

LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI
LEMBAGA PEMASARAN PERTANIAN PERSEKUTUAN (FAMA)
IBU PEJABAT

Oleh

NOR FADHILAH BT HU MOHD FASHID
Sarjana Muda Pengurusan (Pemasaran)

Laporan Latihan Industri Diserahkan Kepada

Jabatan Pengurusan Dan Pemasaran
Fakulti Pengurusan Dan Ekonomi
Kolej Universiti Sains Dan Teknologi Malaysia
(KUSTEM)

2005

1100039371

LI 50 FPE 4 2005



1100039371

Laporan akhir latihan industri di Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA), Ibu Pejabat / Nor Fadhillah Mohd Rashid.



PERPUSTAKAAN
KOLEJ UNIVERSITI SAINS & TEKNOLOGI MALAYSIA
21030 KUALA TERENGGANU

1100039371		

Lihat sebelah

HAK MILIK
PERPUSTAKAAN KUSTEM

2690

F
D
E
4
2005

**LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI
LEMBAGA PEMASARAN PERTANIAN
PERSEKUTUAN (FAMA)
IBU PEJABAT**

OLEH

**NOR FADHILAH BT HJ MOHD RASHID
Sarjana Muda Pengurusan (Pemasaran)**

Laporan Latihan Industri Diserahkan Kepada

**Jabatan Pengurusan Dan Pemasaran
Fakulti Pengurusan Dan Ekonomi
Kolej Universiti Sains Dan Teknologi Malaysia
(KUSTEM)**

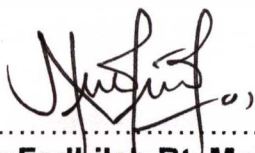
2005

1100039371

PENGESAHAN KEASLIAN LAPORAN

Dengan ini saya **Nor Fadhilah Bt. Hj Mohd Rashid** mengaku bahawa laporan Latihan Industri bagi kursus **PGN 4799** adalah hasil usaha saya sendiri. Segala bentuk penulisan yang terkandung dalam laporan ini adalah merupakan pandangan dan pendapat saya yang berasaskan kepada mengaplikasikan teori dan pengalaman yang dipelajari semasa menjalani Latihan Industri semata-mata. Fakulti Pengurusan dan Ekonomi (FPE), KUSTEM tidak terikat dengan isi kandungan laporan tersebut.

Tandatangan



.....
Nor Fadhilah Bt. Mohd Rashid

Disahkan oleh:



.....
Penyelia KUSTEM

b/p Pengerusi Latihan Industri
Fakulti Pengurusan dan Ekonomi
KUSTEM

Azlinzuraini Ahmad
Pensyarah
Jabatan Pengurusan dan Pemasaran
Fakulti Pengurusan dan Ekonomi
Kolej Universiti Sains dan Teknologi Malaysia
(KUSTEM)
Mengabang Telipot
09500 Kuala Terengganu

.....Teristimewa ditujukan kepada ayahanda, Hj Mohid Rashid b. Hj Tarihep dan
bonda, Azizah Bt Hj Subari serta keluarga yang tersayang. Hidup ini tidak
mungkin bermakna tanpa anda semua.

Kepada pensyarah-pensyarahku,

Dr Mahadzirah Bt Muhammad, Cik Azlinzuraini Bt Ahmad dan En. Rusdi b.

Abdullah serta pensyarah-pensyarah lain yang dikasihinya sekalian.

Buat kakitangan FAMA,

En. Wahid b. Mat Radzi, En. Razak b. Abd Majid, En. Che Ghani b. Che Wan,
Pn. Faizatul Aniza, En. Rusli, En. Tarmizi dan En. Malik serta kakitangan lain
yang turut memberi kerjasama yang baik sepanjang menjalani Latihan Industri.

Buat rakan-rakanku,

Wahida, Sabariah dan Nurul serta rakan-rakan yang dikenali, Kepada sesiapa
yang terlibat secara langsung ataupun sebaliknya terima kasih yang tidak terhingga
jasa kalian akan dikenang hingga ke akhir hayat.....

PENGHARGAAN

Alhamdulillah, sebagai pembuka bicara tanda kesyukuran ke hadrat ilahi kerana dengan izin serta limpah kurniaNya jua, akhirnya berjaya juga menamatkan tempoh Latihan Industri (LI) di Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA), bermula pada 21 Mac 2005 dan berakhir pada 11 Jun 2005, seperti yang telah ditetapkan oleh pihak Fakulti Pengurusan dan Ekonomi, Kolej Universiti Sains dan Teknologi Malaysia (KUSTEM). Ini sebagai memenuhi jumlah kredit bagi pelajar tahun akhir.

Sepanjang menjalani LI di agensi kerajaan ini pelbagai ilmu serta pengalaman baru yang diperolehi. Mudah-mudahan setiap perkara yang dipelajari itu, dapatlah digunakan pada masa akan datang. Walaupun telah menempuh pelbagai dugaan dan cabaran, tetapi dengan berkat kesungguhan dan kesabaran yang tinggi. Akhirnya dapat juga ditempuhinya dengan hati yang terbuka.

Terlebih dahulu sebelum meneruskan butir bicara, setinggi-tinggi penghargaan dan ucapan ribuan terima kasih ditujukan kepada orang yang tersayang hingga ke akhir hayat iaitu kedua ibu bapa yang banyak membantu dan memberi sokongan moral serta motivasi. Hasil paduan doa mereka akhirnya berjaya menamatkan LI ini.

akhir hayat. Sebagai penutup bicara, sekali lagi ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat secara langsung atau tidak langsung sehingga dapat menyediakan sebuah laporan LI dengan cemerlang, gemilang dan terbilang.

SENARAI KANDUNGAN**MUKA SURAT**

Senarai Rajah	xi
Senarai Jadual	xii
Senarai Lampiran	xiii
Ringkasan Eksekutif	xiv
BAB 1: LATAR BELAKANG ORGANISASI	1
1.1 PENGENALAN	1
1.1.1 Maklumat Organisasi	2
1.1.2 Perkhidmatan Kepada Usahawan Sektor Pertanian	3
1.1.3 Produk Tumpuan	3
1.1.4 Pemprosesan Pertanian	4
1.1.5 Penedaran	6
1.1.6 Pembangunan Rangkaian Pasaran	7
1.2 FUNGSI-FUNGSI UTAMA FAMA	9
1.3 VISI FAMA	9
1.4 MISI FAMA	10
1.5 OBJEKTIF FAMA	10
1.6 STRATEGI FAMA	10
1.7 CARTA ORGANISASI FAMA	11
1.8 PROJEK-PROJEK FAMA	13
1.8.1 Kontrak Pemasaran	13
1.8.2 Malaysia's Best	13

1.8.3	Promosi Di dalam Dan Luar Negeri	14
1.8.4	TEMAN, Pusat Pengumpulan (CC) dan Pusat Pengedaran (DC)	15
1.8.5	Pasar Tani Mega	15
1.8.6	FAMA Xchange	16
1.8.7	Sistem Pemadanan Maklumat dan Permintaan (Supply Demand Virtual Information-SIDV)	16
1.8.8	Olemas	17
1.8.9	Kopie Satu	17
1.8.10	Pembangunan Keupayaan	18
1.9	JABATAN PEMASARAN PRODUK PROSES	18
1.9.1	Visi	19
1.9.2	Misi	19
1.9.3	Objektif	19
1.9.4	Sasaran	19
1.9.5	Analisa Situasi Pasaran	20
1.9.6	Pengurusan Rantaian Bekalan Industri Asas Tani (Supply Chain Management-SCM)	20
1.10	CAWANGAN PEMBANGUNAN INDUSTRI ASAS TANI (PIAT)	22
1.10.1	Objektif Cawangan PIAT	23

1.10.2	Tugas Dan Tanggungjawab PIAT	23
1.10.3	Tumpuan Cawangan PIAT	24
1.11	CAWANGAN EDARAN PROSES	25
1.11.1	Pengenalan	25
1.11.2	Fungsi Cawangan Edaran	26
1.11.3	Objektif Cawangan	27
1.11.4	Faedah Dan Matlamat	27
1.11.5	Carta Organisasi Cawangan Edaran Proses	29
1.12	CAWANGAN PERUNCITAN	30
1.13	KEMAHIRAN YANG INGIN DIPELAJARI	31
BAB 2 : PENGENALPASTIAN MASALAH		
2.1	KENALPASTI SISTEM	32
2.2	SISTEM PENGEDARAN PRODUK PROSES	33
2.2.1	Pengenalan	33
2.2.2	Peranan Jurumovan	38
2.2.3	Masalah Sistem Pengedaran Produk Proses	38
2.2.4	Kaedah Penyelesaian Masalah	41
2.3	SISTEM KAWALAN KREDIT	47
2.3.1	Pengenalan	47

2.3.2	Syarat-Syarat Kredit	48
2.3.3	Masalah Sistem Kawalan Kredit	52
2.3.4	Kaedah Penyelesaian Masalah	55
2.4	SISTEM PROMOSI PRODUK PROSES	58
2.4.1	Pengenalan	58
2.4.2	Kategori Produk Yang Diberi Tumpuan	62
2.4.3	Masalah Sistem Promosi Produk Proses	62
2.4.4	Kaedah Penyelesaian Masalah	65
2.5	RUMUSAN ANALISIS DAN PERBINCANGAN	72
2.6	PELAKSANAAN CADANGAN DAN IMPLIKASI	74
 BAB 3 : PENUTUP		
3.1	LAKARAN PENGHARAPAN	76
	RUJUKAN	79
	LAMPIRAN	

SENARAI RAJAH**MUKA SURAT**

Rajah 1: Ibu Pejabat FAMA	1
Rajah 2: Carta Organisasi FAMA	12
Rajah 3: Pengurusan Rantaian Bekalan Industri Asas Tani	21
Rajah 4: Carta Organisasi Cawangan Edaran Proses	29
Rajah 5: Carta Aliran Sistem Pengedaran Produk Proses	36
Rajah 6: Carta Aliran Tindakan FAMA Ke atas Penghutang	51
Rajah 7: Carta Aliran Sistem Promosi Produk Proses	61
Rajah 8: Kaedah Gabungan 2 Jenis Produk Pada 1 Harga	68
Rajah 9: Rak Khas Yang Terdapat Di "Hypermarket"	70

SENARAI JADUAL**MUKA SURAT**

Jadual 1: Maklumat Organisasi	2
Jadual 2: Senarai Pusat Memproses Makanan FAMA (PMMF)	4
Jadual 3: Senarai Vendor FAMA	37
Jadual 4: Cadangan Peratus Komisyen	44
Jadual 5: Cadangan Harga Promosi Bagi 2 Jenis Produk	67

SENARAI LAMPIRAN

Lampiran A: Sos Nenas Bercili Olemas

Sos Percik Olemas

Sos Pedas Berkicap Olemas

Sos Cili Padi Olemas

Lampiran B: Sos Rojak dengan Madu Olemas

Sri Kaya dengan Madu Olemas

Sos Cili Padi AgroMas

Pencicah Kicap Pedas AgroMas

Lampiran C: Cip Ubi Perasa Kayu Kari dan Lada Hitam

Cip Ubi Kayu Perasa Asli, Pedas dan Jejari

Cip Pisang

Cip Nangka

Lampiran D: Rendang Tok

Kuah Kacang

Tepung Serbaguna Berempah

Serunding Ikan, Ayam dan Daging

Lampiran E: Kuah Rojak Madu AgroMas

Jem Belimbing, Roselle dan Nenas

Promosi Jualan Kopie Satu

Promosi Jualan Usahawan

Lampiran F: Pasar Tani FAMA

Institut Latihan FAMA

RINGKASAN EKSEKUTIF

Menjalani Latihan Industri (LI) PGN 4799 merupakan sebahagian daripada syarat untuk bergraduasi. Melalui LI, ia membuka peluang bagi memperolehi pendedahan awal tentang strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh agensi kerajaan, ia amatlah memberi nilai yang tinggi bagi seseorang pelajar. LI tersebut telah dilaksanakan di Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA), di ibu pejabat Selayang, Selangor. Selama 12 minggu tempoh untuk menjalani LI dan peluang ini telah digunakan dengan sebaik-baiknya.

Penghususkan di cawangan edaran proses telah ditetapkan oleh pihak FAMA. Tugas yang perlu dilaksanakan ketika menjalani LI, adalah untuk mengenalpasti sistem yang terdapat di cawangan yang telah ditempatkan, di mana ia terbahagi kepada 3 bahagian lagi di bawahnya iaitu cawangan edaran proses, cawangan pembangunan asas tani dan cawangan peruncitan. Sistem yang telah dikenalpasti sepanjang menjalani tempoh LI di cawangan edaran proses ialah; sistem pengedaran produk proses, sistem kawalan kredit dan sistem promosi produk proses. Setiap sistem yang terdapat di cawangan tersebut adalah memainkan peranan masing-masing bagi memastikan setiap perjalanan proses adalah beroperasi dengan cekap dan berkesan.

Sistem pengedaran produk proses adalah berperanan untuk mengedar produk AgroMas, Olemas dan IKS ke seluruh pasaran domestik dan antarabangsa. Masalah yang telah dikenalpasti ialah produk sukar didapati di pasaran, kekurangan tenaga pekerja di bahagian pengedaran dan sukar untuk mengesan produk yang hampir luput. Alternatif untuk mengatasi masalah sistem pengedaran produk proses adalah dengan menubuhkan unit perkhidmatan pelanggan bagi mendengar komentar, cadangan, tempahan dan sebagai tempat perhubungan 2 hala antara FAMA dengan pembekal, pelanggan dan pengedar. Selain itu, pemberian insentif komisyen kepada jurumovan berdasarkan jualan yang berjaya dilakukan olehnya, dan membina pangkalan data sebagai tempat simpanan maklumat berkaitan data penting pelanggan, pembekal dan pengedar.

Sistem kawalan kredit pula berperanan dalam mengawal kredit yang telah dibenarkan ke atas penghutang berdasarkan kepada prosedur yang telah diwartakan oleh FAMA. Antara masalah yang timbul ialah perekodan maklumat yang tidak lengkap bagi dokumen yang terlibat, masalah kekurangan tenaga kerja dalam memantau kawalan kredit dan ketidakberkesanan dalam proses kutipan hutang. Alternatif yang digunakan bagi menyelesaikan masalah yang timbul ialah membina pangkalan data bagi sistem kawalan kredit, menubuhkan unit khas kawalan kredit bagi memantau setiap proses yang berlaku dan melantik akauntan profesional di dalam unit khas ini.

Manakala sistem promosi produk proses adalah untuk merancang, melaksanakan, menganalisis setiap aktiviti promosi yang dilaksanakan di setiap peringkat daerah, negeri dan nasional. Masalah yang terdapat di dalam sistem promosi produk ialah tawaran harga promosi kurang menarik, komitmen penganjur program promosi dan kurangnya publisiti yang digunakan oleh pihak penganjur bagi setiap program promosi. Pendekatan yang digunakan adalah dengan melantik penganjur secara kontrak selama 1 atau 2 tahun, penggabungan 2 jenis produk pada 1 harga di setiap program promosi dan penyediaan rak khas di setiap “hypermarket”, “supermarket” dan outlet-outlet Pasar Tani di seluruh Malaysia.

Diharap cadangan yang diusulkan bagi setiap sistem yang terdapat di cawangan edaran proses, dapat membantu mengatasi masalah yang timbul. Sekaligus dapat merealisasikan matlamat FAMA dalam memasarkan produk ke seluruh pasaran sasaran, malah mampu memenuhi permintaan pelanggan. Implikasi yang diperolehi daripada pendekatan yang diberikan, akan membantu dalam melicinkan lagi perjalanan proses sistem yang lebih cekap dan berkesan serta dapat meminimalkan kos yang terlibat di dalam setiap proses.