

LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI  
ASPIRASI TERAS SDN. BHD.  
KUALA TERENGGANU

OLEH

CIK NURUL AIMA BINTI CHE MAMAT  
SARJANA MUDA PENGURUSAN  
(PEMASARAN )

LAPORAN LATIHAN INDUSTRI DISERAHKAN KEPADA

JABATAN PENGURUSAN DAN PEMASARAN  
FALITI PENGURUSAN DAN EKONOMI  
KOLEJ UNIVERSITI SAINS DAN TEKNOLOGI MALAYSIA  
(KUSTEM )

2003



**LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI  
ASPIRASI TERAS SDN. BHD. KUALA  
TERENGGANU.**

**Oleh :**

**CIK NURUL AIMA BT. CHE MAMAT  
SARJANA MUDA PENGURUSAN (PEMASARAN)**

Laporan Latihan Industri Diserahkan Kepada

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

**2003**

## PRAKATA

Laporan ini ditulis dengan objektif untuk memenuhi salah satu keperluan dalam Latihan Industri (praktikal) bagi kursus Sarjana Muda Pengurusan Pemasaran. Memang menjadi harapan saya agar laporan ini dapat memenuhi kehendak pihak Kolej Universiti. Laporan ini juga adalah sesuai untuk dijadikan sebagai rujukan serta panduan kepada pelajar-pelajar di Kolej Universiti terutamanya bagi mereka yang bakal menjalani latihan industri nanti.

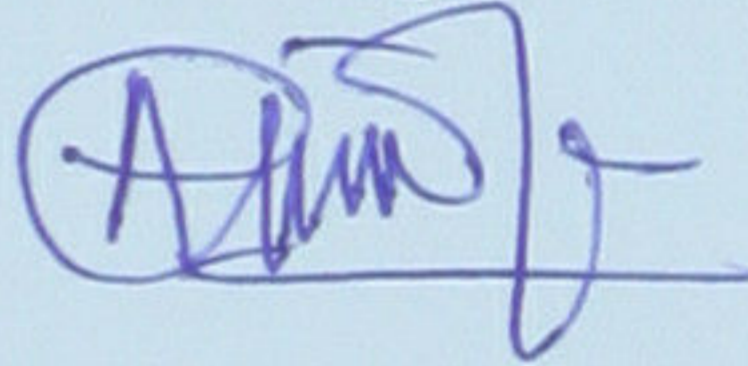
Latihan Industri merupakan aspek yang amat penting dan ditekankan dalam program yang menjalankan latihan industri bagi setiap pelajar di Kolej Universiti ini. Melalui Latihan Industri ini para pelajar akan ditempatkan di pelbagai sektor awam dan juga termasuklah sektor swasta di mana mereka akan menerima pendedahan tentang kerja di dalam sesuatu organisasi sebagai persediaan mereka sebelum menempuh alam pekerjaan yang sebenar.

Latihan Industri ini juga memerlukan prasyarat wajib dipenuhi oleh saya. Latihan ini dijalankan selama 12 minggu iaitu bermula 10 Mac 2003 hingga 31 Mei 2003. Latihan Industri ini telah dijalankan di Syarikat Aspirasi Teras Sdn. Bhd. Kuala Terengganu.

## **Pengesahan Keaslian Laporan**

Dengan ini saya Cik Nurul Aima binti Che Mamat 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 pengaplikasian teori dan pengalaman saya semata-mata. Fakulti Pengurusan Dan Ekonomi (FPE), KUSTEM tidak terikat dengan isi kandungan laporan tersebut.

Tandatangan



**Nama: Cik Nurul Aima bt. Che Mamat**

**Tarikh: 30 September 2003**

**Disahkan Oleh:**

**Penyelia KUSTEM**

**b/p Pengerusi Latihan Industri**

**Fakulti Pengurusan Dan Ekonomi**

**KUSTEM**

PUSAT PEMBELAJARAN DIGITAL SUZANAH NUR ZAHIRAH

Dedikasi khas buat kedua ibubapa saya  
Iaitu Che Mamat b. Ali dan Aishah bt. Embong

Serta

Adik –beradik saya

Istimewa buat Ahmad Shahrinan b. Yahya

Seterusnya rakan-rakan terdekat saya.

## PENGHARGAAN

Syukur alhamdulillah dipanjat ke hadrat ilahi dengan limpah kurnia-Nya, berkat keizinan-Nya, dapatlah saya menyiapkan Laporan Latihan Industri dan menghantar dengan masa yang tepat. Sepenuh penghargaan saya buat mereka yang terlibat didalam proses menyiapkan laporan ini. Jutaan penghargaan saya kepada kedua-dua ibu dan bapa saya yang memberi sokongan dalam menyiapkan laporan ini.

Penghargaan yang tak terhingga buat Penyelia Industri iaitu En. Mohd Noor b. Hussain yang menjadi penyelia industri sepanjang tempoh latihan industri di Aspirasi Teras serta para pekerja yang terlibat didalam memberi maklumat serta bahan bagi menyiapkan laporan ini.

Tanpa bimbingan dan bantuan serta panduan didalam mengemaskinikan dan menyemak malahan telah menambah maklumat yang diperlukan bagi memenuhi format laporan iaitu Penyelia Kustem adalah Cik Azlinzuraini bt. Ahmad. Seterusnya penghargaan kepada mereka yang terlibat secara langsung atau tidak langsung didalam pembabitan menyiapkan Laporan Latihan Industri.

SENARAI KANDUNGAN	Mukasurat
Ringkasan Eksekutif	ii
Pengenalan Latar Belakang Latihan Industri	iii
<b>BAB 1: LATAR BELAKANG SYARIKAT</b>	
1.1 Pengenalan	1
1.2 Maklumat Syarikat	4
1.3 Carta Organisasi	6
1.4 Aktiviti Organisasi	9
1.5 Matlamat dan arah tuju Latihan Industri	10
<b>BAB 2: PENGENALPASTIAN MASALAH</b>	
Penemuan di bahagian Operasi, bahagian Pemasaran dan bahagian Pentadbiran dan Kewangan.	
2.1 Bahagian Operasi	
2.1.1 Mengesan sistem sedia ada	13
2.1.2 Mengenal pasti masalah	21
2.1.3 Cadangan Penyelesaian	25
2.1.4 Pelaksanaan Cadangan dan Implikasi	28
2.2 Bahagian Pemasaran	
2.2.1 Mengesan sistem sedia ada	29
2.2.2 Mengenal pasti masalah	31
2.2.3 Cadangan Penyelesaian	33



2.2.4 Pelaksanaan Cadangan dan Implikasi	35
2.3 Bahagian Pentadbiran dan Kewangan	
2.3.1 Mengesan sistem sedia ada	39
2.3.2 Mengenal pasti masalah	41
2.3.3 Cadangan Penyelesaian	43
2.3.4 Pelaksanaan Cadangan dan Implikasi	45
BAB 3: PENUTUP	48
Lampiran	50

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Sebagai pelajar dibawah program Sarjana Muda Pengurusan (Pemasaran), Fakulti Pengurusan dan Ekonomi adalah telah diwajibkan menjalani latihan industri dan tempat yang dipilih oleh pelatih industri adalah di Aspirasi Teras Sendirian Berhad di mana Syarikat ini menceburi di dalam bidang perkhidmatan percetakan. Sepanjang latihan ini, pelatih industri telah menjalani pelbagai pendekatan yang ada di syarikat Aspirasi Teras. Pendekatan-pendekatan yang dapat dipelajari oleh pelatih industri adalah seperti mengetahui cara-cara pemprosesan percetakan, strategi pemasaran yang dilakukan di syarikat ini serta permasalahan yang dihadapi oleh syarikat.

Proses bagi percetakan am dan percetakan kertas-kertas komputer dilakukan di syarikat ini bagi memenuhi kehendak para pengguna. Bahagian operasi dan pengeluaran melakukan proses percetakan bagi memenuhi kehendak pelanggan. Antara produk yang dikeluarkan oleh syarikat ini adalah buku-buku, majalah, kad jemputan serta membuat papan tanda atau 'billboard'. Penemuan masalah yang dihadapi oleh syarikat ini di dalam bahagian operasi atau pengeluaran adalah masalah bahan mentah, kualiti produk serta masalah pekerja operasi. Cadangan bagi bahagian operasi adalah menjimatkan penggunaan penggunaan kertas dan mengurangkan melakukan kesilapan semasa membuat kerja bagi menjamin kualiti dan produktiviti.

Penemuan di bahagian pentadbiran dan kewangan adalah masalah keadaan kewangan syarikat. Cadangan-cadangan yang telah dibincangkan seperti membentuk struktur kewangan supaya dapat membeli bahan mentah dan membayar gaji pekerja mengikut masa yang telah ditetapkan, mengawal kualiti produk yang dikeluarkan dalam kilang pengeluaran. Cadangan lain juga termasuklah menjual sebahagian aset kepunyaan syarikat bagi membayar hutang yang ditanggung oleh syarikat.

Seterusnya penemuan masalah di bahagian pemasaran adalah masalah dari segi untuk mendapatkan tempahan atau pesanan daripada bakal pelanggan. Cadangan yang telah dibincangkan adalah seperti membuat analisis tentang bakal pelanggan, membaiki strategi pemasaran dan melakukan lebih promosi tentang syarikat dapat melakukan tempahan atau pesanan pelanggan dalam masa yang tepat dan dengan kebolehan syarikat dalam menyiapkan tempahan.

Daripada sumber maklumat inilah yang akan dilakukan oleh pelatih industri bagi mendapatkan jalan penyelesaian serta cadangan-cadangan bagi mengatasi masalah yang dialami atau sebagai maklumat.