

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA
Peperiksaan Semester Pertama
Sidang 1987/88

AMP 401 PENGURUSAN JUALAN

Tarikh: 7 November 1987

Masa: 9.00 pagi - 12.00 t/hari.
(3 jam)

ARAHAN:

1. Ujian ini mengandungi dua bahagian.
Bahagian A: 40 markah
Bahagian B: 60 markah
2. Bagi Bahagian B, jawab 3 soalan.
Soalan Bahagian A adalah Wajib.

...2/-

BAHAGIAN A

Arahan: Jawab semua soalan di bahagian ini.

1. Syarikat MARPIN TRADING telah mencatatkan jualan seperti berikut bagi tahun 1985.

<u>Bulan</u>	<u>Jualan (000's)</u>	<u>Pelunjuran jualan bagi bulan lalu</u>
Januari	\$ 10	-
Februari	12	11
Mac	13	
April	16	
Mei	19	
Jun	23	
Julai	26	
Ogos	30	
September	28	
Oktober	18	
November	16	
Disember	14	

- (a) Dengan menggunakan kaedah purata bergerak empat bulan (moving average) dan purata bergerak berkadar tiga bulan (weighted-moving average) buat pelunjuran jualan bagi syarikat MARPIN TRADING.

(5 markah)

- (b) Andaikan $\alpha = 0.4$ buat pelunjuran bagi firma yang sama dengan menggunakan kaedah exponential smoothing.

(5 markah)

...3/-

- (c) Tulis nota ringkas dua kaedah berikut:
- (i) Pengharapan Pengguna - (User's Expectation)
 - (ii) Komposite Pasukan Jurujual - (Sales Force Composite)
 - (iii) Teknik Delphi

(10 markah)

2. (a) Anda telah diberikan maklumat berikut berhubung dengan 2 orang jurujual syarikat Gemilang Setia.

<u>Jurujual</u>	<u>Jumlah Kunjungan</u>	<u>Jumlah Pesanan</u>	<u>Unit Jualan</u>	<u>Jumlah Jualan</u>	<u>Jumlah Kos Jualan</u>
A	200	250 unit	15,000	\$750,000	\$600,000
B	295	230 unit	18,000	\$900,000	\$720,000

Gaji tetap A ialah \$22,000 berbanding dengan B iaitu \$23,000. Kedua-duanya mendapat komisen 1 peratus dari jualan. Kos pengiklanan ialah \$3 per unit. Kos memproses pesanan ialah \$1.00 per unit. Perbelanjaan perjalanan ialah \$0.50 bagi setiap kunjungan. Anda diminta menentukan keuntungan (kerugian) bersih yang didapati daripada setiap jurujual.

(5 markah)

- (b) Sebagai Pengurus Syarikat Tindas dan Tegas, anda telah diarahkan oleh Ahli Lembaga Pengarah firma untuk menilai pencapaian dua wilayah jualan di bawah pengawasan anda. Anda telah mengambil keputusan untuk menilai bagaimana tiap-tiap wilayah menguruskan aset bagi tujuan mengendalikan fungsi jualan. Daripada maklumat berikut, tentukan ROAM bagi setiap wilayah. (Tunjukkan setiap perkiraan)

(10 markah)

...4/-

	<u>Wilayah</u> <u>1</u>	<u>Wilayah</u> <u>2</u>
Jualan	\$800,000	\$500,000
Kos Jualan	<u>\$624,000</u>	<u>\$390,000</u>
Margin Kasar	\$176,000	\$110,000
 <u>Kos Berubah</u>		
Gaji	\$49,600	\$31,000
Komisen	\$ 8,000	\$ 5,000
Perbelanjaan Pejabat	\$ 9,600	\$ 6,000
Kos Perjalanan	<u>\$12,800</u>	<u>\$ 8,000</u>
 Jumlah Perbelanjaan	 <u>\$ 80,000</u>	 <u>\$ 50,000</u>
Keuntungan (kerugian) Bersih	\$ 96,000	\$ 60,000
 Pelaburan Wilayah Dalam Aset:		
Penghutang	\$120,000	\$ 45,000
Inventori	\$200,000	\$ 80,000

(c) Bincangkan hubungan analisa kos dan analisa jualan?

(5 markah)

...5/-

BAHAGIAN B (60 markah)

Arahan: Jawab 3 soalan daripada Bahagian B.

1. Bincangkan perubahan orientasi industri daripada pengeluaran kepada pengguna. Apakah faktor-faktor yang bertanggung jawab terhadap perubahan ini? Kenalpastikan situasi-situasi masa kini di mana orientasi pengeluaran masih bersesuaian. Jelaskan.

(20 markah)

2. Setakat manakah ciri-ciri produk, sasaran pasaran, polisi pengedaran dan sumber-sumber (kewangan dan personal) mempengaruhi jenis aktiviti promosi yang akan digunakan.

(20 markah)

3. Bincangkan bagaimanakah konsep pengurusan wilayah dapat membantu urusan jualan dan kenalpastikan tahap-tahap melaksanakan konsep tersebut.

(20 markah)

4. (a) Kenalpastikan dan bincangkan prinsip-prinsip asas pembelajaran yang boleh diterapkan kepada program latihan jualan yang formal.

(10 markah)

- (b) Bincangkan konsep pendekatan bersistem (System Approach) di dalam proses pengambilan personal jurujual.

(10 markah)

- oooOooo -

