

LAPORAN AKHIR LATIHAN
INDUSTRI DI B&Z MARKETING
SDN. BHD. SHAH ALAM SELANGOR

OLEH

NANI AFIZA BINTI IMAIL
SARJANA MUDA PENGURUSAN
(PEMASARAN)

LAPORAN LATIHAN INDUSTRI DISERAHKAN KEPADA
JABATAN PENGURUSAN DAN PEMASARAN
FAKULTI PENGURUSAN DAN EKONOMI
KOLEJ UNIVERSITI SAINS DAN TEKNOLOGI MALAYSIA

2005

2674

1100039347

LI 37 FPE 4 2005



1100039347

Laporan akhir Latihan Industri di B & Z Marketing Sdn. Bhd
(Shah Alam) / Nani Afiza Imail.



PERPUSTAKAAN
KOLEJ UNIVERSITI SAINS & TEKNOLOGI MALAYSIA
21030 KUALA TERENGGANU

1100039347

Lihat sebelah

HAK MILIK
PERPUSTAKAAN KUSTEM

**LAPORAN AKHIR LATIHAN
INDUSTRI DI B&Z MARKETING
SDN. BHD SHAH ALAM SELANGOR**

Oleh

**NANI AFIZA BINTI IMAIL
Sarjana Muda Pengurusan
(Pemasaran)**

Laporan Latihan Industri Diserahkan Kepada


**Jabatan Pengurusan Dan Pemasaran
Fakulti Pengurusan Dan Ekonomi
Kolej Univesiti Sains dan Teknologi Malaysia**

2005

PENGESAHAN KEASLIAN LAPORAN

Dengan ini saya Nani Afiza Binti Imail 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 berasaskan kepada pengaplikasian teori dan pengalaman yang dipelajari semasa menjalankan latihan industri semata-mata. Fakulti Pengurusan Ekonomi (FPE), Kustem tidak terikat dengan isi kandungan laporan tersebut.

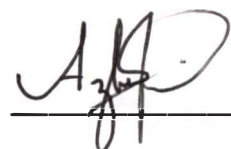
Tandatangan,



Nama : NANI AFIZA BINTI IMAIL

Tarikh: 14 NOVEMBER 2005

Disahkan Oleh :



Penyelia KUSTEM
b / p Pengerusi Latihan Industri

Azlinzuraini Ahmad
Pengerusi
Jabatan Pengurusan dan Pemasaran
Fakulti Pengurusan dan Ekonomi
Kolej Universiti Sains dan Teknologi Malaysia
(KUSTEM)
Mengapang Telipot
21030 Kuala Terengganu

Fakulti Pengurusan dan Ekonomi
KUSTEM

1100039347

PENGHARGAAN

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh, terlebih dahulu saya ingin mengucapkan rasa syukur ke hadrat ilahi kerana dengan limpah kurnianya dapat saya menyiapkan Laporan Akhir Latihan Industri ini dengan baik dan sempurna. Pertama sekali setinggi-tinggi penghargaan saya ucapkan kepada pihak organisasi iaitu B & Z Marketing yang terletak di Shah Alam Selangor kerana memberi peluang kepada saya untuk menjalani latihan industri selama dua belas minggu di syarikat tersebut.

Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak universiti iaitu Kolej Universiti Sains dan Teknologi Malaysia kerana melalui Program Sarjana Muda Pengurusan Pemasaran ini telah membuka jalan dan peluang untuk saya menjalani latihan industri. Jutaan terima kasih juga saya ucapkan kepada Cik Azlinzuraini selaku penyelia saya di Kolej Universiti Sains dan Teknologi Malaysia kerana telah banyak membantu memberikan pandangan, kritikan yang membina dan memberikan panduan serta kerjasama yang baik dalam saya menyiapkan laporan ini.

Ucapan terima kasih yang tidak terhingga saya ucapkan kepada penyelia Industri iaitu Pn. Ungku Rokiah Bin Ungku Ahmad kerana telah banyak membantu saya dalam mengenali dunia pekerjaan. Telah banyak yang dapat saya pelajari ketika menjalankan latihan di sini. Segala ilmu, dan pengalaman yang diperolehi akan saya manfaatkan sepenuhnya. Pn. Ungku Rokiah juga sangat mengambil-berat

tentang saya walaupun amat sibuk dengan pelbagai tugas, sesuai dengan jawatannya sebagai penolong pengurus besar syarikat. Beliau sentiasa memberikan tugas kepada saya bagi memastikan latihan yang saya jalani berjalan dengan lancar. Beliau juga sentiasa memantau kerja- kerja yang telah diberikan dan sentiasa mengambil- kira pandangan yang saya diberikan.

Di kesempatan ini, saya juga ingin mengucapkan terima kasih kepada ibu- bapa dan keluarga yang banyak membantu terutama sekali berkaitan bantuan kewangan sepanjang saya menyiapkan laporan akhir ini. Tidak lupa juga, ucapan terima kasih saya tujukan kepada kawan- kawan yang telah banyak membantu. Jasa dan bantuan yang diberikan tidak akan saya lupakan.

Akhir sekali, kepada mereka yang terlibat secara langsung atau tidak langsung terima kasih saya ucapkan. Tanpa sokongan dan bantuan dari kalian, saya tidak mungkin dapat menghasilkan laporan akhir latihan industri ini dengan sempurna. Wasalam.

NANI AFIZA BINTI IMAIL

PRAKATA

Kursus latihan Industri (PGN 4799) ini merupakan antara kursus wajib yang perlu diikuti oleh setiap pelajar sebagai memenuhi keperluan kursus Sarjana Muda Pengurusan Pemasaran. Kursus Latihan Industri ini wajib diambil oleh setiap pelajar tahun dua selama 12 minggu, dan bagi sesi Mac 2005, ia bermula pada 21 Mac 2005 hingga 11 Jun 2005. Organisasi yang ditempatkan untuk seseorang pelajar adalah berdasarkan pilihan pelajar itu sendiri dengan persetujuan pihak Fakulti Pengurusan dan Teknologi, Kolej Universiti Sains dan Teknologi Malaysia. Pelatih telah ditempatkan di sebuah organisasi yang mana segala aktiviti yang dilakukan melibatkan pengurusan pemasaran, pentadbiran dan operasi iaitu di Syarikat B & Z Sdn. Bhd. Pelatih telah ditempatkan di Jabatan Komunikasi koprat yang bertempat di Shah Alam Selangor.

Latihan Industri ini bertujuan untuk memberikan pengalaman secara langsung tentang kemahiran asas professional pekerjaan yang berkaitan kepada pelajar. Objektif latihan industri ini ialah berharap agar pelajar dapat mempraktikkan dan mengaplikasikan teori- teori yang dipelajari dalam bilik kuliah selama empat semester dengan realiti sebenar alam pekerjaan yang ditempuhi kelak. Melalui latihan industri ini juga pelajar dapat mempelajari pelbagai perkara yang terlibat dalam sesebuah organisasi terutamanya dalam bidang pentadbiran dan pemasaran. Pelajar juga berpeluang mengkaji dan mengenalpasti masalah-masalah yang timbul serta memberikan idea- idea baru dan cadangan bagi menyelesaikan masalah.

KANDUNGAN

TAJUK	MUKA SURAT
Penghargaan	i
Prakata	ii
Senarai Isi Kandungan	iii
Senarai jadual	iv
Senarai Gambarajah/ carta	v
Ringkasan Eksekutif	vii

BAB 1: LATAR BELAKANG ORGANISASI/ SYARIKAT

1.1	Pengenalan	1
1.1.1	Sejarah Ringkas organisasi	1
1.1.2	Pemilikan	3
1.1.3	Tumpuan Pasaran	4
1.1.4	Pendekatan Untuk Memajukan organisasi	5
1.1.5	Pencapaian Perniagaan	6
1.2	Maklumat Organisasi	8
1.3	Struktur Organisasi	10
1.4	Aktiviti Organisasi	11
1.4.1	Pembuatan (operasi dan Pengeluaran)	11
1.4.2	Aktiviti Jualan Produk	15
1.4.3	Aktiviti Pengangkutan	16

1.5	Jenis Produk yang ditawarkan	17
1.6	Kemahiran Yang Ingin Dipelajari	24
BAB 2: PENGENALPASTIAN MASALAH DAN CADANGAN PENYELESAIAN		
2.1	Penemuan di Bahagian Pemasaran, dan Pembangunan Perniagaan.	26
2.1.1	Mengesan sistem sedia ada	26
2.1.2	Mengenalpasti masalah	29
2.1.3	Cadangan penyelesaian, pelaksanaan cadangan dan implikasi	31
2.2	Penemuan di Bahagian Operasi dan Pengeluaran	34
2.2.1	Mengesan sistem sedia ada	34
2.2.2	Mengenalpasti masalah	37
2.2.3	Cadangan penyelesaian, pelaksanaan cadangan dan implikasi	40
2.3	Pememuan di Bahagian Operasi dan Pengeluaran	42
2.3.1	Mengesan sistem sedia ada	42
2.3.2	Mengenalpasti masalah	43
2.3.3	Cadangan penyelesaian, pelaksanaan cadangan dan implikasi	47
2.4	Analisis Masalah dan Perbincangan	49
BAB 3: PENUTUP		50
	Bibliografi	53
	Lampiran	54

SENARAI JADUAL

BIL	TAJUK	M/S
1.1	Jadual Jaminan Kualiti	19
1.2	Jadual Senarai Harga uPVC Rain Gutter Sistem	22
1.3	Warna Produk uPVC Rain Gutter System yang di tawarkan	23

SENARAI GAMBAR- RAJAH

BIL	TAJUK	M/S
Rajah. 1	Kilang B & Z Plastic Industry Sdn. Bhd	2
Rajah. 2	Carta Organisasi Jabatan Komunikasi Koprak & Pembangunan	12
Rajah. 3	Carta Organisasi Jabatan Pemasaran & Pembangunan Perniagaan	13
Rajah. 4	Proses Pembuatan Produk 'uPVC Rain Gutter'	14
Rajah. 5	Carta alir Sistem di Jabatan Pemasaran & Pemb. Perniagaan	28
Rajah. 6	Carta alir sistem di Jabatan Operasi dan Pengeluaran	36
Rajah. 7	Carta alir Sistem di Jabatan Sumber Manusia	44

RINGKASAN EKSEKUTIF

B & Z Marketing Sdn. Bhd adalah sebuah syarikat milikan persendirian yang ditubuhkan sebagai pejabat pemasaran bagi B & Z Plastic Sdn Bhd yang ditubuhkan pada tahun 1992, dengan modal berbayar RM 2, 465, 000. 00. Aktiviti syarikat ini secara asasnya ialah memasarkan produk-produk berasaskan plastik. Di antara aktiviti yang dijalankan oleh syarikat ini ialah pembuatan, pengilangan, pemasaran, pengangkutan, penjualan dan pembelian.

Laporan akhir latihan industri ini dibuat bertujuan untuk mengkaji dan menilai sejauh mana keberkesanan sistem-sistem sedia ada di syarikat tersebut disamping memberikan saranan dan cadangan penyelesaian bagi mengatasi kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam sistem yang digunakan oleh syarikat. Kajian yang telah dibuat bagi sistem yang telah dipilih adalah melibatkan tiga jabatan iaitu Jabatan Pembangunan Perniagaan dan Pemasaran dan Jabatan Operasi dan Pengeluaran.

Masalah- masalah yang telah dapat dikenalpasti melalui sistem sedia- ada ialah di Jabatan Pemasaran dan Pembangunan Perniagaan pihak syarikat dilihat kekurangan saluran untuk memasarkan produk. Punca masalah ini berlaku adalah disebabkan pihak syarikat yang hanya bergantung kepada aktiviti pemasaran yang dijalankan oleh pekerja- pekerja di Jabatan Pemasaran dalam memasarkan produk. Keadaan ini menyebabkan saluran pemasaran bagi produk syarikat tidak meluas. Cadangan bagi masalah ini ialah dengan menambah saluran sedia-ada dengan membina laman web baru syarikat.

Masalah di bahagian operasi dan pengeluaran pula ialah penggunaan mesin faks untuk menghantar dokumen ' Purchase Order' dianggap kurang relevan kerana sering berlaku kesilapan penerimaan tempahan kerana salinan tidak jelas dan sering berlaku kekeliruan kepada maklumat yang diterima. Cadangan bagi penyelesaian masalah ini ialah menghantar maklumat menggunakan e-mail.

Masalah lain pula ialah berlaku kelewatan penghantaran barang kerana kekurangan bilangan pengangkutan untuk menghantar barang. Masalah seterusnya berlaku di dalam sistem di Jabatan Sumber Manusia dimana terdapat beberapa pekerja syarikat yang kurang berpuas hati kerana sistem pembayaran gaji bulanan dianggap tidak sesuai bagi mereka yang giat menjalankan jualan. Tiada komisen yang diberikan untuk jualan yang mencapai target. Cadangan ialah memperkenalkan insentif-insentif baru kepada mereka.