



Final Examination  
2018/2019 Academic Session

June 2019

**JTU396E – E-Commerce**  
**(Perdagangan Elektronik)**

Duration : 3 hours  
(Masa : 3 jam)

Please check that this examination paper consists **TWENTY (20)** pages of printed material before you begin the examination.

[*Sila pastikan bahawa kertas peperiksaan ini mengandungi DUA PULUH (20) muka surat yang bercetak sebelum anda memulakan peperiksaan.*]

**Instructions** : Answer **ALL** questions from **Section A** on the **OMR** answer sheet and **Section B** on the answer **booklet** provided. You may answer either in Bahasa Malaysia or in English.

**Arahan** : Jawab **SEMUA** soalan dari **Bahagian A** di atas borang **OMR** dan **Bahagian B** di atas **buku jawapan** yang disediakan. Anda dibenarkan menjawab soalan sama ada dalam Bahasa Malaysia atau Bahasa Inggeris.]

Ensure that your OMR form is complete [with your index number, course code, answers to the question, etc. Use only a 2B pencil on your OMR form.

[*Pastikan borang OMR diisi dengan lengkap [nombor angka giliran, kursus, jawapan dll]. Gunakan hanya pensel 2B bagi borang OMR anda.*]

In the event of any discrepancies in the exam questions, the English version shall be used.

[*Sekiranya terdapat sebarang percanggahan pada soalan peperiksaan, versi Bahasa Inggeris hendaklah digunakan.*]

Your are not allowed to take the question paper out of the examination hall.

[*Anda tidak dibenarkan membawa keluar kertas soalan peperiksaan dari dewan peperiksaan.*]

The mark for each section is stated accordingly.

[*Markah bagi setiap bahagian adalah seperti yang tercatat.*]

**SECTION A: [70 marks]**

**BAHAGIAN A: [70 markah]**

1. Which of the following statements is **TRUE** about the traditional trade-off between the richness and reach of a marketing message prior to the development of the Web?

- A. Marketing messages had little richness.
- B. The smaller the audience reached, the less rich the message.
- C. The larger the audience reached, the less rich the message.
- D. Richness was unrelated to reach.

*Manakah yang **BENAR** tentang perdagangan tradisional antara keberkesanan dan penyampaian mesej pemasaran sebelum perkembangan Web?*

- A. Mesej pemasaran mempunyai kesan yang sedikit.
- B. Semakin kecil audiens dicapai, semakin kurang berkesan mesej itu.
- C. Lebih besar audiens dicapai, semakin kurang berkesan mesej itu.
- D. Keberkesanan tidak berkaitan dengan penyampaian.

2. Which of the following features of e-commerce technology enables merchants to market and sell "complex" goods and services to consumers via marketing messages that can integrate video, audio, and text?

- A. Richness
- B. Ubiquity
- C. Information density
- D. Personalization

*Manakah antara ciri teknologi e-dagang berikut yang membolehkan peniaga memasar dan menjual barang dan perkhidmatan "kompleks" kepada pengguna melalui mesej pemasaran yang dapat mengintegrasikan video, audio, dan teks?*

- A. Keberkesanan
- B. Ubiquity
- C. Kepadatan maklumat
- D. Personalisasi

3. Which of the following statements about cloud computing is **NOT TRUE?**

- A. A public cloud is typically used by companies with stringent privacy and security requirements.
- B. Dropbox is an example of a public cloud.
- C. Hybrid clouds offer both public and private cloud options.
- D. A private cloud hosted internally or externally.

*Manakah antara pernyataan berikut mengenai pengkomputeran awan yang TIDAK BENAR?*

- A. *Perkomputeraan awan awam biasanya digunakan oleh syarikat yang mempunyai privasi dan keperluan sekuriti yang ketat.*
- B. *Dropbox adalah contoh perkhidmatan perkomputeraan awan awam.*
- C. *Perkomputeraan awan hibrid menawarkan pilihan perkomputeraan awan awam dan swasta.*
- D. *Perkomputeraan awan peribadi dihoskan secara dalaman atau luaran.*

4. \_\_\_\_\_ typically include a data flow diagram to describe the flow of information for an e-commerce site.

- A. Physical designs
- B. Logical designs
- C. Testing plans
- D. Co-location plans

*\_\_\_\_\_ biasanya termasuk rajah aliran data yang menerangkan aliran maklumat untuk laman e-dagang.*

- A. *Reka bentuk fizikal*
- B. *Reka bentuk logik*
- C. *Rancangan ujian*
- D. *Pelan lokasi bersama*

5. All of the following are website design features that annoy customers **EXCEPT** \_\_\_\_\_.

- A. slow-loading pages
- B. pop-under ads
- C. splash pages
- D. multi-browser functionality

*Semua yang berikut adalah ciri reka bentuk laman web yang mengganggu pelanggan **KECUALI** \_\_\_\_\_.*

- A. halaman memuat perlahan
- B. iklan pop-under
- C. muka surat percikan
- D. fungsi berbilang penyemak imbas

6. Which of the following is the most expensive path in creating a mobile presence?

- A. Native app
- B. Mobile website
- C. Mobile web app
- D. Hybrid HTTP

*Manakah antara berikut adalah cara yang paling mahal untuk mewujudkan satu kehadiran perkhidmatan mudah alih?*

- A. Aplikasi asli
- B. Laman web mudah alih
- C. Aplikasi web mudah alih
- D. HTTP hibrid

7. \_\_\_\_\_ typically attack governments, organizations, and sometimes individuals for political purposes.

- A. Crackers
- B. White hats
- C. Grey hats
- D. Hacktivists

*\_\_\_\_\_ biasanya menyerang kerajaan, organisasi, dan kadang-kadang individu untuk tujuan politik.*

- A. Crackers
- B. White hats
- C. Greg hats
- D. Hacktivists

8. Software that is used to obtain private user information such as a user's keystrokes or copies of e-mail is referred to as:

- A. Spyware
- B. A backdoor
- C. Browser parasite
- D. Adware

*Perisian yang digunakan untuk mendapatkan maklumat pengguna peribadi seperti ketukan kekunci pengguna atau salinan e-mel dirujuk sebagai:*

- A. *Spyware*
- B. *Pintu belakang*
- C. *Parasit pelayar*
- D. *Adware*

9. Which of the following dimensions of e-commerce security does not involve encryption?

- A. Confidentiality
- B. Availability
- C. Message integrity
- D. Nonrepudiation

*Antara dimensi keselamatan e-dagang berikut, yang manakah tidak melibatkan penyulitan?*

- A. *Kerahsiaan*
- B. *Ketersediaan*
- C. *Integriti mesej*
- D. *Tidak bersungguh-sungguh*

10. Which of the following involves a company giving away a certain level of product or services without charge, but then charging a fee for premium levels of the product or service?

- A. Advertising revenue model
- B. Subscription revenue model
- C. Freemium strategy
- D. Transaction fee revenue model

*Manakah antara berikut melibatkan syarikat yang memberikan tahap produk atau perkhidmatan tertentu tanpa caj, kemudian mengenakan bayaran untuk tahap produk atau perkhidmatan premium?*

- A. Model pendapatan pengiklanan.
- B. Model pendapatan langganan.
- C. Strategi freemium.
- D. Model pendapatan yuran transaksi.

11. The existence of many competitors in one market segment may indicate:

- A. An untapped market niche.
- B. The market is saturated.
- C. No one firm has differentiated itself within that market.
- D. A market that has already been tried without success.

*Kewujudan banyak pesaing dalam satu segmen pasaran menunjukkan:*

- A. Niche pasaran yang belum diterokai.
- B. Pasaran tepu.
- C. Tiada firma yang membezakannya dalam pasaran itu.
- D. Pasaran yang telah dicuba tanpa kejayaan.

12. Portals primarily generate revenue in all of the following ways **EXCEPT** \_\_\_\_\_.

- A. charging advertisers for ad placement
- B. collecting transaction fees
- C. sales of goods
- D. charging subscription fees

*Portal terutamanya menjana pendapatan dalam semua cara berikut KECUALI \_\_\_\_\_.*

- A. mengenakan bayaran terhadap pengiklan untuk peletakan iklan
- B. mengutip yuran transaksi
- C. jualan barang
- D. mengenakan yuran langganan

13. The use of a company's competitive advantage to penetrate surrounding markets is known as \_\_\_\_\_.

- A. market strategy
- B. differentiation
- C. leverage
- D. focus

*Penggunaan kelebihan daya saing syarikat untuk menembusi pasaran sekeliling dikenali sebagai \_\_\_\_\_.*

- A. strategi pasaran
- B. pembezaan
- C. leverage
- D. fokus

14. Which of the following is **NOT** one of the main stages of the online purchasing process?

- A. Post-purchase service and loyalty
- B. Awareness
- C. Engagement
- D. Conversation

*Manakah antara berikut **BUKAN** salah satu tahap utama dalam proses pembelian dalam talian?*

- A. Perkhidmatan selepas pembelian dan kesetiaan
- B. Kesedaran
- C. Penglibatan
- D. Perbualan

15. Which of the following is the most important tool in establishing a relationship with the customer?

- A. Company website
- B. Company CRM system
- C. Facebook
- D. Search engine display ads

*Manakah antara berikut alat paling penting dalam mewujudkan hubungan dengan pelanggan?*

- A. Laman web syarikat
- B. Sistem CRM syarikat
- C. Facebook
- D. Iklan paparan enjin carian

16. All of the following are "traditional" online marketing tools **EXCEPT** \_\_\_\_\_.

- A. affiliate marketing
- B. e-mail and permission marketing
- C. social marketing
- D. sponsorship marketing

*Semua yang berikut adalah alat pemasaran dalam talian "tradisional" **KECUALI** \_\_\_\_\_.*

- A. pemasaran sekutu
- B. pemasaran e-mel dan kebenaran
- C. pemasaran sosial
- D. pemasaran tajaan

17. The marketing technique known as \_\_\_\_\_ involves merchants offering products or services for a very low price for a short period of time.

- A. long tail marketing
- B. flash marketing
- C. yield management
- D. bait-and-switch

*Teknik pemasaran yang dikenali sebagai \_\_\_\_\_ melibatkan peniaga yang menawarkan produk atau perkhidmatan dengan harga yang sangat rendah untuk tempoh masa yang singkat.*

- A. pemasaran ekor panjang
- B. pemasaran kilat
- C. pengurusan hasil
- D. umpan dan tukar

18. Acquisition rate is a measure of the:

- A. Percentage of visitors who indicate an interest in a site's products by registering or visiting a product's pages.
- B. Percentage of visitors who become customers.
- C. Percentage of existing customers who continue to buy on a regular basis.
- D. Percentage of shoppers who do not return within a year after their initial purchase.

*Kadar pengambilalihan adalah ukuran:*

- A. *Peratusan pelawat yang menunjukkan minat dalam produk tapak dengan mendaftar atau melawat halaman produk.*
- B. *Peratusan pelawat yang menjadi pelanggan.*
- C. *Peratusan pelanggan sedia ada yang terus membeli secara tetap.*
- D. *Peratusan pembeli yang tidak kembali dalam masa setahun selepas pembelian awal mereka.*

19. Which of the following is **NOT TRUE** about social marketing?

- A. More than 50% of Twitter's ad revenues are generated by desktop users.
- B. The top seven social networks account for over 90% of all visits.
- C. Social marketing differs markedly from traditional online marketing.
- D. In social marketing, business cannot tightly control their brand messaging.

*Manakah antara berikut **TIDAK BENAR** mengenai pemasaran sosial?*

- A. *Lebih daripada 50% pendapatan iklan Twitter dihasilkan oleh pengguna desktop.*
- B. *Tujuh rangkaian sosial teratas mempunyai lebih daripada 90% daripada semua lawatan.*
- C. *Pemasaran sosial berbeza dengan pemasaran dalam talian tradisional.*
- D. *Dalam pemasaran sosial, perniagaan tidak boleh mengendalikan pesanan jenama mereka dengan ketat*

20. Which of the following allows Facebook to track user behavior on other sites and then sell the information to marketers?

- A. Open Graph
- B. Like button
- C. Hashtags
- D. Whatsapp

Manakah antara berikut membolehkan Facebook mengesan tingkah laku pengguna di laman web lain dan menjual maklumat tersebut kepada pemasar?

- A. Graf Terbuka
- B. Butang 'Like'
- C. Hashtags
- D. Whatsapp

21. Which of the following is **NOT TRUE** about mobile marketing?

- A. Mobile marketing is the fastest growing form of online marketing.
- B. In 2016, spending on mobile marketing comprise over 60% of the amount spent on all types of online marketing.
- C. A substantial part of mobile marketing should be counted as social marketing.
- D. People use most of their mobile minutes while they are on the go.

Manakah antara berikut **TIDAK BENAR** mengenai pemasaran mudah alih?

- A. Pemasaran mudah alih adalah bentuk pemasaran dalam talian yang paling cepat berkembang.
- B. Pada 2016, perbelanjaan pemasaran mudah alih adalah lebih daripada 60% jumlah yang dibelanjakan untuk semua jenis pemasaran dalam talian.
- C. Sebilangan besar pemasaran mudah alih harus dikira sebagai pemasaran sosial.
- D. Pengguna menggunakan sebahagian besar minit mudah alih semasa dalam perjalanan.

22. Which of the following is the most popular use for mobile devices?

- A. Shopping
- B. Socializing
- C. Entertainment
- D. Performing tasks, such as finances

Manakah antara berikut yang paling popular digunakan oleh peranti mudah alih?

- A. Membeli-belah
- B. Bersosial
- C. Hiburan
- D. Menjalankan tugas seperti kewangan

23. Which of the following e-commerce technology dimensions creates greater opportunities for cyberbullying?

- A. Information density
- B. Interactivity
- C. Social technology
- D. Ubiquity

*Manakah Dimensi teknologi e-dagang berikut mewujudkan peluang yang lebih besar untuk cyberbullying?*

- A. Kepadatan maklumat
- B. Interaktiviti
- C. Teknologi sosial
- D. Ubiquity

24. Which ethical principle states that, when confronted with an ethical dilemma, individuals should take the action that achieves the greater value for all of society?

- A. The Golden Rule
- B. Risk Aversion
- C. The Collective Utilitarian principle
- D. The Social Contract Rule

*Prinsip etika yang menyatakan bahawa, apabila berhadapan dengan dilema etika, individu harus mengambil tindakan untuk mencapai nilai yang lebih besar kepada masyarakat?*

- A. Peraturan Emas
- B. Keengganan Risiko
- C. Prinsip Utilitarian Kolektif
- D. Peraturan Kontrak Sosial

25. Downloading a music track owned by a record company without paying for it is an example of a violation of:

- A. Patent law
- B. Copyright law
- C. Trademark law
- D. Privacy law

*Memuat turun lagu yang dimiliki oleh syarikat rekod tanpa membayarnya adalah contoh pelanggaran:*

- A. Undang-undang paten
- B. Undang-undang hak cipta
- C. Undang-undang tanda dagangan
- D. Undang-undang privasi

26. What is the major reason the Internet has such potential for destroying traditional conceptions and implementations of intellectual property law?
- A. The ability to make perfect copies of digital works at little cost.
  - B. The anonymous nature of the Internet.
  - C. The support for instant peer-to-peer communication.
  - D. The use of standards for file formats.

*Apakah sebab utama Internet mempunyai potensi untuk memusnahkan konsepsi tradisional dan pelaksanaan undang-undang harta intelek?*

- A. Keupayaan untuk membuat salinan karya digital yang sempurna dengan kos yang sedikit.
- B. Sifat tanpa nama di Internet.
- C. Sokongan untuk komunikasi peer-to-peer segera.
- D. Penggunaan piawaian untuk format fail.

27. Which of the following is **NOT** a current trend in online content?
- A. Sales of music in digital form produce more revenue than sales of physical units.
  - B. Readership of newspapers in print form continues to exceed online readership.
  - C. E-book sales growth slows.
  - D. Explosive growth of the mobile platform accelerates the transition to digital content.

*Manakah antara berikut **BUKAN** trend semasa berkenaan kandungan dalam talian?*

- A. Jualan muzik dalam bentuk digital menghasilkan lebih banyak pendapatan daripada jualan unit fizikal.
- B. Pembaca akhbar dalam bentuk cetak terus melebihi pembaca dalam talian.
- C. Peningkatan jualan e-book yang perlahan.
- D. Peningkatan jualan platform mudah alih mempercepatkan peralihan kepada kandungan digital

28. The merger of media enterprises into powerful, synergistic combinations that can cross-market content on many different platforms is referred to as:

- A. Aggregation
- B. Repackaging
- C. Media transformation
- D. Industry convergence

*Penggabungan perusahaan media dalam kombinasi kuat dan sinergis yang merangkumi kandungan pelbagai pasaran dalam platform yang berbeza dirujuk sebagai:*

- A. *Agregasi*
- B. *Pembungkusan semula*
- C. *Transformasi media*
- D. *Penumpuan industri*

29. Content convergence describes convergence in the design, production and \_\_\_\_\_ of content.

- A. sales
- B. distribution
- C. marketing
- D. consumption

*Konvergensi kandungan menggambarkan penumpuan dalam reka bentuk, pengeluaran dan kandungan \_\_\_\_\_.*

- A. *jualan*
- B. *pengedaran*
- C. *pemasaran*
- D. *penggunaan*

30. Which of the following statements about the newspaper industry is **NOT TRUE?**

- A. The growth of the mobile platform and social networks has potential to lessen the disruption of the newspaper industry.
- B. Online readership of newspapers is increasing.
- C. The emergence of search engines such as Google has had a major impact on the newspaper industry.
- D. Newspaper circulation revenues have declined by 10% since 2000.

*Manakah antara pernyataan berikut mengenai industri akhbar, yang **TIDAK BENAR**?*

- A. Pertumbuhan platform mudah alih dan rangkaian sosial berpotensi untuk mengurangkan gangguan industri akhbar.
  - B. Pembaca akhbar dalam talian semakin meningkat.
  - C. Kemunculan enjin carian seperti Google telah memberi impak besar kepada industri akhbar.
  - D. Pendapatan edaran akhbar telah menurun sebanyak 10% sejak tahun 2000.
31. A metered subscription model is most similar to which of the following revenue models?
- A. Transaction fee
  - B. Freemium
  - C. Advertising
  - D. Affiliate

*Manakah model hasil berikut paling mirip dengan model langganan bermeter?*

- A. Yuran transaksi
  - B. Freemium
  - C. Pengiklanan
  - D. Sekutu
32. Which of the following is a community of members who self-identify with a demographic or geographic category?
- A. Practice network
  - B. Sponsored community
  - C. Affinity community
  - D. Interest-based social network

*Manakah antara berikut ahli komuniti yang mengenal pasti sebagai kategori demografi atau geografi?*

- A. Rangkaian amalan
- B. Komuniti yang ditaja
- C. Komuniti afiniti
- D. Rangkaian sosial berdasarkan minat

33. All of the following are benefits of auctions **EXCEPT** \_\_\_\_\_.

- A. more efficient price discovery
- B. lower transaction costs
- C. decreased price transparency
- D. increased market efficiency

*Semua yang berikut adalah manfaat lelongan **KECUALI** \_\_\_\_\_.*

- A. *penemuan harga yang lebih cekap*
- B. *kos transaksi yang lebih rendah*
- C. *mengurangkan ketelusan harga*
- D. *meningkatkan kecekapan pasaran*

34. All of the following were parts of the vision during the early days of e-commerce **EXCEPT** the belief that:

- A. new, "first-mover" middlemen, with expertise in e-commerce, would force traditional intermediaries out of business.
- B. online consumers were rational and cost-driven.
- C. entry costs to the online retail market would be much less than those needed to establish a physical storefront.
- D. the cost of acquiring customers would be much lower.

*Semua yang berikut adalah perkara yang dapat dilihat pada permulaan e-dagang **KECUALI** kepercayaan bahawa:*

- A. *peniaga baharu yang bertindak sebagai orang tengah dengan kepakaran dalam e-dagang, akan memaksa pengantara tradisional keluar dari perniagaan.*
- B. *pengguna dalam talian adalah rasional dan berasaskan kos.*
- C. *kos kemasukan ke pasaran runcit dalam talian akan jauh lebih rendah daripada yang diperlukan untuk mendirikan kedai fizikal.*
- D. *kos untuk memperoleh pelanggan akan lebih rendah.*

35. Which of the following best explains why the service sector is a natural avenue for e-commerce?

- A. The service sector is less geographically reliant and more globally oriented.
- B. The service sector has historically been more technology-reliant.
- C. Much of the value in services is based on the collection, storage, and exchange of information.
- D. It is not; services are difficult to translate to e-commerce because they rely on face-to-face communication and barter.

Manakah antara berikut menerangkan mengapa sektor perkhidmatan merupakan saluran semula jadi untuk e-dagang?

- A. Sektor perkhidmatan kurang berorientasikan geografi dan lebih berorientasikan secara global.
  - B. Sektor perkhidmatan sering bergantung kepada teknologi.
  - C. Kebanyakan nilai dalam perkhidmatan adalah berdasarkan pengumpulan, penyimpanan dan pertukaran maklumat.
  - D. Sektor perkhidmatan bukan saluran semulajadi untuk e-dagang; perkhidmatan sukar untuk diterjemahkan ke e-dagang kerana mereka bergantung pada komunikasi bersemuka dan barter.
36. Which of the following is **NOT** one of the central challenges facing the online retail industry?
- A. Lack of physical store presence.
  - B. Consumer concerns about the privacy of personal information.
  - C. Inconvenience in returning goods.
  - D. Delivery delays.

Manakah antara berikut **BUKAN** salah satu cabaran utama yang dihadapi oleh industri runcit dalam talian?

- A. Kekurangan kehadiran kedai fizikal.
  - B. Kebimbangan pengguna mengenai privasi maklumat peribadi.
  - C. Kesulitan dalam memulangkan barang.
  - D. Kelewatan penghantaran.
37. All of the following are strategic factors that pertain specifically to a firm and its related businesses **EXCEPT** \_\_\_\_\_.
- A. core competencies
  - B. synergies
  - C. technology
  - D. power of customers

Berikut adalah faktor strategik yang khusus berkaitan dengan firma dan perniagaannya yang berkaitan **KECUALI** \_\_\_\_\_.

- A. kecekapan teras
- B. sinergi
- C. teknologi
- D. kuasa pelanggan

38. All of the following are potential benefits of B2B e-commerce **EXCEPT** \_\_\_\_\_.

- A. lower administrative costs
- B. lower search costs
- C. lower price transparency
- D. lower transaction costs

*Berikut adalah faedah berpotensi dagang B2B **KECUALI** \_\_\_\_\_.*

- A. *kos pentadbiran yang lebih rendah*
- B. *kos carian yang lebih rendah*
- C. *ketelusan harga yang lebih rendah*
- D. *kos transaksi yang lebih rendah*

39. Which of the following primarily deals with indirect goods?

- A. E-distributors and industry consortia.
- B. E-distributors and e-procurement Net marketplaces.
- C. Exchanges and industry consortia.
- D. Exchanges and e-procurement Net marketplaces.

*Manakah antara berikut berkaitan dengan barangang tidak langsung?*

- A. *E-pengedar dan konsortium industri*
- B. *E-pengedar dan e-perolehan Pasaran bersih*
- C. *Pertukaran dan konsortium industri*
- D. *Pertukaran dan e-perolehan Pasaran bersih*

40. Which of the following is **NOT** a typical barrier to the implementation of a private industrial network?

- A. It requires participating firms to share sensitive data.
- B. It requires the large network owners to give up some of its independence.
- C. It requires a significant investment of time and money.
- D. It requires a change of mindset and behavior of employees.

*Manakah antara berikut **BUKAN** halangan khas untuk pelaksanaan rangkaian perindustrian swasta?*

- A. *Ia memerlukan firma yang berpengalaman untuk berkongsi data sensitif.*
- B. *Ia memerlukan pemilik rangkaian besar untuk melepaskan kebebasannya.*
- C. *Ia memerlukan pelaburan masa dan wang yang ketara.*
- D. *Ia memerlukan perubahan minda dan tingkah laku pekerja.*

41. Using prebuilt templates is typically one of the most expensive choices when building an e-commerce site.

- A. True  
B. False

*Menggunakan templat pra bina biasanya salah satu pilihan yang paling mahal apabila membina laman web e-dagang.*

- A. *Betul*  
B. *Salah*

42. The easiest and least expensive way to prevent threats to system integrity is to install anti-virus software.

- A. True  
B. False

*Cara paling mudah dan paling murah untuk mencegah ancaman terhadap integriti sistem adalah memasang perisian anti-virus.*

- A. *Betul*  
B. *Salah*

43. Firms that fail to produce returns greater than alternative investments typically go out of business.

- A. True  
B. False

*Firma yang gagal menghasilkan pulangan lebih besar daripada pelaburan alternatif biasanya akan gagal dalam perniagaan.*

- A. *Betul*  
B. *Salah*

44. Transaction logs are built into web server software.

- A. True  
B. False

*Log transaksi dibina dalam perisian pelayan web.*

- A. *Betul*  
B. *Salah*

45. Facebook does not sell display ads.

- A. True
- B. False

*Facebook tidak menjual iklan paparan*

- A. *Betul*
- B. *Salah*

46. Online gambling is now legal throughout the United States.

- A. True
- B. False

*Perjudian dalam talian kini sah di seluruh Amerika Syarikat.*

- A. *Betul*
- B. *Salah*

47. Smartphones are an example of technological convergence.

- A. True
- B. False

*Telefon pintar adalah contoh penumpuan teknologi.*

- A. *Betul*
- B. *Salah*

48. Portals are not subject to network effects.

- A. True
- B. False

*Portal tidak tertakluk kepada kesan rangkaian.*

- A. *Betul*
- B. *Salah*

49. Big data plays an important role in predictive marketing.

- A. True
- B. False

*Data raya memainkan peranan penting dalam pemasaran ramalan.*

- A. *Betul*
- B. *Salah*

50. Purchasing managers are the key players in the procurement process.

- A. *True*
- B. *False*

*Pengurus pembelian adalah orang paling utama dalam proses perolehan.*

- A. *Betul*
- B. *Salah*

**SECTION B [30 marks]**

**BAHAGIAN B [30 markah]**

Assuming that you are a Marketing Executive in Mandarin Oriental Jumeira, a five-star Hotel in Dubai. You are required to convince the top management on how e-commerce has changed the marketing of products and services.

*Andaikan anda sebagai Eksekutif Pemasaran di Mandarin Oriental Jumeira, sebuah hotel lima bintang di Dubai. Anda dikehendaki menyakinkan pihak pengurusan atasan cara e-dagang mengubah pemasaran produk dan perkhidmatan.*

- oooOooo -