

LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI  
SYSTEM CANVAS (M) SDN. BHD.

OLEH  
NIK FAZIRAWANI BINTI NIK ABU BAKAR  
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



# 1100067875



ark  
LI 2 FPE 3 2003



1100067875  
Laporan akhir latihan industri di System Canvas (M) Sdn. Bhd. /  
Nik Fazirawani Nik Abu Bakar.

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

<b>1100067875</b>	

Lihat sebelah



**LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI  
DI SYSTEM CANVAS (M) SDN. BHD.**

**Oleh**

**NIK FAZIRAWANI BINTI NIK ABU BAKAR**  
**Sarjana Muda Pengurusan**  
**Pemasaran**

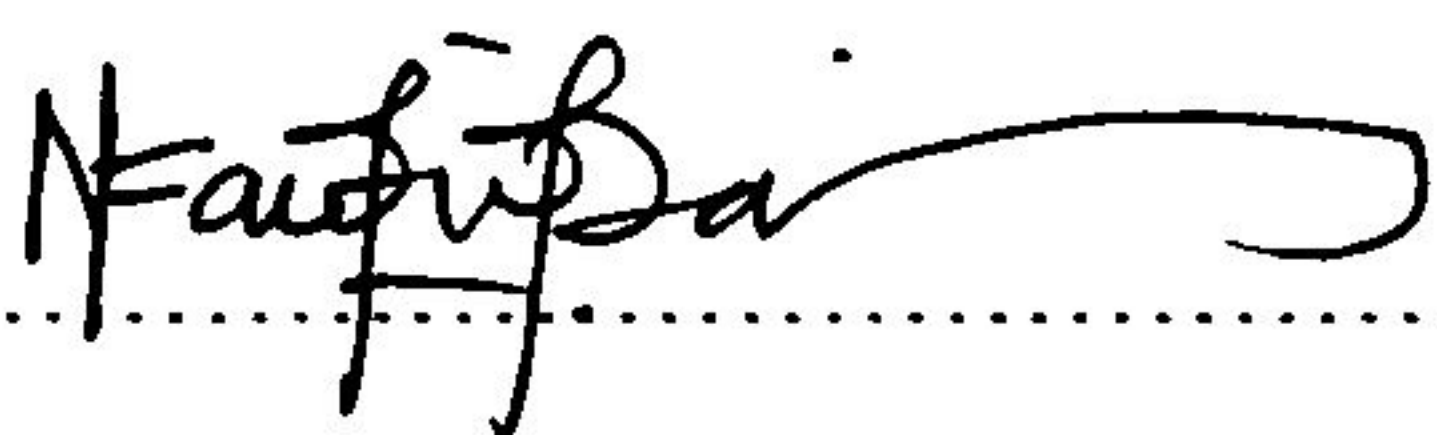
**Laporan Latihan Industri Diserahkan Kepada**

**Jabatan Pengurusan Dan Pemasaran**  
**Fakulti Pengurusan Dan Ekonomi**  
**Kolej Universiti Sains Dan Teknologi Malaysia**  
**(KUSTEM)**  
**2003**

**1100067875**

## Pengesahan Keaslian Laporan

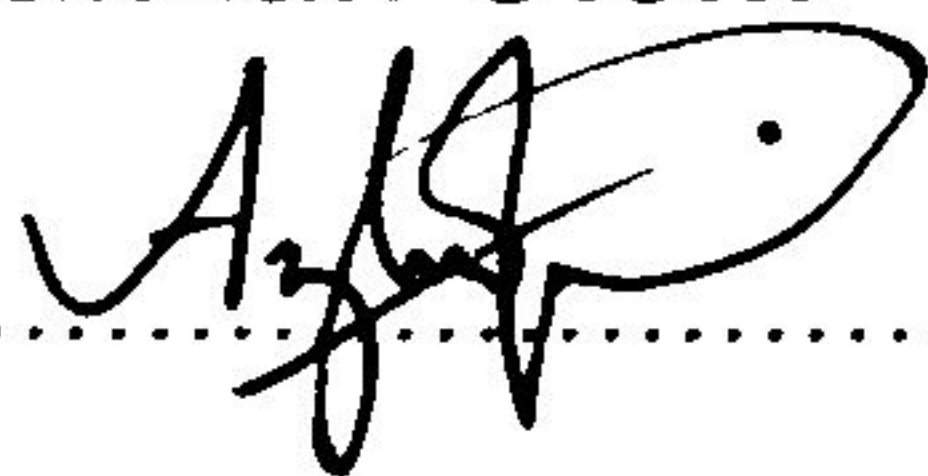
Dengan ini saya Nik Fazirawani binti Nik Abu Bakar mengaku bahawa laporan Latihan Industri bagi kursus PGN 4799 adalah hasil usaha saya sendiri. Segala bentuk penulisan yang terkandung dalam laporan ini adalah merupakan pandangan dan pendapat saya yang berasaskan kepada pengaplikasian teori dan pengalaman yang dipelajari semasa menjalani Latihan Industri semata-mata. Fakulti Pengurusan dan Ekonomi (FPE), KUSTEM tidak terikat dengan isi kandungan laporan tersebut.



Nama : NIK FAZIRAWANI BINTI NIK ABU BAKAR

Tarikh: 5 OKTOBER 2003

Disahkan Oleh:



Penyelia KUSTEM

b/p Pengerusi Latihan Industri

Fakulti Pengurusan dan Ekonomi

KUSTEM



## DEDIKASI

PUSAT PEMBELAJARAN DIGITAL SULTANAH NUR ZAHIRAH

*Benih kalau berhasil dari baka terbaik akan bercambah walau di campak ke mana  
sekalipun.....*

*Ditujukan khas buat Ibuanda yang di sayangi Pn. Roslina @ Robiah bt Che Hassan  
(Ma), dan Ayahanda yang penuh kesabaran En. Nik @ Tuan Abu Bakar bin Tuan Mat  
(Abah). Jasamu berdua sentiasa diabadikan  
di sanubari. ....*



## PENGHARGAAN

*Dengan nama Allah SWT dan Alhamdulillah dipanjatkan syukur ke hadrat illahi atas kurniaan dan hidayahnya dapatlah kajian ini dihasilkan.....*

Saya ingin mengambil kesempatan ini untuk merakamkan setinggi penghargaan kepada Cik Azlinzuraini, selaku penyelia saya yang sanggup memberikan masa, bimbingan dan sokongan dan perhatian di dalam menyiapkan laporan ini.

Penghargaan ini juga saya tujukan kepada En. Ahmad Rusdi selaku penyelia keseluruhan Latihan Industri ini kerana sudi memberi pandangan, tidak ketinggalan juga kepada En. Semanat Abu Bakar, Tuan haji Manan dan juga penyelia-penyelia Latihan Industri yang lain kerana telah bertungkus lumus mengkoordinasikan projek kami dan juga memberi taklimat kepada kami sebelum bermulanya Latihan Industri ini. Tidak lupa juga kepada para pensyarah di Fakulti Ekonomi dan Pengurusan amnya dan para pensyarah di Jabatan Pemasaran khasnya, kerana telah memberikan maklum balas yang bernas tentang kajian ini. Mereka terdiri daripada Cik Azlinzuraini, Tn. Hj Semanat, Tn. Hj Manan, Puan Marhana, Prof. Madya Dr. Abd. Razak, Dr Mahadzirah, Cik Wan Norhayati, dan En. Ahmad Rusdi. Tidak lupa juga kepada Kak Nor yang menguruskan tempat Latihan Industri dengan penuh kesabaran melayan karenah kami sebelum Latihan Industri ini bermula.



Selain daripada itu, saya juga ingin mengambil kesempatan ini untuk mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak serta individu-individu berikut yang turut menyumbangkan tenaga, masa dan pandangan. Mereka terdiri daripada:

- Cik Syarifah Nuraida bt Tuan Mohd Apandi
- Pn. Sa'adiyah bt Sukor
- Pn. Zuliana bt Ismail
- Pn. Zuhaila bt Zainal Abidin
- Cik Zuhairah bt Zainal Abidin

Tidak lupa juga istimewa buat Mohd Tarmizi bin Sharif dan teman-teman serumah Taman Sri Nilam di atas sokongan moral yang diberikan. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada semua rakan-rakan seperjuangan kursus pemasaran sesi Mei 2001-2004 yang sama-sama melalui saat pahit dan manis bersama sepanjang tempoh menamatkan pengajian di KUSTEM ini. Sokongan dan galakan dari rakan sekelas serta pensyarah semua akan dijadikan kenangan manis buat selama-lamanya. Semoga ilmu yang diperolehi disepanjang pengajian di Kolej Universiti ini dapat dijadikan bekalan di masa hadapan.

**NIK FAZIRAWANI BINTI NIK ABU BAKAR**

**KOLEJ UNIVERSITI SAINS DAN TEKNOLOGI MALAYSIA (KUSTEM)**



## 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 adalah sesuai untuk dijadikan sebagai rujukan dan panduan kepada pelajar di Kolej Universiti terutamanya yang bakal menjalani latihan industri nanti.

Latihan Industri merupakan aspek yang amat penting dan ditekankan dalam program di Kolej universiti ini. Melalui latihan industri ini para pelajar akan di tempatkan di pelbagai sektor awam dan juga di sektor swasta. Di mana mereka akan menerima pendedahan tentang kerja di dalam sesebuah organisasi sebagai persediaan mereka sebelum menempuh alam pekerjaan yang sebenar.

Latihan Industri ini juga memerlukan prasyarat yang wajib dipenuhi oleh saya. Latihan ini dijalankan selama 12 minggu iaitu bermula pada 10 Mac – 31 Mei 2003.



## **ISI KANDUNGAN**

## **MUKA SURAT**

SENARAI JADUAL	vi
SENARAI RAJAH	vii
RINGKASAN EKSEKUTIF	viii

### **BAB 1: LATAR BELAKANG ORGANISASI**

1.1	Pengenalan	
1.1.1	Profil Organisasi	1
1.1.2	Pemasaran	4
1.1.3	Pencapaian	8
1.1.4	Kekuatan Organisasi	12
1.2	Maklumat Korporat	14
1.3	Carta organisasi	20
1.4	Aktiviti Organisasi	23
1.5	Kemahiran yang dipelajari	36

### **BAB 2: PENGENALPASTIAN MASALAH DAN CADANGAN PENYELESAIAN**

2.1	Bahagian Pentadbiran	
2.1.1	Mengesan sistem sedia ada	38
2.1.2	Mengenalpasti masalah	41
2.1.3	Cadangan penyelesaian	42



2.2	Bahagian Pemasaran	
2.2.1	Mengesan sistem sedia ada	46
2.2.2	Mengenalpasti masalah	48
2.2.3	Cadangan penyelesaian	49
2.3	Bahagian Operasi	
2.3.1	Mengesan sistem sedia ada	51
2.3.2	Mengenalpasti masalah	55
2.3.3	Cadangan penyelesaian	56
2.4	Bahagian Kewangan	
2.4.1	Mengesan sistem sedia ada	61
2.4.2	Mengenalpasti masalah	62
2.4.3	Cadangan penyelesaian	62
2.5	Analisa masalah dan perbincangan keseluruhan penemuan	
2.5.1	Rumusan analisa dan perbincangan	63
2.5.2	Perlaksanaan cadangan dan implikasi	64
	<b>BAB 3: PENUTUP</b>	<b>65</b>
	<b>RUJUKAN</b>	<b>66</b>
	<b>LAMPIRAN</b>	<b>67</b>
	A – Akaun Pendaftaran Kontrak	68
	B – Kontrak	69
	C – Bank	70
	D - Produk	71
	E – Dokumen dan Akhbar	72



**SENARAI JADUAL****MUKA SURAT**

Jadual 1: Jumlah kasar keluaran System Canvas dalam tempoh 3 tahun	9
Jadual 2: Jumlah pesanan barang-barang dalam tempoh 3 tahun	10
Jadual 3: Senarai pemegang ekuiti System Canvas	18
Jadual 4: Senarai kotrak semasa System Canvas	27
Jadual 5: Senarai pembekal System Canvas dan cawangan	28
Jadual 6: Senarai pelanggan System Canvas	32
Jadual 7: Senarai pelanggan utama System Canvas	34



**SENARAI RAJAH****MUKA SURAT**

Rajah 1: Jumlah kasar keluaran System Canvas	9
Rajah 2: Jumlah pesanan barang-barang dalam tempoh 3 tahun	11
Rajah 3: Jumlah pegangan ekuiti System Canvas dan pemilik	19
Rajah 4: Carta organisasi System Canvas (Kuala Lumpur)	21
Rajah 5: Carta organisasi System Canvas (Kelantan)	22
Rajah 6: Penempahan bahan mentah bahagian operasi	51
Rajah 7: Sistem penerimaan dan penghantaran barang bahagian operasi	53



## RINGKASAN EKSEKUTIF

System Canvas merupakan satu-satunya syarikat bumiputra dalam bidang pembuatan yang berasaskan Canvas dan PVC Tarpaulin yang berkembang dengan maju. Namun untuk menjadi sebuah syarikat yang maju ia memerlukan satu langkah yang bijak terutamanya dalam dunia globalisasi dan liberalisasi.

Permasalahan pasti akan timbul dalam sesebuah organisasi. Antara masalah yang sering dihadapi oleh System Canvas terutamanya dalam bahagian Pentadbiran, bahagian Pemasaran, bahagian Operasi dan bahagian Kewangan (Perakaunan).

Masalah yang wujud dalam bahagian pentadbiran seperti pekerja yang baru bekerja tidak kekal lama dan gaji yang tidak berpatutan. Masalah ini dapat diselesaikan sekiranya pihak System Canvas memberi penerangan yang terperinci sebelum pekerja baru itu memulakan kerjanya. Masalah gaji dapat diselesaikan dengan cara kenaikan gaji. Kenaikan gaji dapat dilakukan berdasarkan kepada pemerhatian dan penilaian ke atas prestasi kerja dari masa ke semasa.

Masalah yang wujud dalam bahagian pemasaran pula ialah kurang penguasaan dalam menggunakan komputer. Masalah penguasaan penggunaan komputer dapat diatasi apabila System Canvas menghantar pekerjanya mengikuti kelas komputer.

Masalah yang dihadapi dalam bahagian operasi pula mengenai kelewatan bahan mentah dari tarikh yang telah ditetapkan oleh System Canvas dan kos bahan mentah yang tidak menentu. Masalah ini dapat ditangani dan salah satu daripadanya System Canvas perlu membuat pesanan sebulan lebih awal dari tarikh bahan mentah itu diperlukan. Bagi masalah harga bahan mentah yang tidak menentu, System Canvas perlu membuat hubungan dengan ramai pembekal dan memilih salah satu darinya untuk membuat perjanjian.

Masalah yang terdapat dalam bahagian kewangan pula ialah baki yang terdapat dalam penyata penyesuaian bank dan penyata bank tidak sama. Masalah ini dapat diatasi sekiranya pihak di cawangan Kelantan sentiasa melaporkan maklumat terkini ke bahagian pentadbiran di Kuala Lumpur.

Masalah ini semuanya memerlukan penelitian yang tepat kerana setiap masalah yang wujud pasti mempunyai jalan penyelesaiannya yang tersendiri.