

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 II : 2024/2025

DPM40093 : INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS

TARIKH : 19 MEI 2025

MASA : 8.30 PAGI – 10.30 PAGI (2 JAM)

Kertas ini mengandungi **EMPAT (4)** halaman bercetak.

Struktur (4 soalan)

Dokumen sokongan yang disertakan : Tiada

JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIARAHKAN

(CLO yang tertera hanya sebagai rujukan)

SULIT

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.*

QUESTION 1**SOALAN 1**

- | | |
|------|--|
| CLO1 | <p>(a) List FIVE (5) tools of Integrated Marketing Communications.</p> <p><i>Senaraikan LIMA (5) alat Komunikasi Pemasaran Bersepadu.</i></p> <p style="text-align: right;">[5 marks]
[5 markah]</p> |
| CLO1 | <p>(b) Elaborate any TWO (2) elements in the communication process model.</p> <p><i>Huraikan mana-mana DUA (2) elemen dalam model proses komunikasi.</i></p> <p style="text-align: right;">[5 marks]
[5 markah]</p> |
| CLO1 | <p>(c) Being able to clearly explain your product or service and listen to customer needs is the foundation of effective selling. Therefore, effective communication is crucial for a successful salesperson. Examine FIVE (5) common barriers in the communication process during personal selling activities with appropriate examples.</p> <p><i>Mampu menerangkan dengan jelas berkenaan produk atau perkhidmatan anda dan mendengar apa keperluan pelanggan adalah asas dalam jualan yang berkesan. Oleh itu, komunikasi yang berkesan adalah penting untuk seorang jurujual yang berjaya. Huraikan secara teliti LIMA (5) halangan biasa dalam proses komunikasi semasa aktiviti jualan peribadi berlangsung dengan contoh yang sesuai.</i></p> <p style="text-align: right;">[15 marks]
[15 markah]</p> |

QUESTION 2**SOALAN 2**

- CLO1 (a) Explain **FOUR (4)** types of customer-oriented sales promotion activities.
Terangkan EMPAT (4) jenis aktiviti jualan promosi berorientasikan pelanggan.

[10 marks]

[10 markah]

- CLO1 (b) In 2025, Rizman's company will launch a new minimalist design for men's bags. Apply **FIVE (5)** types of advertising media that can help Rizman's launch its product successfully. Support your suggestions with appropriate examples.

Pada tahun 2025, Syarikat Rizman akan melancarkan reka bentuk bag lelaki baharu yang bercirikan minimalis. Aplikasi LIMA (5) jenis media pengiklanan yang boleh membantu Rizman melancarkan produknya dengan jayanya. Sokong cadangan anda dengan contoh yang sesuai.

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 3**SOALAN 3**

- CLO1 (a) Define public relation.
Berikan definisi perhubungan awam.

[5 marks]

[5 markah]

- CLO1 (b) Explain **FOUR (4)** public relation and publicity activities.
Jelaskan EMPAT (4) aktiviti perhubungan awam dan publisiti.

[10 marks]

[10 markah]

- CLO1 (c) You are a Salesperson in a local company that sells skin care products under the brand name of “GLOWEE”. Demonstrate **FOUR (4)** important roles of personal selling to attract customers to purchase your skin care product with suitable examples.

*Anda merupakan seorang Jurujual di sebuah syarikat tempatan yang menjual produk penjagaan kulit dengan jenama “GLOWEE”. Tunjukkan **EMPAT (4)** peranan penting dalam jualan peribadi untuk menarik pelanggan membeli produk penjagaan kulit anda berserta dengan contoh yang bersesuaian.*

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 4
SOALAN 4

- CLO1 (a) Discuss **FIVE (5)** types of direct marketing media.
*Bincangkan **LIMA (5)** jenis media pemasaran langsung.*

[15 marks]

[15 markah]

- CLO1 (b) As Marketing Manager, your boss has asked you to announce the launch of your company’s new shampoo product through social media because it allows the company to connect and engage its target audience in more personalized and effective ways. Provide **FOUR (4)** Internet communication objectives with appropriate examples.

*Sebagai Pengurus Pemasaran, bos anda telah meminta anda mengumumkan pelancaran produk syampu baharu syarikat anda melalui media sosial supaya syarikat boleh mencapai dan berhubung dengan pelanggan sasaran mereka dengan cara yang lebih dekat dan cekap. Nyatakan **EMPAT (4)** objektif komunikasi Internet dengan contoh yang sesuai.*

[10 marks]

[10 markah]

END OF QUESTIONS
SOALAN TAMAT