

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Peperiksaan Semester Pertama  
Sidang 1989/90

Oktober/November, 1989

AMP 401 - Pengurusan Jualan

Masa : [ 3 JAM ]

-----  
**ARAHAN**

Sila pastikan kertas peperiksaan ini mengandungi **EMPAT** muka surat yang bercetak sebelum memulakan peperiksaan ini.

Jawab **EMPAT** soalan: Soalan No.1 dan No.2 adalah **WAJIB** dan mana-mana **DUA** soalan lain. Agihkan masa dengan teliti. Selamat berjaya.

1. Perlaksanaan Program Jualan melibatkan proses motivasi, arahan dan kawalan ke atas geraklaku para jurujual. Untuk tujuan ini ianya memerlukan pembentukan polisi dan prosedur.  
Bincangkan faktor-faktor yang perlu diberikan perhatian untuk tujuan pembentukan polisi dan prosedur ini, memandangkan ianya mempunyai pengaruh yang ketara terhadap geraklaku jurujual.

(25 markah)

2. Di dalam pengurusan pasukan jurujual, pendekatan bersistem adalah sesuai kearah meningkatkan produktiviti jurujual. Apakah pendapat anda tentang pernyataan ini? Bincangkan?

(25 markah)

...2/-

3. Ramai pengurus jualan tidak cenderung untuk membuat perubahan ke atas perancangan kawasan ataupun program pampasannya, melainkan perubahan itu betul-betul perlu untuk dilakukan. Kenapakah begini? Apakah bukti-bukti ataupun sebab-sebab yang perlu wujud sebelum pengurus jualan dapat menentukan keperluan kepada perubahan kawasan?

[25 markah]

4. Kerap kali terjadi, para jurujual menghadapi situasi konflik bila berhadapan dengan para pelanggan disebabkan mereka mempunyai pengharapan (expectation) yang berbeza daripada orang lain. Bolehkah program latihan mengurangkan situasi konflik yang dihadapi oleh para jurujual. Bincangkan?

[25 markah]

5. (a) Bincangkan kaitan di antara analisa kos dan analisa jualan. Mengapakah kedua-duanya penting?

(5 markah)

- (b) Anda telah diberikan maklumat berhubung dengan dua orang jurujual:

Jurujual	Jumlah Kunjungan	Jumlah Pesanan	Unit Jualan	Jumlah Jualan	Kos Jualan
A.....	200.....	250.....	15,000	\$750,000	\$600,000
B.....	295.....	230.....	18,000	\$900,000	\$720,000

Gaji jurujual A ialah \$22,000 berbanding dengan B, di mana gaji beliau adalah \$23,000. Kedua-dua mendapat pasti komisen di atas kadar 1 peratus. Kos pengiklanan adalah \$3.00 pada setiap unit. Kos pengangkutan adalah di atas kadar \$2.00 seunit. Kos memproses pula adalah di atas kadar \$1.00 seunit. Kos perjalanan adalah \$0.50 pada setiap kunjungan. Anda diminta menentukan caruman keuntungan (kerugian) oleh setiap jurujual.

[5 markah]

...3/-

- (c) Andaikan anda adalah Pengurus Jualan bagi syarikat A, B, C. Anda ingin menilai prestasi dua teritori perniagaan berdasarkan pengurusan aset-aset yang digunakan untuk tujuan fungsi jualan. Melalui maklumat berikut, tentukan ROAM bagi setiap wilayah.

	Wilayah 1	Wilayah 2
Jualan	\$800,000	\$500,000
Kos jualan	- \$624,000	\$390,000
Margin kasar .....	\$176,000	\$110,000
<u>Kos berubah:</u>		
	Wilayah 1	Wilayah 2
Gaji	\$49,600	\$31,000
Komisen	\$ 8,000	\$ 5,000
Perbelanjaan Pejabat	\$ 9,600	\$ 6,000
Perjalanan	\$12,000	\$ 8,000
	-----	-----
	- \$ 80,000	\$ 50,000
	-----	-----
	Untung Bersih (Rugi)	\$ 96,000 \$ 60,000
	=====	=====

Maklumat tambahan: Pelaburan wilayah di dalam aset-aset.

Akaun belum terima	\$120,000	\$45,000
Inventroi	\$200,000	\$80,000
Earnings (Peratus Jualan)	12%	12%
Turnover	2.5	4.0

[5 markah]

- (d) Dengan menggunakan gambar rajah, bincangkan proses untuk melakukan penganalisaan keuntungan.

[10 markah]

...4/-

AMP 401

6. Pembentukan program jualan strategik melibatkan beberapa persoalan penting. Bincangkan persoalan-persoalan ini.

[25 markah]

--oooo000oooo--