

SULIT

SPSS/APR2016/DPI1083



KOLEJ YAYASAN PELAJARAN JOHOR
PEPERIKSAAN AKHIR

| | | |
|--------------------|----------|-----------------------|
| KURSUS | : | PEMASARAN |
| KOD KURSUS | : | DPI 1083 |
| PEPERIKSAAN | : | APR 2016 |
| MASA | : | 2 JAM 30 MINIT |

ARAHAN KEPADA CALON

1. Kertas soalan ini mengandungi **EMPAT (4)** bahagian:
 - BAHAGIAN A (20 Markah)
 - BAHAGIAN B (20 Markah)
 - BAHAGIAN C (40 Markah)
 - BAHAGIAN D (20 Markah)
2. Jawab **SEMUA** soalan dari BAHAGIAN A, BAHAGIAN B dan BAHAGIAN C. Jawab **SATU (1)** soalan dari BAHAGIAN D.
 - i. Jawab BAHAGIAN A di dalam Borang Jawapan Objektif
 - ii. Jawab BAHAGIAN B di dalam Borang Jawapan Betul/Salah
 - iii. Jawab BAHAGIAN C dan BAHAGIAN D di dalam Buku Jawapan. Mula menjawab setiap jawapan di muka surat baru
3. Calon tidak dibenarkan membawa masuk sebarang peralatan ke dalam bilik peperiksaan kecuali dengan kebenaran pengawas peperiksaan.
4. Sila pastikan bahan-bahan berikut diperolehi untuk sesi peperiksaan ini:
 - i. Kertas Soalan
 - ii. Borang Jawapan Betul/Salah
 - iii. Borang Jawapan Objektif
 - iii. Buku Jawapan

BAHAGIAN A

Bahagian ini mengandungi **DUA PULUH (20)** soalan. Jawab **SEMUA** soalan dalam Borang Jawapan Objektif.

1. 'Pembeli akan membeli produk yang mampu dimiliki dan sedia ada dalam pasaran serta berharga murah'.

Apakah jenis konsep yang bersesuaian dengan pernyataan di atas?

- A. Konsep keluaran
 - B. Konsep pengeluaran
 - C. Konsep pemasaran
 - D. Konsep jualan
2. Manakah antara berikut merupakan kenyataan yang **TIDAK BENAR** tentang konsep pemasaran kemasyarakatan?
- A. Pemasar mengambil berat tentang hal ehwal dan kebajikan pengguna dan masyarakat
 - B. Organisasi perlu memahami dan memuaskan kehendak pengguna dalam jangka masa panjang
 - C. Organisasi perlu menumpukan kepada pembetulan dan pembaikan kerana pengguna gemar kepada keluaran berkualiti tinggi
 - D. Biasiswa yang ditawarkan oleh syarikat Petronas merupakan aktiviti pemasaran kemasyarakatan
3. Manakah antara berikut **BUKAN** jenis-jenis pasaran pelanggan?
- A. Pasaran pengguna
 - B. Pasaran industri
 - C. Pasaran peruncit
 - D. Pasaran masyarakat

4. Sumber semulajadi akan memberikan kesan ke atas aktiviti pemasaran. Antara berikut manakah **BUKAN** kesan yang dimaksudkan?

- A. Kekurangan bahan mentah
- B. Peningkatan tahap pencemaran
- C. Kenaikan harga
- D. Campurtangan kerajaan

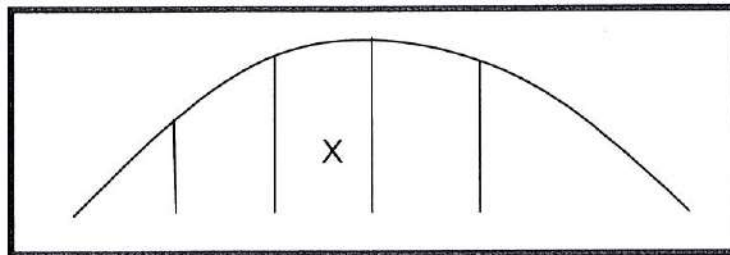
5.

- Atribut atau ciri-ciri produk
- Kepercayaan tentang kaitan antara jenama dan kualiti

Pilih kenyataan yang **BENAR** tentang maklumat di atas.

- A. Pencarian maklumat
- B. Penilaian alternatif
- C. Keputusan pembelian
- D. Keputusan selepas pembelian

6.



Gambar rajah di atas menunjukkan lima kumpulan dalam menerima keluaran atau inovasi baru. Kenalpasti apakah jenis kumpulan yang bersesuaian yang diwakili tanda X?

- A. Merupakan pemimpin pendapat
- B. Berhati-hati dalam penerimaan idea baru
- C. Merupakan pencuriga
- D. Merupakan pelanggan yang suka risiko

7.

- Umur
- tahap kitaran hayat
- jantina
- pendapatan

Apakah jenis segmentasi yang bersesuaian dengan ciri-ciri di atas.

- A. Segmentasi menggunakan asas geografi
 - B. Segmentasi menggunakan asas psikografi
 - C. Segmentasi menggunakan asas demografi
 - D. Segmentasi menggunakan asas gelagat
8. Antara berikut, yang manakah **BUKAN** keterangan tentang segmentasi menggunakan asas gelagat?
- A. Pengguna akan setia membeli jenama yang sama berulang kali
 - B. Pengguna mempunyai sikap positif dan negatif terhadap sesuatu produk
 - C. Pengguna membeli produk kerana faedah yang dimiliki
 - D. Pengguna membeli produk dengan harga yang mahal kerana berpendapatan tinggi
9. Antara berikut, tentukan ciri-ciri untuk segmentasi yang berkesan.
- i. kebolehukuran
 - ii. kebolehsampaian
 - iii. kebolehsimpanan
 - iv. keterbezaan
- A. i dan ii sahaja
 - B. i, ii dan iii
 - C. i, ii dan iv
 - D. iii dan iv sahaja

10. Berikut ialah jenis-jenis jenama dan contohnya. Pilih pasangan yang **SALAH**.

- A. Jenama pengeluar - Yeo's
- B. Jenama pengedar - Singer
- C. Jenama generik - Proton Saga
- D. Jenama Keluarga - Sanyo

11. 'Orang ramai mula menerima produk yang baru diperkenalkan dan kadar jualan semakin meningkat'.

Manakah antara berikut mempunyai kaitan dengan pernyataan di atas.

- A. Peringkat pembangunan keluaran
- B. Peringkat pengenalan
- C. Peringkat pertumbuhan
- D. Peringkat kematangan

12. Kenalpasti manakah antara berikut merupakan keterangan bagi strategi pemasaran?

- A. Melibatkan sasaran pasaran, perletakan produk dan penentuan harga
- B. Melibatkan jangkaan jualan, kos pengeluaran dan jangkaan keuntungan
- C. Mengenalpasti dan memilih idea yang baik dan menolak idea yang kurang baik
- D. Produk dibangunkan dalam bentuk fizikal

13. Apakah jenis harga yang digunakan sekiranya syarikat mengenakan harga yang berlainan kepada golongan yang berlainan bagi sesuatu keluaran yang sama?

- A. Harga elaun dan diskaun
- B. Harga tersegmen
- C. Harga psikologi
- D. Harga promosi

14. 'Perbezaan kecil dalam harga boleh kelihatan sebagai perbezaan yang ketara'.

Apakah yang ingin disampaikan melalui pernyataan di atas?

- A. Harga elaun dan diskaun
- B. Harga tersegmen
- C. Harga psikologi
- D. Harga promosi

15. Pilih pernyataan yang **TIDAK BENAR** tentang peruncitan kedai.

- A. Penjualan produk secara langsung kepada pengguna
- B. Untuk kegunaan pengguna sendiri
- C. Penjualan produk untuk tujuan penjualan semula
- D. Penjualan tidak melibatkan kedai

16. Mana antara berikut **BUKAN** keputusan campuran sasaran?

- A. Pilihan keluaran
- B. Pilihan pelanggan
- C. Harga
- D. Tempat

17. Apakah jenis promosi yang dibentuk untuk mendapatkan sokongan daripada penjual?

- A. Promosi jualan pengguna
- B. Promosi jualan perdagangan
- C. Promosi tenaga jualan
- D. Promosi jualan faedah

18. Antara yang berikut, manakah **BUKAN** reka bentuk struktur dan strategi tenaga jualan?

- A. Struktur tenaga jualan faedah
- B. Struktur tenaga jualan keluaran
- C. Struktur tenaga jualan pelanggan
- D. Struktur tenaga jualan kompleks

19. 'Jurujual bersifat agresif dan mengenakan tekanan yang tinggi ke atas pembeli berpotensi supaya mereka membeli'.

Pilih jawapan yang bersesuaian berdasarkan pernyataan di atas.

- A. Jualan tekanan tinggi
- B. Harga tinggi
- C. Amalan penipuan
- D. Keluaran yang kurang bermutu dan tidak selamat

20. Manakah antara berikut merupakan kesan negatif pemasaran ke atas masyarakat keseluruhan?

- A. Kehendak palsu dan sifat materialisme
- B. Keluaran yang kurang bermutu atau tidak selamat
- C. Keusangan terancang
- D. Amalan penipuan

(20 Markah)

BAHAGIAN B

Bahagian ini mengandungi DUA PULUH (20) soalan. Jawab SEMUA soalan di dalam Borang Jawapan Betul/Salah.

1. Produk merupakan apa sahaja yang ditawarkan kepada pengguna untuk perhatian, milikan atau kegunaan yang akan memenuhi sesuatu keperluan atau kehendak.
2. Konsep jualan digunakan untuk produk yang tidak dicari atau tidak difikir untuk dibeli oleh pengguna.
3. Persekitaran mikro juga dikenali sebagai persekitaran yang tidak boleh dikawal oleh firma.
4. Masyarakat kerajaan termasuklah penduduk setempat dan organisasi masyarakat tersebut.
5. Pembuat keputusan merujuk kepada individu yang membuat keputusan dalam faktor apa, bila dan berapa yang akan dibeli serta persoalan berkaitan.
6. Taraf sosial bergantung kepada tahap pendidikan, pekerjaan, keturunan dan pendapatan.
7. Segmentasi pasaran adalah proses membahagikan pasaran yang besar kepada pasaran yang lebih kecil, yang mana individu-individu di dalam setiap segmen mempunyai keperluan, kehendak dan gelagat pembelian yang sama.
– *Kotler dan Armstrong (1996)*
8. Pemasaran individu dikenali sebagai pemasaran pasaran untuk satu, pemasaran ikut tempahan dan pemasaran satu ke satu.
9. Menilai segmen pasaran melibatkan pemasaran tidak terbeza dan pemasaran terbeza.
10. Produk tidak dicari sudah berada dipasaran tetapi tidak disedari oleh pengguna.

11. Tanda jenama ialah sebahagian daripada jenama yang boleh disebut, mengandungi perkataan, huruf dan nombor.
12. Peringkat penurunan sesuatu produk adalah disebabkan oleh pengubahsuaian campuran pasaran.
13. Harga dikenali sebagai kadar bagi bayaran yang dikenakan ke atas polisi insuran.
14. Permintaan ke atas keluaran akan meningkat sekiranya harga yang dikenakan tinggi.
15. Saluran agihan terdiri daripada pengeluar, peruncit dan pengguna.
16. Pemborong berfungsi untuk memberikan maklumat tentang pasaran kepada pembekal.
17. Enkod ialah proses di mana penerima memberikan makna pada simbol-simbol yang diterjemahkan oleh penghantar.
18. Tenaga jualan wilayah sesuai digunakan apabila keluaran yang dijual tidak begitu kompleks.
19. Pemasaran nilai menjelaskan bahawa pemasar perlu mengurangkan aktiviti pemasaran dan pelaburan yang tidak membawa nilai kepada pengguna.
20. Pemasaran bermisi menjelaskan bahawa syarikat harus mendefinisikan misinya dengan lebih luas dan bukan terlalu sempit.

(20 Markah)

BAHAGIAN C

Bahagian ini mengandungi **EMPAT (4)** soalan. Jawab **SEMUA** soalan di dalam Buku Jawapan.

SOALAN 1

- a. Huraikan **TIGA (3)** elemen di dalam pemasaran. (6 markah)
- b. Faktor psikologi mempengaruhi cara seseorang membeli. Huraikan **DUA (2)** jenis faktor psikologi yang utama. (4 markah)

SOALAN 2

- a. Huraikan **TIGA (3)** tahap produk di dalam campuran pemasaran. (6 markah)
- b. Terangkan **DUA (2)** kaedah penentuan harga. (4 markah)

SOALAN 3

- a. Berikan maksud perhubungan awam. (2 markah)
- b. Terangkan **EMPAT (4)** alat-alat utama perhubungan awam. (8 markah)

SOALAN 4

Nyatakan **LIMA (5)** kesan negatif pemasaran ke atas pengguna individu.

(10 markah)

BAHAGIAN D

Bahagian ini mengandungi **DUA (2)** soalan. Jawab **SATU (1)** soalan sahaja di dalam Buku Jawapan.

SOALAN 1

Segmentasi pasaran boleh dilakukan pada tahap-tahap yang berbeza. Bincangkan **EMPAT (4)** tahap segmentasi pasaran.

(20 markah)

SOALAN 2

Persekitaran pemasaran boleh menawarkan peluang dan ancaman kepada firma. Bincangkan **LIMA (5)** jenis faktor di dalam persekitaran mikro dan makro pemasaran.

(20 markah)

KERTAS SOALAN TAMAT

