

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Peperiksaan Semester Pertama
Sidang 1995/96

Oktober/November 1995

AMP401 - PENGURUSAN JUALAN

Masa: [3 jam]

ARAHAN

Sila pastikan bahawa kertas peperiksaan ini mengandungi **DUA (2)** muka surat yang bercetak sebelum anda memulakan peperiksaan.

Jawab **EMPAT (4)** soalan sahaja. Soalan 1 adalah **WAJIB** dan pilih **TIGA (3)** soalan yang lain. Semua jawapan mestilah dimulakan di dalam muka surat yang baru.

Soalan 1 (WAJIB)

(a) Rencanakan peranan yang dimainkan oleh jurujual di dalam tiap-tiap pembolehubah campuran pemasaran.

[15 markah]

(b) Bincangkan ciri-ciri yang mesti ada pada seseorang jurujual.

[25 markah]

[Jumlah 40 markah]

Pilih **TIGA (3)** soalan sahaja.

Soalan 2

Terangkan kepentingan sistem maklumat pemasaran dan sistem sokongan keputusan pemasaran kepada pengurusan jualan. Berikan contoh untuk mempertahankan hujah anda.

[20 markah]

...2/-

Soalan 3

Kaitkan ramalan jualan kepada kitaran hayat hidup barangan. Bagaimanakah pengurus jualan menggunakan kitaran hayat hidup barangan sebagai satu alat untuk membuat ramalan?

[20 markah]

Soalan 4

Pada peringkat manakah penilaian jualan perlu dijalankan? Pertahankan pendapat anda.

[20 markah]

Soalan 5

Huraikan objektif, kriteria dan asas bagi pembentukan sesuatu wilayah jualan.

[20 markah]

Soalan 6

Perletakan jawatan di kalangan jurujual di dalam sesuatu organisasi selalunya tinggi dan mendatangkan banyak kesulitan.

(a) Apakah kos-kos yang perlu ditanggung oleh organisasi apabila perkara ini berlaku?

[5 markah]

(b) Bagaimanakah cara pengurus jualan boleh menangani perkara ini?

[15 markah]

---ooo000ooo---