

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Peperiksaan Semester Pertama
Sidang 1988/89

AMP 401 - Pengurusan Jualan

Tarikh: 3 November 1988

Masa: 9.00 pagi - 12.00 tengah hari
(3 jam)

Arahan:

1. Ujian ini mengandungi DUA Bahagian.
Bahagian A: 40 markah
Bahagian B: 60 markah
2. Bahagian A adalah soalan wajib. Jawab mana-mana TIGA soalan daripada Bahagian B.

BAHAGIAN A

1. Data berikut adalah anggaran yang dibuat oleh Syarikat Perusahaan Pelindung bagi tujuan penjualan satu produk baru:-

Kilang dan peralatan	\$120,000	satu tahun
Pentadbiran dan overhead	\$132,000	satu tahun
Harga satu unit	\$ 25.00	
Buruh Langsung (direct labour) ..	40 min/Unit	
Kadar gaji	\$ 15.00	satu jam
Kos material	\$ 10.00	satu unit

Jabatan Pemasaran Syarikat Pelindung telah menganggarkan tahap minima jualan setahun ialah 58,000 unit.

- (a) Tentukan titik-pulangan (break-even point) bagi firma ini dan jelaskan.

...2/-

(b) Mestikah Syarikat Pelindung mengeluarkan produk ini?

(c) Jika produk ini dikeluarkan, berapakah keuntungan/kerugian yang dialami di atas kadar 58,000 unit?
(5 markah)

2. (a) Syarikat MARPIN TRADING telah mencatatkan jualan seperti berikut bagi tahun 1987.

Bulan	Jualan (000's)	Pelunjuran jualan bagi bulan lalu
1	\$ 10	11 ----> anggaran permulaan
2	\$ 12	
3	\$ 13	
4	\$ 16	
5	\$ 19	
6	\$ 23	
7	\$ 26	
8	\$ 30	
9	\$ 28	
10	\$ 18	
11	\$ 16	
12	\$ 14	

Andaikan nilai $\alpha = 0.4$, buat ramalan jualan firma ini bagi tahun 1988 dengan menggunakan kaedah exponential smooting.
(5 markah)

(b) Ramalan jualan adalah satu kaedah asas perancangan strategik. Kenalpastikan sebab-sebab mengapakah firma menggunakannya.
(5 markah)

(c) Tulis nota ringkas perbezaan di antara teknik ramalan pengharapan pengguna dengan Teknik Delphi. Juga kenalpastikan kelebihan dan kelemahan bagi setiap teknik.
(5 markah)

3. Syarikat Sinar Zaman ada mempunyai lebih kurang 1,030 pelanggan-pelanggan. Encik Lazim Baka, Pengurus Jualan telah mengagihkan akaun-akaun ini berdasarkan prinsip "ABC Rule of Account Classification".

Berdasarkan maklumat berikut tentukan jumlah jurujual yang diperlukan oleh En. Lazim untuk menentukan keberkesanan pasukan jurujualnya.

Akaun -----	Jumlah Kunjungan -----	Jangka Waktu Kunjungan -----
A	26 kali setahun	60 min/kunjungan
B	12 kali setahun	30 min/kunjungan
C	6 kali setahun	20 min/kunjungan

Agihan Tugas Mengikut Peratus Masa

Jualan	-	40%
Bukan jualan	-	30%
Perjalanan	-	30%

Andaikan jadual waktu kerja setiap jurujual adalah di atas kadar 8 jam untuk jangka waktu 5 hari seminggu.

(10 markah)

4. 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 pelarasan).

...4/-

[AMP 401]

		Wilayah 1	Wilayah 2
Jualan		\$800,000	\$500,000
Kos jualan		\$624,000	\$390,000
Margin kasar		\$176,000	\$110,000
Kos berubah			
	Wilayah 1	Wilayah 2	
Gaji	\$49,600	\$31,000	
Komisen	\$ 8,000	\$ 5,000	
Perbelanjaan pejabat	\$ 9,600	\$ 6,000	
Kos perja- lanan	\$12,800	\$ 8,000	\$ 80,000
(Keuntungan/ kerugian) bersih.			\$ 50,000
			\$ 96,000
Pelaburan wilayah dalam aset			\$120,000
Penghutang			\$ 45,000
Inventori			\$ 80,000

(10 markah)

BAHAGIAN B

5. Wilayah jualan yang dibentuk secara sempurna merupakan asas ke arah keberkesanan aspek-aspek lain pengurusan jualan; saiz pasukan jurujual, jumlah penyelia, aktiviti-aktiviti jualan yang harus dilaksanakan, dan sistem untuk mengukur pencapaian objektif jualan firma.

Bincangkan apakah tanda-tanda yang boleh dikenalpastikan untuk menentukan sesuatu wilayah jualan ada mempunyai masalah dan apakah prinsip asas yang perlu diberikan perhatian untuk menghalang wujudnya wilayah jualan yang tidak berkesan.

(20 markah)

...5/-

[AMP 401]

6. Keberkesanan sesuatu pasukan jualan itu adalah tertakluk kepada pengurusannya sebagai satu sistem. Bincangkan pernyataan ini berdasarkan pembacaan anda daripada artikle yang ditulis oleh Porter Henry (Manage Your Sales Force As A System).

(20 markah)

7. Apabila unit perniagaan anda telah bersifat pelbagai, ianya perlu diurus sebagai pusat keuntungan yang berbeza. Huraikan bagaimana unit-unit perniagaan ini akan diuruskan secara strtegik, dan kenalpastikan kaedah yang sesuai untuk tujuan ini.

(20 markah)

8. a) Apakah objektif-objektif utama latihan jualan. Kenalpastikan faktor yang harus ditekankan untuk tujuan ini dan bagaimanakah ianya harus dilaksanakan.

(10 markah)

- b) Anda adalah Pengurus Perjawatan di Clever Brothers (M) Sdn. Bhd., Pengurus Besar anda telah mengarahkan anda untuk mengambil jurujual-jurujual baru bagi tujuan mengisi keperluan syarikat. Bincangkan prosedur-prosedur yang akan anda laksanakan sebelum para jurujual yang baru ini dapat memulakan tugas mereka.

(10 markah)

- ooo0000ooo -