

LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI
AR MEATS TRADING SDN. BHD.

Oleh

NURHANAN SYAFIAH BINTI ABD RAZAK
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

**LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI
AR MEATS TRADING SDN. BHD.**

Oleh:

NURHANAN SYAFIAH BINTI ABD RAZAK
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

1100039380

Pengesahan Keaslian Laporan

Dengan ini saya, Nurhanan Syafiah Binti Abd Razak, No Matrik UK 9259

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 semata-mata. Fakulti pengurusan Dan ekonomi (FPE), KUSTEM tidak terikat dengan isi kandungan laporan tersebut.

Tandatangan,



Nama : Nurhanan Syafiah Binti Abd Razak

Tarikh : 17 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)
Mengapang Telipot
21030 Kuala Terengganu

PENGHARGAAN

Bersyukur ke hadrat Illahi kerana dengan keizinan dan limpah kurniaNya, laporan Latihan Industri ini telah berjaya disempurnakan. Jutaan terima kasih diberikan kepada semua pihak yang telah banyak memberikan sokongan dan kerjasama sepanjang berada di organisasi juga kepada mereka yang sentiasa berada di sisi sepanjang penyempurnaan buku laporan ini dilakukan.

Setinggi-tinggi penghargaan ditujukan khas kepada pensyarah merangkap penyelia iaitu Cik Azlinzuraini Binti Ahmad yang banyak memberikan tunjuk ajar dan nasihat dalam menyiapkan buku laporan ini. Terima kasih sekali lagi kerana sentiasa bersedia untuk membantu apabila diperlukan.

Jutaan terima kasih juga diucapkan kepada Tuan Haji Abd Razak Bin Ramlan iaitu Pengarah AR Meats Trading Sdn. Bhd. dan juga kepada En. Shahrom Bin Mohd Nor selaku penyelia di organisasi kerana telah sudi memberikan tunjuk ajar dan kerjasama sepanjang menjalani Latihan Praktikal di AR Meats Trading Sdn. Bhd.

Tidak lupa juga kepada semua pekerja AR Meats Trading Sdn. Bhd. yang banyak memberi maklumat serta komitmen dalam merealisasikan ilmu yang dipelajari semasa berada di organisasi tersebut.

Akhir kata, ribuan terima kasih sekali lagi kepada pihak-pihak yang terlibat sama ada secara langsung atau pun tidak dalam menyiapkan buku laporan ini. Segala tunjuk ajar dan sokongan anda amat berharga dan didahului dengan ucapan ribuan terima kasih.

SENARAI ISI KANDUNGAN

	Mukasurat
Penghargaan	i
Senarai Isi Kandungan	iii
Senarai Rajah	vi
Senarai Jadual	vii
Ringkasan Eksekutif	viii
Sekalung Budi	x

BAB 1 LATARBELAKANG ORGANISASI

1.1	Pengenalan	
1.1.1	Sejarah Ringkas Organisasi	1
1.1.2	Revolusi Perjalanan Organisasi	2
1.1.3	Pemilikan	4
1.1.4	Logo	5
1.1.5	Matlamat Organisasi	6
1.1.6	Misi dan Visi	6
1.1.7	Tumpuan Pasaran	7
1.1.8	Pengalaman dan Perancangan Organisasi	8
1.1.9	Lokasi Ladang Ternakan	10
1.1.10	Senarai Pembekal Lembu	11
1.2	Maklumat Organisasi	12

1.3	Unit Bahagian/Jabatan	
1.3.1	Tugas dan Tanggungjawab Setiap Bahagian	14
1.4	Aktiviti Organisasi	
1.4.1	AR Meats Trading Sdn. Bhd.	20
1.4.2	AR Meats Corporation Sdn. Bhd.	23
1.4.3	PT Ternak Sdn. Bhd	25
1.5	Kemahiran Yang Ingin Dipelajari	26

BAB 2 PENGENALPASTIAN MASALAH

2.1	Sistem Belian dan Promosi	
2.1.1	Sistem Sedia Ada	29
2.1.2	Mengenalpasti Masalah	33
2.1.3	Rumusan Analisis dan Perbincangan	33
2.1.4	Cadangan Penyelesaian	35
2.1.5	Pelaksanaan Cadangan dan Implikasi	41
2.2	Sistem Operasi	
2.2.1	Sistem Sedia Ada	45
2.2.2	Mengenalpasti Masalah	48
2.2.3	Rumusan Analisis dan Perbincangan	48
2.2.4	Cadangan Penyelesaian	49
2.2.5	Pelaksanaan Cadangan dan Implikasi	50

2.3	Sistem Layanan dan Perkhidmatan	
2.3.1	Sistem Sedia Ada	51
2.3.2	Mengenalpasti Masalah	54
2.3.3	Rumusan Analisis dan Perbincangan	54
2.3.4	Cadangan Penyelesaian	55
2.3.5	Pelaksanaan Cadangan dan Implikasi	58
BAB 3	PENUTUP	60
	RUJUKAN	62

SENARAI RAJAH

	Mukasurat
Gambarajah 1: Logo Syarikat	5
Gambarajah 2: Syarikat Kang Sin Livestock (Zhanpu) milik organisasi di China	9
Gambarajah 3: Aktiviti pembinaan dijalankan di ladang (a) dan (b)	17
Gambarajah 4: Lokasi penyembelihan ternakan	17
Gambarajah 5: Alatan yang digunakan untuk aktiviti besi dan kimpalan	18
Gambarajah 6: Carta Organisasi AR Meats Trading Sdn. Bhd.	19
Gambarajah 7: Ternakan lembu diturunkan dari kapal (a) dan (b)	22
Gambarajah 8: Tulang dan rangka lembu digantung pada karkas	24
Gambarajah 9: Ladang ternakan fidlot di Kubang Tiga, Chuping, Perlis	25
Gambarajah 10: Carta Alir Sistem Belian dan Promosi	32
Gambarajah 11: Carta Alir Sistem Operasi	47
Gambarajah 12: Carta Alir Sistem Layanan dan Perkhidmatan	53

SENARAI JADUAL

	Mukasurat
Jadual 1: Lokasi ladang ternakan	11
Jadual 2: Jenis pengangkutan yang digunakan untuk aktiviti import	22
Jadual 3: Kemahiran yang dipelajari di organisasi	28

RINGKASAN EKSEKUTIF

Setiap pelajar di bawah program Sarjana Muda Pengurusan (Pemasaran) Fakulti Pengurusan dan Ekonomi adalah diwajibkan untuk menjalani Latihan Industri selama dua belas minggu di mana-mana organisasi. Syarikat AR Meats Trading Sdn. Bhd. telah dijadikan pilihan sebagai tempat untuk menjalani Latihan Industri tersebut.

AR Meats Trading Sdn. Bhd. secara keseluruhannya adalah sebuah organisasi yang menjalankan aktiviti mengimport lembu dan kambing, menyimpan ternakan fidlot dan juga membekalkan daging mentah dan segar. Syarikat ini merupakan satu-satunya syarikat pengimport bumiputra yang bersaing dan berdaya maju sejak tahun 1997. Selama dua belas minggu menjalani Latihan Industri di organisasi ini, pelbagai tunjuk ajar dan latihan telah diberikan agar tugas tersebut dapat dilaksanakan dengan baik dan penuh bertanggungjawab.

Sepanjang berada di organisasi, tugas dan kerja-kerja adalah lebih tertumpu di Bahagian Pemasaran. Antara tugas yang dilakukan adalah menyiapkan laman web syarikat, menyiapkan laporan jualan daging sembelihan di Rumah Sembelih, Shah Alam, membuat analisis dan statistik bagi jualan kambing, mendapatkan senarai nama-nama masjid dan surau di sekitar Selangor dan juga memberikan beberapa idea serta melakar risalah untuk syarikat.

Semasa menjalani Latihan Praktikal di organisasi, beberapa jenis sistem telah dikenalpasti antaranya Sistem Belian dan Promosi, Sistem Operasi dan juga Sistem Layanan dan Perkhidmatan.

Sistem yang pertama adalah berkenaan dengan Sistem Belian dan Promosi. Masalah-masalah yang wujud di dalam penggunaan sistem ini adalah mengenai kurangnya tarikan terhadap aktiviti promosi yang sedia ada, penggunaan alat telekomunikasi yang terhad, pembelian dan tempahan produk masih menggunakan kaedah yang sama dan maklumat jual beli disimpan secara manual di mana tiadanya pelarasan sistem untuk kesemua produk yang ada. Dengan masalah-masalah tersebut, beberapa cadangan telah diutarakan antaranya dengan menggunakan saluran media cetak dan elektronik, menghasilkan laman web syarikat dan juga mewujudkan rekod jual beli secara "online".

Sistem yang kedua adalah Sistem Operasi. Pelaksanaan Sistem Operasi yang ada berjalan dengan sempurna namun terdapat masalah tentang lokasi penyimpanan dan penyembelihan ternakan yang berbeza. Dengan memusatkan kawasan lokasi jualan dan pengeluaran bagi kedua-dua produk di lokasi yang sama, ianya adalah satu cadangan yang tepat juga dapat memudahkan pelanggan untuk mendapatkan produk tanpa perlu berulang-alik daripada Klang ke Shah Alam.

Sistem yang ketiga adalah Sistem Layanan dan Perkhidmatan. Secara keseluruhannya Sistem Layanan dan Perkhidmatan ini telah dikendalikan sepenuhnya oleh Pengurus Pemasaran namun terdapat beberapa masalah yang boleh diperbaiki iaitu mengenai dengan pekerja yang perlu menjalankan dua kerja dalam satu masa dan layanan kepada pelanggan agak terhad. Beberapa cadangan telah diberikan bagi mengatasi masalah-masalah tersebut iaitu dengan melantik seorang pekerja baru (Pegawai Pemasaran) dan juga meningkatkan mutu dan kualiti layanan serta perkhidmatan yang sedia ada.

Dengan cadangan-cadangan tersebut diharap sedikit sebanyak dapat membantu organisasi melaksanakan tugas dengan lebih baik, sistematik serta meningkatkan kualiti, imej dan jualan agar dapat mencapai objektif dan matlamat dengan lebih cemerlang.