** jenis barangan industri. Sokong jawapan anda dengan contoh yang sesuai.*

- b. There are four stages in the Product Life Cycle, which is introduction, growth, maturity dan decline stage. Explain **three (3)** characteristics of every Product Life Cycle stage.

(12 marks/markah)

*Terdapat empat peringkat dalam Kitaran Hayat Produk, iaitu peringkat pengenalan, pertumbuhan, kematangan dan kejatuhan. Terangkan **tiga (3)** ciri bagi setiap peringkat Kitaran Hayat Produk tersebut.*

QUESTION 6 / SOALAN 6

Elaborate **three (3)** distribution strategies that can be used by the marketers to distribute their products to the end user.

(9 marks/markah)

*Huraikan **tiga (3)** jenis strategi pengagihan yang boleh digunakan oleh pemasar untuk mengagihkan produk mereka kepada pengguna akhir.*

QUESTION 7 / SOALAN 7

Elaborate **two (2)** types of non-store retailer.

(6 marks/markah)

*Huraikan **dua (2)** jenis peruncitan tanpa kedai.*

QUESTION 8 / SOALAN 8

Kamarul is a new entrepreneur who produces frozen currypuff. Kamarul has already determined the price for his product using the mark-up cost method. However, he is still confused on how to find the breakeven point for the sale of his product. Using the information given in Figure 1, help Kamarul to calculate the breakeven point for his product.

(10 marks/markah)

Kamarul merupakan seorang usahawan karpap sejuk beku yang baru mula berjinak-jinak dalam bidang perniagaan. Kamarul telah menentukan harga karpap sejuk bekunya menggunakan kaedah harga tokokan kos. Walau bagaimanapun, dia masih lagi buntu untuk mencari titik pulang modal bagi keluaran yang dijualnya. Dengan menggunakan maklumat dalam Rajah 1, bantu Kamarul untuk mengira titik pulang modal bagi produk keluarannya.

- Selling price for one unit / Harga jualan seunit = RM 6.50
- Variable cost for one unit / Kos berubah seunit = RM 2.50
- Fix cost / Kos tetap = RM 100 000

Figure 1 / Rajah 1

QUESTION 9 / SOALAN 9

- a. Public relation is an initial activity that helps to secure good relationship and builds good reputation for the marketers with the society. List down **four (4)** functions of public relation activities in marketing.

(4 marks/markah)

*Aktiviti perhubungan awam adalah penting dalam menjaga hubungan baik dan reputasi syarikat di kalangan masyarakat. Senaraikan **empat (4)** fungsi perhubungan awam dalam aktiviti pemasaran.*

- b. Promotion is a short term effort that is designed to stimulate consumer purchasing activities. Elaborate **four (4)** types of sale promotion activities that are usually used by marketers to attract consumers' attention.

(12 marks/markah)

*Promosi jualan adalah satu usaha jangka pendek yang direka untuk merangsang pembelian oleh pengguna. Huraikan **empat (4)** jenis promosi jualan yang biasanya dibuat oleh pemasar dalam usaha menarik perhatian pembeli.*

[100 MARKS/MARKAH]

END OF QUESTION PAPER / KERTAS SOALAN TAMAT