

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Peperiksaan Semester Pertama
Sidang 1990/1991

Oktober/November 1990

ATP 202- Pengurusan Pemasaran

Masa: [3 jam]

ARAHAN

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

Jawab EMPAT soalan. Jawab soalan SATU dan pilih dan jawab TIGA soalan lain.

1. E.Jerome McCarthy telah menakrifkan pemasaran dari dua sudut iaitu dari sudut makro dan dari sudut mikro. Adakah anda bersetuju atau tidak bersetuju dengan definisi itu. Bincangkan.

[25 markah]

2. Bilangan ketuhar gelombang (Microwave Oven) didunia pada masa kini ialah 23 juta unit. Di-Amerika Syarikat sahaja 89% daripada isi-rumah memiliki satu ketuhar gelombang, dan begitu juga dengan negara Jepun, 73% daripada isi-rumah memiliki satu ketuhar gelombang. Tetapi dinegara Malaysia populariti ketuhar gelombang tidaklah begitu meluas walaupun sudah ada dipasaran selama 5-6 tahun. Syarikat ABC selaku pengeluar utama mempunyai beberapa masalah didalam memasarkan produk ini. Bincangkan secara mendalam bagaimanakah anda akan merancang dan mengendalikan proses penyelidikan pemasaran itu.

[25 markah]

...2/-

3. (a) Selaras dengan seruan Kerajaan Malaysia untuk meningkatkan pelancongan, Kerajaan negeri Pulau Pinang telah mengambil keputusan untuk menawarkan projek "Pulau Pinang sebagai Destinasi anda" kepada kelas ATP 202 1990. Bincangkan secara terperinci strategi promosi yang akan anda menggunakan untuk memperkenalkan Pulau Pinang kepada para pelancong tempatan dan luar negeri.
- (b) Terangkan faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan sesuatu campuran promosi.

[25 markah]

4. (a) Mama Mimi Sdn Bhd ingin melancarkan produk baru mereka tidak lama lagi. Masalahnya ialah bagaimanakah mereka akan meletakkan harga untuk produk baru ini. Bincangkan perkara-perkara yang perlu diambilkira dalam proses menetapkan harga.
- (b) Syarikat ini mengedarkan barangannya melalui pemborong-pemborong dan peruncit-peruncit. Harga jualan runcit ialah \$800, dan jumlah kos pengeluaran adalah \$312. Syarikat ini bercadang untuk memberi kepada peruncit sebanyak 35% mark-up dan pemborong 20% mark-up. (Andaian: mark-up berdasarkan Harga Jualan).
- (i) Berapakah harga yang harus dibayar oleh pemborong?
- (ii) Berapakah harga yang harus dibayar oleh peruncit?
- (iii) Berapakah peratusan mark-up yang diambil oleh pengeluar?

...3/-

(c) Syarikat Ali Baba, pengeluar basikal menganggarkan kos tetap untuk tahun 1990 sebanyak \$200,000. Basikal-basikal itu dijual dengan harga \$250 sebuah. Kos berubah untuk pengeluaran sebuah basikal ialah \$200. Jualan untuk tahun 1991 diramalkan sebanyak \$1,250,000.

(i) Tentukan titik pemulangan modal?

(ii) Tentukan keuntungan yang dijangkakan?

(iii) Kalau ramalan jualan dijangka dalam anggaran \$875,000, adakah Syarikat Ali Baba harus memberhentikan operasinya? Mengapa?

[25 markah]

5. Edaran Otomobil Nasional Berhad telah melancarkan kereta Proton Saga Megavalve baru dengan enjin 12 injap baru-baru ini. Anda telah dipilih oleh syarikat ini untuk merancang strategi pemasaran untuk pasaran dalam negeri. Dengan menggunakan komponen-komponen didalam pelan pemasaran, perihalkan strategi-strategi anda.

[25 markah]

6. Tuliskan nota ringkas berkenaan dengan perkara berikut:

(a) Konflik saluran pengedaran

(b) Edaran Hayat Kekeluargaan

(c) Segmentasi Pasaran

(d) Pembentukan produk baru

(e) Konsep "AIDA"

[25 markah]

---ooo0000ooo---