

LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI  
MUSAINI AUTO SDN BHD  
KUALA TERENGGANU, TERENGGANU

NOR ZARIFAH BINTI AB.LAH

JABATAN PENGURUSAN DAN PEMASARAN  
FAKULTI PENGURUSAN DAN EKONOMI  
UNIVERSITI MALAYSIA TERENGGANU  
(UMT)

2007

C/N: 6371

1100063821

LI 23 FPE 2 2007



1100063821

Laporan akhir latihan industri di Musaini Auto Sdn.Bhd. Kuala Terengganu, Terengganu / Nor Zarifah Ab.Lah.



PERPUSTAKAAN SULTANAH NUR ZAHIRAH  
UNIVERSITI MALAYSIA TERENGGANU (UMT)  
21030 KUALA TERENGGANU

1100063821		

Lihat sebelah

PERPUSTAKAAN SULTANAH NUR ZAHIRAH UMT

**LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI  
MUSAINI AUTO SDN BHD  
KUALA TERENGGANU, TERENGGANU**

**Oleh**

**NOR ZARIFAH BINTI AB.LAH  
SARJANA MUDA PENGURUSAN  
(PEMASARAN)**

**JABATAN PENGURUSAN DAN PEMASARAN  
FAKULTI PENGURUSAN DAN EKONOMI  
UNIVERSITI MALAYSIA TERENGGANU  
UMT**

**2007**

**1100063821**

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Latihan Industri (LI) merupakan satu komponen kursus penting dalam program pengajian di Fakulti Pengurusan dan Ekonomi (FPE). Melalui Latihan Industri pelatih dapat mempelajari dengan lebih mendalam lagi mengenai teori dan pengajaran yang selama ini hanya dipelajari di dalam bilik kuliah sahaja. Pelatih telah didedahkan dengan pelbagai situasi dari segi aspek kemahiran asas mengenai profesionalisme pekerjaan di mana ianya berkaitan dengan program pengajian yang sedang pelatih jalani di Universiti Malaysia Terengganu (UMT).

Selama lebih kurang tiga bulan menjalani latihan, pelatih telah ditempatkan di Bahagian Pemasaran di Musaini Auto Sdn Bhd. Bahagian Pemasaran merupakan salah satu jentera dan penggerak kepada Kumpulan Syarikat Sri MS yang berusaha untuk merealisasikan matlamat syarikat untuk menjadi pengedar automotif yang terulung di Malaysia. Di Musaini Auto Sdn Bhd, pelatih telah mempelajari teknik-teknik promosi dan turut terlibat dalam kegiatan-kegiatan promosi serta berkesempatan mencurahkan idea bagi meningkatkan jualan dan mencapai sasaran jualan yang dikehendaki. Selain itu, pelatih juga berpeluang mendalami kaedah-kaedah yang digunakan untuk melancarkan operasi servis kenderaan yang lebih mengutamakan kepuasan pelanggan. Pelatih juga telah diberikan tanggungjawab untuk mengendalikan promosi semasa ketiadaan penyelia dan diberi kepercayaan membuat satu sampel soalan kaji selidik bagi mengetahui tahap kepuasan pelanggan di pusat servis.

Laporan ini terbahagi kepada empat bab yang utama iaitu Bab 1 menjelaskan tentang latar belakang dan struktur organisasi, Bab 2 menerangkan berkenaan tiga sistem kerja yang di aplikasikan iaitu Sistem Pemasaran dan Promosi, Sistem Penjualan Kereta, dan Sistem Servis Kenderaan serta menyenaraikan beberapa masalah yang telah dikenalpasti semasa sistem beroperasi. Bab 3 pula ialah perbentangan cadangan terhadap masalah-masalah yang timbul