

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

**Peperiksaan Semester Kedua
Sidang 1992/93**

April, 1993

AMU303 - STRATEGI PENGEDARAN

Masa: [3 jam]

Sila pastikan bahawa kertas peperiksaan ini mengandungi TIGA muka surat yang bercetak sebelum anda memulakan peperiksaan ini.

Jawab EMPAT soalan sahaja. Jawapan anda mestilah ringkas.

1. (a) Segmen pengguna manakah yang membeli dari "Buying club" atau juga dikenali sebagai "Warehouse membership club".
[4 markah]
- (b) Apakah yang membawa kepada pertumbuhan "Buying club" di negara seperti Amerika? Adakah anda berpendapat arah aliran ini akan berterusan? Berikan sebab-sebab untuk menyokong jawapan anda.
[7 markah]
- (c) Huraikan ciri-ciri asas operasi sebuah "Buying club".
[7 markah]
- (d) Apakah skop "Buying club" di Malaysia? Bincangkan.
[7 markah]
2. (a) Berikan ciri-ciri stor diskaun penuh (full-line discount store) dan "Off price chains".
[10 markah]
- (b) Apakah faktor-faktor yang menyebabkan harga tinggi untuk barangan tahan lama di Malaysia jika dibandingkan dengan harga barangan yang sama di Amerika?
[15 markah]

...2/-

- (c) **Terangkan kepentingan imej peruncitan dan senaraikan komponen-komponennya.**
- {5 markah}**
- (d) **Apakah keputusan yang harus dibuat oleh peruncit dalam membentuk strategi perkhidmatan pelanggan (customer service)?**
- [5 markah]**
6. (a) **Apakah elemen dalam campuran promosi peruncitan?**
- [10 markah]**
- (b) **Bagaimanakah anda merancang strategi promosi peruncitan untuk sebuah stor berjabatan "department store" di Malaysia?**
- [15 markah]**
7. **Secara ringkas terangkan ciri-ciri penting pembelian dan pengendalian barangan (merchandise) dengan merujuk kepada sebuah "speciality store" yang menjual barangan pengguna elektrik dan kelengkapan rumah.**
- [25 markah]**