

SULIT



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK DAN KOLEJ KOMUNITI**

**BAHAGIAN PEPERIKSAAN DAN PENILAIAN
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK DAN KOLEJ KOMUNITI
KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI**

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI I : 2024 / 2025

DPM30083 : PRICING

TARIKH : 7 DISEMBER 2024

MASA : 8.30 PAGI – 10.30 PAGI (2 JAM)

Kertas ini mengandungi **ENAM (6)** halaman bercetak.

Struktur (4 soalan)

Dokumen sokongan yang disertakan : Tiada

JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIARAHKAN

(CLO yang tertera hanya sebagai rujukan)

SULIT

AN SECTION A: 100 MARKS***BAHAGIAN A: 100 MARKAH*****INSTRUCTION:**

This section consists of **FOUR (4)** structured questions. Answer **ALL** questions.

ARAHAN:

Bahagian ini mengandungi EMPAT (4) soalan berstruktur. Jawab SEMUA soalan.

CLO1

QUESTION 1***SOALAN 1***

- a) Price is the sum of all the values that customers give up gaining the benefits of having or using a product or service. Describe **FOUR (4)** importance of pricing that has very significant consequences for the organization.

Harga adalah jumlah nilai yang pelanggan berikan untuk mendapat manfaat dari menggunakan produk atau perkhidmatan. Huraikan EMPAT (4) kepentingan harga yang memiliki kesan penting kepada organisasi.

[10 marks]

[10 markah]

- b) The price setting can be influenced by several factors, which are internal and external. Explain **FIVE (5)** external factors that influence price.

Penetapan harga boleh dipengaruhi oleh beberapa faktor iaitu dalaman dan luaran. Terangkan LIMA (5) faktor luaran yang mempengaruhi harga.

[15 marks]

[15 markah]

CLO1

QUESTION 2**SOALAN 2**

Hypermarket Joss has only been operating for 10 months. This hypermarket sells various groceries for the needs of the people in Machang, Kelantan. In addition to this hypermarket, there are several other stores that sell the same items.

Hypermarket Joss baru beroperasi selama 10 bulan. Pasaraya besar ini menjual pelbagai barangan runcit untuk keperluan penduduk di Shah Alam Selangor. Selain Pasaraya besar ini, terdapat beberapa buah kedai lain yang menjual barangan yang sama.

- a) List **FIVE (5)** pricing objectives as guidelines for Hypermarket Joss.

*Senaraikan **LIMA (5)** objektif harga sebagai panduan untuk Hypermarket Joss.*

[5 marks]

[5 markah]

- b) Discuss **TWO (2)** methods of pricing that Hypermarket Joss can use to cover all costs and achieve profit margin by giving an appropriate example.

*Bincangkan **DUA (2)** kaedah penetapan harga yang boleh digunakan oleh Hypermarket Joss bagi menampung semua kos dan mencapai margin keuntungan dengan memberikan contoh.*

[8 marks]

[8 markah]

- c) Examine **FOUR (4)** factors influencing price sensitivity for groceries products sold by Hypermarket Joss.

*Tentukan **FOUR (4)** faktor yang mempengaruhi sensitiviti harga bagi barangan runcit yang dijual di Hypermarket Joss.*

[12 marks]

[12 markah]

CLO1

QUESTION 3**SOALAN 3**

(a) Define **TWO (2)** strategies in price discount and allowance below:

- (i) Cash discount
- (ii) Quantity discount

Jelaskan DUA (2) strategi dalam harga diskaun dan elaun di bawah:

- (i) Diskaun tunai*
- (ii) Diskaun kuantiti.*

[5 marks]
[5 markah]

(b) Explain **FOUR (4)** segmented pricing strategies below with suitable examples.

- (i) Product form pricing
- (ii) Time pricing
- (iii) Customer segment pricing
- (iv) Image pricing

Jelaskan EMPAT (4) strategi penentuan harga berseghmen di bawah dengan contoh yang sesuai.

- (i) Harga bentuk produk*
- (ii) Harga masa*
- (iii) Harga segmen pelanggan*
- (iv) Harga imej*

[8 marks]
[8 markah]

- (c) A tech company launching a new smartphone might offer a limited-time 10% discount for early buyers or pre-orders. This encourages customers to purchase the product quickly, building buzz and demand for the new release. Write **THREE (3)** strategies on promotional pricing with an appropriate example.

*Sebuah syarikat teknologi yang melancarkan telefon pintar baharu mungkin menawarkan diskaun 10% untuk pembeli awal atau prapesanan dalam tempoh terhad. Ini menggalakkan pelanggan untuk membeli produk dengan cepat, sambil membina keterujaan dan permintaan terhadap pelancaran baharu tersebut. Tuliskan **TIGA (3)** strategi dalam promosi harga dengan memberikan contoh yang sesuai.*

[12 marks]

[12 markah]

CLO1

QUESTION 4

SOALAN 4

- (a) Define **TWO (2)** factors that influence the concepts below:

- (i) Price cuts
- (ii) Price increases

*Jelaskan **DUA (2)** faktor yang mempengaruhi konsep di bawah:*

- (i) *Pemotongan harga*
- (ii) *Peningkatan harga*

[10 marks]

[10 markah]

- (b) Price change adjustment strategies are tactics that businesses use to modify their pricing strategies in response to various factors, such as changes in market conditions, competition, cost structures, or customer demand. Construct **THREE (3)** price change adjustment strategies in pricing with suitable examples.

*Strategi pelarasan perubahan harga ialah taktik yang digunakan oleh perniagaan untuk mengubah suai strategi harga mereka sebagai tindak balas kepada pelbagai faktor, seperti perubahan dalam keadaan pasaran, persaingan, struktur kos atau permintaan pelanggan. Binakan **TIGA (3)** strategi pelarasan perubahan harga dengan contoh yang sesuai.*

[15 marks]

[15 markah]

END OF QUESTIONS

SOALAN TAMAT