

LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI  
FOOD SPECIALITIES SDN. BHD.

ROZALIFAH BINTI MOHAMAD RAZALI  
Sarjana Muda Pengurusan (Pemasaran)

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

2005

11.2424

# 1100039398

LI 83 FPE 4 2005



1100039398

Laporan akhir latihan industri di Food Specialities Sdn. Bhd. /  
Rozalifah Mohamad Razalli.



**PERPUSTAKAAN**  
KOLEJ UNIVERSITI SAINS & TEKNOLOGI MALAYSIA  
21030 KUALA TERENGGANU

<b>1100039398</b>		

Lihat sebelah

HAK MILIK  
PERPUSTAKAAN KUSTEM

3  
PE  
4  
005

**LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI HIKMAH  
FOOD SPECIALITIES SDN. BHD.**

**Oleh:  
ROZALIFAH BINTI MOHAMAD RAZALLI  
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**

**1100039398**

**LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI HIKMAH  
FOOD SPECIALITIES SDN. BHD.**

**Oleh:  
ROZALIFAH BINTI MOHAMAD RAZALLI  
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**



## Pengesahan Keaslian Laporan

Dengan ini saya Rozalifah Binti Mohamad Razalli 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 yang dipelajari semasa menjalani latihan Industri semamata-mata. Fakulti Pengurusan dan Ekonomi (FPE), KUSTEM tidak terikat dengan isi kandungan laporan tersebut.

Tandatangan

\_\_\_\_\_  
Nama : ROZALIFAH BINTI MOHAMAD RAZALLI  
Tarikh : 20 NOVEMBER 2005

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)  
Mengadang Telipok  
Kuala Terengganu

## **PRAKATA**

*Latihan industri ini bermanfaat untuk menambahkan ilmu pemasaran, meneroka alam sebenar bidang pemasaran, merasai cabaran dan rintangan semasa melakukan aktiviti pemasaran. mempelajari cara untuk mencari jalan penyelesaian kepada permasalahan yang berlaku di dalam syarikat secara profesional dan mengukuhkan kemahiran komunikasi antara kakitangan dan pelanggan.*

*Sepanjang tempoh tiga bulan menjalani latihan industri iaitu dari 21 Mac 2005 hingga 11 Jun 2005, bimbingan sepenuhnya diberikan oleh penyelia industri di syarikat Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd. iaitu Encik Syed Abdullah Bin Syed Hassani yang merupakan pengarah urusan syarikat tersebut. Pelbagai ilmu perniagaan telah ditunjukkan. Bimbingan juga diperolehi daripada penyelia KUSTEM iaitu Cik Azlinzuraini Binti Ahmad yang memberikan bantuan di dalam penyediaan laporan industri.*

## **ISI KANDUNGAN**

<b>PERKARA</b>	<b>MUKASURAT</b>
SENARAI RAJAH	iv
SENARAI JADUAL	v
RINGKASAN EKSEKUTIF	vi - vii
<b>BAB 1      LATAR BELAKANG SYARIKAT</b>	
1.1. <b>PENGENALAN</b>	<b>1</b>
1.1.1. Sejarah Ringkas Syarikat	1 - 2
1.1.2. Misi	3
1.1.3. Objektif	3
1.1.4. Tumpuan Pasaran	3 - 4
1.1.5. Perkembangan Syarikat.	4 - 6
1.2. <b>MAKLUMAT SYARIKAT</b>	<b>6 - 8</b>
1.3. <b>STRUKTUR ORGANISASI</b>	<b>8 - 11</b>
1.4. <b>AKTIVITI SYARIKAT</b>	<b>11 - 12</b>
1.5. <b>MATLAMAT YANG INGIN DICAPAI</b>	<b>12</b>
<b>BAB 2      PENGENALPASTIAN MASALAH</b>	
2.1. <b>SISTEM PENGELUARAN</b>	<b>13</b>
2.1.1. Mengesan Sistem Sedia Ada	13 - 18
2.1.2. Mengenal Pasti Masalah	18
2.1.3. Rumusan Analisis dan Perbincangan	19 - 20

2.1.4.	Cadangan Penyelesaian	21 - 23
2.1.5.	Pelaksanaan Cadangan dan Implikasi	23 – 26
2.2.	SISTEM JUALAN	27
2.2.1.	Mengesan Sistem Sedia Ada	27 - 30
2.2.2.	Mengenal Pasti Masalah	30 - 31
2.2.3.	Rumusan Analisis dan Perbincangan	31 - 32
2.2.4.	Cadangan Penyelesaian	32 - 34
2.2.5.	Pelaksanaan Cadangan dan Implikasi	35 – 36
2.3.	SISTEM PEMASARAN	37
2.3.1.	Mengesan Sistem Sedia Ada	37 - 48
2.3.2.	Mengenal Pasti Masalah	49 - 50
2.3.3.	Rumusan Analisis dan Perbincangan	50 - 51
2.3.4.	Cadangan Penyelesaian	51 - 52
2.3.5.	Pelaksanaan Cadangan dan Implikasi	52 – 57
BAB 3	PENUTUP	58 - 59

RUJUKAN

LAMPIRAN



## **SENARAI RAJAH**

## **MUKASURAT**

Rajah 1	: Carta pai segmen pasaran Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd.	4
Rajah 2	: Graf jumlah jualan tahunan syarikat dari tahun 1999 hingga 2004.	6
Rajah 3	: Carta organisasi syarikat Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd.	9
Rajah 4	: Carta aliran sistem pengeluaran Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd.	15
Rajah 5	: Carta aliran sistem jualan Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd.	30
Rajah 6	: Carta aliran sistem jualan menggunakan "Point-of-Sale Systems (POS)".	34
Rajah 7	: Carta aliran sistem pemasaran Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd.	46
Rajah 8	: Carta pai segmen pasaran Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd.	49

## SENARAI JADUAL

## MUKASURAT

Jadual 1	: Jadual sedia ada penghasilan produk Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd	19
Jadual 2	: Contoh pengiraan Kuantiti Pengeluaran Ekonomi	25

## **RINGKASAN EKSEKUTIF**

Di dalam laporan industri ini terdapat penerangan tentang latar belakang syarikat Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd., masalah yang dihadapi oleh syarikat ini dan cadangan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi. Terdapat tiga bab yang utama di dalam laporan industri ini iaitu latar belakang syarikat, pengenalpastian masalah dan penutup.

Bab pertama menerangkan latar belakang syarikat Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd. yang merangkumi pengenalan, maklumat syarikat, carta organisasi, aktiviti syarikat dan matlamat yang ingin dicapai di dalam Latihan Industri.

Bab kedua pula menerangkan sistem sedia ada, mengenalpasti masalah, rumusan analisis dan perbincangan, cadangan penyelesaian dan pelaksanaan cadangan dan implikasi. Terdapat beberapa penemuan masalah di dalam tiga sistem syarikat ini iaitu masalah di dalam sistem pengeluaran, sistem jualan dan sistem pemasaran.

Di dalam sistem pengeluaran, syarikat ini mengalami masalah untuk mengeluarkan produk di paras inventori yang tepat. Stok produk di dalam simpanan seringkali kehabisan. Masalah ini memberikan kesan kepada pelanggan yang melakukan pembelian kerana pelanggan tidak mendapat produk yang dikehendaki. Sebagai penyelesaian, syarikat perlu menggunakan sistem kuantiti pengeluaran ekonomi yang merupakan formula untuk menentukan kuantiti sebenar inventori yang perlu dikeluarkan. Kesannya, syarikat dapat mengawal kekurangan inventori dan lebih inventori dengan cekap.

Sistem jualan syarikat ini juga mengalami masalah pengurusan inventori. Permintaan pelanggan tidak dapat dipenuhi dari segi jenis produk atau kuantiti produk. Syarikat ini tidak mengetahui jumlah sebenar unit inventori yang telah dijual dalam setiap transaksi jualan. Oleh itu, pengurusan inventori syarikat ini adalah kurang cekap. Walaupun syarikat boleh merujuk kepada bil jualan, namun cara ini kurang cekap berbanding menggunakan sistem transaksi pemprosesan. Kod bar dan alat untuk mengimbas kod bar digunakan untuk merekod setiap transaksi jualan produk. Maka, syarikat dapat mengetahui setiap inventori yang keluar. Sistem ini membantu syarikat ini menguruskan inventori kerana syarikat ini mempunyai masalah kehabisan inventori dan penambahan semula inventori. Secara tidak langsung, sistem ini membantu syarikat ini menggunakan teknologi tinggi di dalam sistem jualan.

Di dalam sistem pemasaran pula, Hikmah Food mempunyai masalah untuk memasarkan produk di dalam pasaran pengguna akhir. Ini kerana majoriti pengguna akhir tidak mengenali produk Hikmah Food walaupun sudah enam tahun beroperasi. Sebagai cadangan penyelesaian, syarikat ini mestilah melaksanakan pembungkusan yang lebih baik iaitu membungkus produk Yong

Tau Foo di dalam plastik pembungkus yang berlabel. Di plastik pembungkus tersebut mengandungi cop halal, nama kilang pengeluar, bahan ramuan dan tarikh luput produk. Cadangan ini diharapkan dapat memperkenalkan produk Hikmah Food kepada pengguna akhir pasaran tempatan Malaysia.

Bab ketiga merupakan rumusan terhadap laporan industri yang merangkumi pendekatan yang diambil untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh syarikat Hikmah Food Specialities Sdn. Bhd.