

LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI  
KOLEJ TEKNOLOGI COSMOPPOINT

OLEH

ABD AZIZ BIN ALI  
SARJANA MUJDA PENGURUSAN ( PEMASARAN )

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

2006





**LAPORAN AKHIR UNTUK LATIHAN INDUSTRI DI  
KOLEJ TEKNOLOGI COSMOPOINT**

OLEH :

**ABD AZIZ BIN ALI  
SARJANA MUDA PENGURUSAN (PEMASARAN)**

LAPORAN LATIHAN INDUSTRI DIHANTAR  
KEPADA :

**JABATAN PENGURUSAN PEMASARAN  
FAKULTI PENGURUSAN DAN EKONOMI  
KOLEJ UNIVERSITI SAINS DAN TEKNOLOGI  
MALAYSIA  
2006**

i1100048708

## PENGESAHAN KEASLIAN LAPORAN

Dengan ini saya **ABD AZIZ BIN ALI (UK10194)** mengaku bahawa laporan Latihan Industri bagi kursus **PGN 4799** adalah hasil usaha saya sendiri. Segala bentuk penulisan yang terkandung di dalam laporan ini adalah merupakan pendapat dan pandangan saya berasaskan kepada pengaplikasian teori dan pengalaman yang di pelajari semasa menjalani Latihan Industri semata-mata. Fakulti Pengurusan dan Ekonomi (FPE), KUSTEM tidak terikat dengan isi kandungan laporan tersebut.

Tandatangan,



Nama : **ABD AZIZ BIN ALI**

Tarikh :

Disahkan oleh :



Tuan Haji Abd Manan bin Ali  
Penyelia KUSTEM  
b/p Pengerusi Latihan Industri  
Fakulti Pengurusan Dan Ekonomi  
KUSTEM

## PENGHARGAAN

Setinggi-tinggi penghargaan pelatih ucapkan kepada pihak Cosmopoint Cawangan Kota Bharu kerana telah memberi kesempatan berharga buat saya untuk menjalani Latihan Industri di syarikat berkenaan. pelatih juga ingin merakamkan berbanyak-banyak terima kasih kepada tenaga kerja syarikat tersebut kerana telah banyak memberi kerjasama dan tunjuk ajar yang berguna di sepanjang latihan praktikal di syarikat ini.

Ucapan terima kasih khas buat Pengurus Cosmopoint Cawangan Kota Bharu, En Ahmad Nazir bin Abdullah serta penyelia industri, En Norhasniza bin Yusoff kerana telah banyak memberi tunjuk ajar sepanjang pelatih ditempatkan di Jabatan Pemasaran termasuk membenarkan menyertai mereka untuk melakukan promosi kolej di sekitar Kota Bharu. Segala pendedahan dan pengalaman yang saya pelajari di dalam Jabatan Pemasaran ini amat berguna untuk pelatih.

Setinggi-tinggi ucapan terima kasih juga buat penyelia Kustem iaitu Tuan Haji Abd Manan bin Ali yang telah berusaha memberi tunjuk ajar dalam sepanjang Latihan Industri ini serta kakitangan Fakulti Pengurusan dan Ekonomi Kustem kerana telah banyak membantu pelatih di dalam proses mendapatkan tempat Latihan Industri.

Akhir sekali, terima kasih tidak terhingga buat kedua ibubapa yang telah banyak memberi sokongan kepada pelatih dalam penghasilan laporan ini.

Sekian, terima kasih

## ISI KANDUNGAN

## MUKA SURAT

### BAB 1

#### PROFIL SYARIKAT

##### 1.0 LATAR BELAKANG SYARIKAT

1.1 PENGENALAN 1

1.2 OBJEKTIF 3

1.3 MISI 4

1.4 VISI 4

1.5 SLOGAN 4

1.6 PROFAIL JABATAN 4

1.7 CARTA ORGANISASI 5

1.7.1 PENGURUS 7

1.7.2 PENOLONG PENGURUS 8

1.7.3 EKSEKUTIF PENTADBIRAN 8

1.7.4 EKSEKUTIF PENGURUSAN & REKOD 8

1.7.5 PEMASARAN DALAMAN 8

1.7.6 LATIHAN KORPORAT 9

1.7.7 JABATAN AKADEMIK

1.8 CARTA ALIR ORGANISASI 10

1.9 AKTIVITI SYARIKAT 10

1.8.1 IJAZAH

1.8.2 PROGRAM PROFESIONAL 10

1.8.3 DIPLOMA 12

1.9.4 PRA DIPLOMA	12
1.9.5 SIJIL	12
1.9.6 MLVK	13
2.0 PERIKATAN STRATEGIK	14
2.0.1 SYARIKAT PEMBANGUNAN SUMBER MANUSIA	14
2.0.2 MACROMEDIA	14
2.0.3 MICROSOFT	15
<b>BAB 2</b>	
2.1 SISTEM PENGAMBILAN PELAJAR	16
2.2 PENERANGAN SISTEM	
2.2.1 Mengambil Maklumat Pelajar	16
2.2.2 Syarat Kemasukan Yang Paling Minimum	17
2.2.3 Menghantar Surat Tawaran	17
2.2.4 Kebebasan Memilih Program	18
2.2.5 Menunggu Jawapan Pelajar	19
2.2.6 Memberikan Taklimat Pengkuliahan	19
2.3 CARTA ALIR	20
2.4 PENGENALPASTIAN MASALAH	21
2.4.1 Masalah Proses Pendaftaran Awal	21
2.4.2 Masalah Penghantaran Surat Tawaran	21
2.4.3 Masalah Kekurangan Sumber Manusia	22
2.4.4 Persaingan Dengan IPTA dan IPTS Lain	22
2.4.5 Tanggapan Negatif Terhadap IPTS	22

2.4.6 Masalah Pengangkutan Pelajar Luar Bandar	23
2.5 ANALISIS DAN PERBINCANGAN	24
2.6 CADANGAN PENYELESAIAN	24
2.6.1 Meningkatkan Aktiviti Promosi	24
2.6.2 Membuat Strategi Perletakan Harga	24
2.6.3 Mengkaji Kekuatan Dan Kelemahan Pesaing	25
2.6.4 Memberikan Kemudahan Perkhidmatan Pengangkutan	25
2.7 SISTEM PAMERAN DI PASARAYA	27
2.7.1 PENERANGAN SISTEM	
2.7.1.2 Mengenal Pasti Lokasi Strategik	27
2.7.1.3 Membuat Kertas Cadangan	27
2.7.1.4 Menunggu Status Permohonan Membuat Pameran	28
2.7.1.5 Membuat Penempahan Tempat	28
2.7.1.6 Memastikan Kelengkapan Pameran Yang Mencukupi	29
2.7.1.7 Pemilihan Tempat Pameran Yang Sesuai	29
2.7.1.8 Harga Sewa Membuat Pameran	29
2.8 CARTA ALIR	30
2.9 PENGENALPASTIAN MASALAH	31
2.9.1 Tiada Perancangan Awal	31
2.9.2 Pemilihan Masa Yang Tidak Sesuai	31
2.9.3 Kos Sewa Yang Tinggi	32
2.9.4 Kurang Tindak Balas Pelanggan	32
2.9.5 Kelengkapan Pameran Yang Tidak Mencukupi	32
2.9.6 Masalah Sumber Manusia	33



3.0 ANALISIS DAN PERBINCANGAN	34
3.1 CADANGAN PENYELESAIAN	35
3.1.1 Membuat Perancangan Awal	35
3.1.2 Memberikan Motivasi Kepada Pekerja	36
3.1.3 Menetapkan Sasaran Pulangan	36
3.1.4 Mengurangkan Penggunaan Ruang Niaga	36
3.1.5 Menyediakan Peralatan Yang Mencukupi	36
3.2 SISTEM PEMBAYARAN YURAN	39
3.2.1 PENERANGAN SISTEM	39
3.3 CARTA ALIR	41
3.4 PENGENALPASTIAN MASALAH	42
3.4.1 Terdapat Tunggakan Yuran	42
3.4.2 Pelajar Tidak Mengambil Resit	42
ANALISIS DAN PERBINCANGAN	43
3.5 CADANGAN PENYELESAIAN	44
3.5.1 Menawarkan Yuran Pengajian Yang Lebih Rendah	44
3.5.2 Membuat Notis Pembayaran Awal	44
3.5.3 Mengingatkan Pelajar Mengambil Resit	45
3.5.4 Pembayaran Yang Seragam	45
3.5.5 Memberikan Diskaun Kepada Pelajar	45

## **BAB 3**

3.6 PENUTUP	47
3.7 RUJUKAN	48
3.8 LAMPIRAN	49

## **RINGKASAN EKSEKUTIF**

Latihan Industri (LI) merupakan satu aspek wajib dalam program pengajian di Fakulti Pengurusan dan Ekonomi (FPE), Kolej Universiti Sains dan Teknologi Malaysia. Pelatih akan ditempatkan di agensi awam atau swasta di mana pelatih perlu mengenalpasti melalui aspek pemerhatian dan penglibatan secara langsung suatu bidang pekerjaan. Di mana pelatih perlu mengenalpasti aspek pengurusan organisasi serta pentadbiran. Selain itu pelatih perlu mengenalpasti sistem yang sedia ada, mengenalpasti masalah serta cadangan penyelesaian masalah tersebut. Sepanjang 12 minggu menjalani latihan industri, pelatih telah ditempatkan di Cosmopoint cawangan Kota Bharu. Pelatih telah mengenalpasti 3 sistem yang perlu diberi perhatian oleh Cosmopoint iaitu sistem pengambilan, sistem pameran di pasaraya dan sistem pembayaran yuran. Pelatih telah mengenalpasti masalah yang terdapat sistem tersebut dan mencadangkan beberapa cadangan untuk mengatasi masalah tersebut.