

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Peperiksaan Semester Kedua
Sidang 1987/88

ATP202: Pengurusan Pemasaran

Tarikh: 8 April 1988

Masa: 2.45 petang - 5.45 petang

(3 jam)

Jawab SOALAN 1 DAN SOALAN 2 dan pilih TIGA soalan daripada soalan-soalan 3, 4, 5, 6, dan 7.

Soalan 1

Baca kes ini dengan teliti dan jawab soalan-soalan berikutnya.

Syarikat Levi Strauss

Levi Strauss merupakan salah satu pengeluar pakaian terbesar di dunia. Walau bagaimanapun, syarikat ini menghadapi masalah penurunan jualan. Bahagian pasarnya dalam seluar jin berkurangan. Pengedar atau peruncit tidak lagi merasa kesan ketiadaan seluar jin Levis daripada tingkat-tingkat dalam gedung perniagaan mereka. Syarikat ini telah mengambil keputusan untuk menambah outlet pemasaran seluar jin melalui pasaraya-pasaraya terkemuka di Malaysia. Lini barangan ditambah dengan jenis seluar jin yang memenuhi kehendak pengguna atasan di pasaran bersama seluar jin yang sedia ada.

Tambahan yang dibuat kepada lini barangan ini mengambilkira kehendak pengguna lelaki dan perempuan. Sebagai peringatan semula, seluar jin levis digunakan untuk bekerja, bersukan dan bersiar-siar.

...2/-

[ATP 202]

- (a) Sila buat analisis berkenaan dengan tindakan Syarikat Levis?
(5 markah)
- (b) Perlukah Syarikat Levi membuat penumpuan pemasaran seluar jinsnya melalui pasaraya-pasaraya terkemuka di Malaysia?
(5 markah)
- (c) Apakah tindakan yang perlu diambil oleh pasaraya untuk menyesuaikan pertambahan kepada lini barangan?
(5 markah)
- (d) Kenapakah perkembangan lini barangan itu tidak mengikut arah barangan bawahan?
(5 markah)
- (e) Apakah perkara-perkara yang perlu dititikberatkan sebelum sesuatu keputusan mengenai pengedaran dilakukan?
(5 markah)

Soalan 2

Sila tulis nombor jawapan sahaja di dalam BUKU JAWAPAN.

- (a) Pemasaran dan jualan merupakan dua istilah yang menggambarkan proses yang sama.
(i) Betul
(ii) Salah
- (b) Mengikut konsep pemasaran, kunci untuk mencapai matlamat sesebuah firma adalah melalui penjualan agresif.
(i) Betul
(ii) Salah

...3/-

- (c) Sesebuah syarikat yang mendapati peluang menjual lebih banyak barangan keluarannya kepada pengguna masakini berkemungkinan besar mengikuti strategi perkembangan pasar.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (d) Fungsi Sistem Perancangan Strategi ialah untuk mencari dan membina perniagaan yang kuat sambil melenyapkan perniagaan yang lemah.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (e) Perlakuan Pengguna sangat tidak stabil dan tidak boleh diramalkan.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (f) Keuntungan tidak dapat diperolehi pada peringkat pengenalan sesuatu barangan dalam proses pusingan usia barangan.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (g) Dalam penggunaan perletakan harga psikologi, penjual perlu mempertimbangkan psikologi harga dan bukan ekonomi.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (h) Potongan harga secara mendadak oleh sesebuah syarikat kecil boleh menggugat kedudukan pesaing-pesaing yang besar di dalam pasar.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (i) Peruncitan dan pemborong adalah sama fungsi kecuali Kumpulan Sasaran.
- (i) Betul
 - (ii) Salah

...4/-

- (j) Strategi tarik dalam pengiklanan memerlukan perbelanjaan kewangan ke arah membina permintaan pengguna.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (k) Konflik saluran pengedaran boleh diminimumkan jika pengeluaran dan pengedar menjalankan tugas tanpa ada pergantungan di antara satu sama lain.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (l) Sesuatu idea itu merupakan jenis barangan yang boleh dipasarkan.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (m) Gerakan pengguna bertujuan melindungi pengguna dan pencinta alam sekitar melihat perlindungan alam sekitar lebih mustahak daripada kepuasan pengguna.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (n) Pengguna potensi terdiri daripada mereka yang mampu membeli sesuatu penawaran pemasaran.
- (i) Betul
 - (ii) Salah
- (o) Nama buku teks asas kursus ATP202 ialah

(15 markah)

...5/-

Soalan Pilihan (Pilih dan jawab 3 soalan)

Soalan 3

Bincangkan dengan ringkas proses pengurusan pemasaran untuk sejenis barangan keluaran Syarikat CMZ Sdn. Bhd. yang bertujuan memperkenalkan kepada pasaran tempatan dan antarabangsa. (Digalakkan anda menggunakan contoh spesifik apabila menjawab soalan ini).

(20 markah)

Soalan 4

Apakah yang dimaksudkan dengan barangan baru dalam pemasaran? Bincangkan dengan jelas langkah-langkah yang perlu diambil sebelum idea itu dijadikan barangan yang boleh dilancarkan dengan berjaya?

(20 markah)

Soalan 5

"Pengedar merupakan orang tengah yang menghisap darah pengeluar." Bincangkan pernyataan ini dengan mengambilkira fungsi pengedaran.

(20 markah)

Soalan 6

Bincangkan prinsip-prinsip kejurujualan yang perlu anda fahami sebelum menjalankan penjualan insuran.

(20 markah)

Soalan 7

"Semua barangan mesti menggunakan jenama tertentu untuk menghasil keuntungan yang maksimum." Bincangkan pernyataan ini dengan mengambil kebaikan penggunaan jenama untuk sesuatu barangan.

(20 markah)