

**LAPORAN ANHIR LATIHAN INDUSTRI DI
SYARIKAT NOOR AFA BATEK SONE BHD.**

**OLEH
AZZALINA AZIZ
SARJANA MUDA PENGURUSAN
(PERNIAGAAN DISTRIBUTIF)**

**JABATAN PENGURUSAN DAN PEMASARAN
FAKULTI PENGURUSAN DAN EKONOMI
KOLEJ UNIVERSITI SAINS DAN TEKNOLOGI MALAYSIA
(MUSTEM)**

2002

**LAPORAN AKHIR LATIHAN INDUSTRI DI SYARIKAT NOOR ARFA
BATEK SDN. BHD**

**OLEH
AZZALINA AZIZ**
Sarjana Muda Pengurusan
(Pemiagaan Distributif)

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

2002

1100067864

*Untuk ayah bonda tercinta, terlalu banyak pengorbananmu yang kau berikan.....
Sahabat seperjuangan ku, semoga berakhirnya kita di puncak kejayaan.
Terima kasih atas segala doronganmu.....
untuk Dia yang istimewa.....*

PUSAT PEMBELAJARAN DIGITAL SULTANAH M. R. ZAIRAH

PENGHARGAAN

Jutaan terima kasih dan setinggi-tinggi penghargaan saya ucapkan kepada semua pihak yang terlibat di atas sokongan yang murni dan kerjasama yang telah diberikan untuk saya menyiapkan laporan akhir latihan industri bagi Syarikat Noor Arfa Batek ini.

Pada kesempatan ini, saya merakamkan jutaan terima kasih kepada Cik Azlizuraini Ahmad selaku penyelia latihan industri dan juga Tuan Haji Semanat Abu Bakar, di atas bimbingan beliau berdua bagi menyiapkan laporan akhir latihan industri ini tanpa mengenal erti jemu. Selain itu, ribuan terima kasih juga diucapkan kepada Encik Saharuddin Ismail iaitu pegawai pentadbiran merangkap sebagai penyelia latihan industri di Syarikat Noor Arfa Batek dan kepada staf yang banyak memberikan maklumat serta kerjasama iaitu Cik Junieyana, Puan Normajamti, Cik Roshaliza Aini dan Encik Hasbollah.

Penghargaan ini juga kepada kawan-kawan yang saya kenali semasa membuat latihan industri di Syarikat Noor Arfa Batek iaitu Aya, Su, Ayu, Yani, Za, Kak Da, Kak Natrah, Kak Leha, Abang Man, Abang Syukri, Pok Man dan teristemewa sekali ialah 'Pok'. Tidak lupa juga kawan-kawan yang banyak memberi idea yang kreatif dan sama-sama berkerja dalam satu jabatan untuk melalui latihan industri ini selama lima bulan iaitu Ayo, Zack, Mamat, Julian dan Edward.

'Kenangan Bersama Kalian Tidak Mungkin Saya Lupakan'

ISI KANDUNGAN	HALAMAN
PENGHARGAAN	i
ISI KANDUNGAN	ii
SENARAI ILUSTRASI	v
SENARAI JADUAL	vi
SENARAI LAMPIRAN	vii
RINGKASAN EKSEKUTIF	1
BAB 1 : LATAR BELAKANG ORGANISASI	
1.1 Pengenalan	5
1.2 Kompleks Kraf Noor Arfa	8
1.3 Cawangan Noor Arfa Batek Sdn. Bhd	11
1.3.1 Terengganu	11
1.3.2 Kuala Lumpur	12
1.3.3 Kedah	13
1.3.4 Johor	13
1.4 Cara Pembuatan Batik Lukisan Tangan	
1.4.1 Tracing	14
1.4.2 Chanting	15
1.4.3 Proses Mewarna	16
1.4.4 Proses Mematikan Warna	17

1.5	Batik Yang Menggunakan Printing Blok	
1.5.1	Menerap Batik	18
1.5.2	Menerap Lapisan Kedua	19
1.5.3	Proses Mematikan Lilin	20
1.6	Produk Keluaran Noor Arfa	21
1.7	Struktur Organisasi Syarikat	25
1.8	Aktiviti Organisasi	27
1.9	Kemahiran Yang Ingin Dipelajari	30

BAB 2 : MENGENAL PASTI MASALAH DAN CADANGAN PENYELESAIAN

2.1.1	Penemuan Di Bahagian Pemasaran Tentang Penentuan Harga Semasa Bagi Keluaran Noor Arfa.	
2.1.1.1	Mengesan Sistem Sedia Ada	32
2.1.1.2	Masalah Dalam Penentuan Harga	36
2.1.2	Analisis Masalah Dan Perbincangan Keseluruhan Penemuan	
2.1.2.1	Rumusan Analisis Dan Perbincangan	38
2.1.2.2	Cadangan Penyelesaian	40
2.1.2.3	Perlaksanaan Cadangan Dan Implikasi	42

2.2.1	Penemuan Dibahagian Operasi	
2.2.1.1	Mengesan Sistem Sedia Ada	44
2.2.1.2	Mengenal Pasti Masalah	47
2.2.2	Analisis Masalah Dan Perbincangan	
	Keseluruhan Penemuan	
2.2.2.1	Rumusan Analisis Dan Perbincangan	48
2.2.2.2	Cadangan Penyelesaian	49
2.2.2.3	Perlaksanaan Cadangan Dan Implikasi	51
2.3.1	Penemuan Di Bahagian Pentadbiran	
	Mengenai Tahap Penggunaan Buruh	
2.3.1.1	Mengesan Sistem Sedia Ada	52
2.3.1.2	Mengenalpasti Masalah	54
2.3.2	Analisis Masalah Dan Perbincangan Keseluruhan	
	Penemuan	
2.3.2.1	Rumusan Analisis Dan Perbincangan	56
2.3.2.2	Cadangan Penyelesaian	58
2.3.2.3	Perlaksanaan Cadangan Dan Implikasi	60

BAB 3 : PENUTUP

3.1	Lakaran Pengharapan Kepada Pendekatan	62
	Yang Diambil Untuk Selesaikan Masalah	

RUJUKAN	65
----------------	-----------

SENARAI ILUSTRASI	HALAMAN
Rajah 1.1 : Pusat Jualan Di Kompleks Kraf Noor Arfa	8
Rajah 1.2 : Peta Kedudukan Cawangan Noor Arfa Batek	11
Rajah 1.3 : Cara-cara ' <i>Tracing</i> ' atau Menekak	14
Rajah 1.4 : Cara-cara men' <i>chanting</i> '	15
Rajah 1.5 : Cara-cara Mewarna Kain	16
Rajah 1.6 : Cara-cara Mematikan Warna	17
Rajah 1.7 : Cara-cara Menerap Batik Ke Atas Kain	18
Rajah 1.8 : Cara-cara Menerap Lapisan Kedua	19
Rajah 1.9 : Cara-cara Mematikan Lilin pada kain	20
Rajah 1.10 : Struktur organisasi Syarikat Noor Arfa Batek	26

SENARAI LAMPIRAN

Lampiran A : Senarai Data Maklumat Dari Syarikat

Lampiran 1 : Surat Untuk Mendapatkan Komisyen Dan Bilik Dari Hotel

Lampiran 2 : Surat Untuk Jualan Di Hotel Residence

Lampiran 3 : Seleksi NAB

Lampiran 4 : Seleksi NAB

Lampiran 5 : Risalah Kompleks Kraf Noor Arfa

Lampiran 6 : Risalah Untuk Promosi Hadiah Misteri

Lampiran 7 : Surat Untuk Penajaan Rancangan Riak-Riak Remaja

Lampiran 8 : Surat Daripada Matrade

Lampiran 9 : Borang Penyelidikan Tentang Produk Noor Arfa

Lampiran 10 : Jadual Senarai Tugas

Lampiran B : Contoh Kertas Kerja Semasa Latihan Industri

SENARAI JADUAL	HALAMAN
Jadual 1.1 : Produk Yang Dikeluarkan Oleh Syarikat Noor Arfa	21
Jadual 1.2 : Perbezaan Di antara Jenis-jenis Kain	24

PUSAT PEMBELAJARAN DIGITAL SULTANAH NUR ZAHIRAH

RINGKASAN EKSEKUTIF

Keindahan pesisiran pantai yang cukup terkenal dan kekayaan hasil seni kraftangan menjadikan Negeri Terengganu begitu sehati dengan satu perusahaan yang banyak membawa keuntungan kepada penduduk setempat dan juga meningkatkan taraf hidup mereka. Perusahaan tersebut adalah perusahaan batik yang banyak dijalankan di kawasan pantai timur. Industri batik telah bermula sejak dari awal tahun 1900 dahulu di Tanah Melayu yang mana kebanyakannya beroperasi di Terengganu dan Kelantan. Perusahaan batik pada awalnya di klasifikasikan sebagai industri kampung yang mana diusahakan secara kecil-kecilan dan diusahakan dalam bentuk perusahaan keluarga. Aktiviti – aktiviti pengeluaran batik biasanya dilakukan di kawasan belakang rumah atau berhampiran dengan kediaman rumah atau berhampiran dengan kediaman pengusaha dan ianya adalah secara berselerak di merata tempat.

Walaupun setiap industri mempunyai pasang surut dalam perniagaan. Industri batik pernah menjadi satu perusahaan yang amat berpotensi dan maju sekali sehingga ramai telah berminat untuk berkecimpung di dalam bidang pembatikan. Ini berlaku dalam tahun 1980 hingga 1996 dan ia pernah mencapai penjualan tahunan keseluruhan sebanyak hampir RM 150 juta. Zaman kemerosotan industri batik bermula selepas tahun 1996 dan akhir-akhir ini ia bertambah parah. Berbagai cabaran dan halangan yang harus ditempuhi dan dialami oleh pengusaha

batik yang ada sekarang. Di antara kelemahan yang dapat dilihat setelah beberapa sesi survey dan soal selidik dilakukan ialah kelemahan dalam pengurusan, tiada mempunyai semangat daya saing dan sentiasa mengalah dalam menghadapi persaingan, kurang ilmu, kreatif, inovatif proaktif dan tiada R&D, tidak mahu keluar dari cara lama dan tidak menjaga mutu pengeluaran bahan mentah. Selain masalah kelemahan peribadi pengusaha itu sendiri, masalah lain yang timbul ialah bahan mentah yang terlalu bergantung dari luar negara, tenaga buruh tidak mahir dan malas, kos yang tinggi, kurang sokongan dari rakyat dan kerajaan dalam penggunaan batik, kekurangan modal untuk berkembang dan tidak mempunyai pusat latihan khusus untuk tenaga mahir, kurang promosi dalam dan luar negara serta pasaran yang terhad.

Bagi mengatasi kelemahan yang berpunca daripada pengusaha itu sendiri, peningkatan dalam kecekapan pengurusan perlu dibuat seperti membuat perancangan dengan menentukan objektif dan diikuti dengan merangka strategi untuk menembusi pasaran batik seterusnya membimbing pekerja – pekerja secara memberi arahan, tugas dan panduan serta sentiasa mengambil tindakan pembetulan untuk menentukan tercapainya objektif organisasi secara cekap dan berkesan .

Isu bahan mentah yang sering menjadi masalah kepada para pengusaha perlu diatasi supaya tidak lagi bergantung dari luar negari. Dengan kepakaran, kecanggihan dan ilmu pengetahuan tentang penggunaan bahan

mentah serta pengalaman yang luas yang ada, para pengusaha batik perlu menubuhkan satu syarikat yang mengeluarkan produk bahan mentah untuk pengeluaran batik. Dengan ini akan meningkatkan pasaran batik di Malaysia. Ia juga akan memberi kesan baik kepada pengusaha kecil yang sukar memperolehi bahan mentah dari luar negara dan dapat memperkembangkan lagi pasaran batik di Malaysia.

Dalam keadaan pasaran yang masih terkial-kial menghadapi kelemahan dalaman, kini pengusaha batik terpaksa berdepan pula dengan aspek globalisasi yang mana akan menghadapi AFTA (Asean Free Trade Area) dan WTO (World Trade Organisation). Sebagai mana yang kita tempuhi bila AFTA dilaksanakan pada tahun 2003, akan banyaklah barangan dari negara Asean akan masuk ke Malaysia terutamanya Batik dari Indonesia dan Thailand yang mana kita ketahui kos mereka amat murah kerana mereka mempunyai tenaga buruh yang murah serta mempunyai bahan mentah sendiri.

Memandangkan batik memang dikenali diseluruh dunia sekarang, ianya bukan hanya dikeluarkan hanya di Malaysia, Indonesia dan Thailand sahaja tetapi ianya juga dikeluarkan di seluruh dunia yang mana kita ketahui Afrika, England ,Belanda, China, Amerika, India dan lain-lain negara mengaku mengeluarkan batik masing-masing. Memandangkan Batik dikenali dan dikeluarkan di merata tempat di dunia, maka pembentukan imej warisan Batik Malaysia perlu diwujudkan.

Untuk mencapai proses pembentukan imej warisan Batik Malaysia, kita memerlukan banyak perubahan dalam pembentukan minda iaitu pengusaha seharusnya diberi latihan dan pendedahan kepada system pengurusan yang bersistematik, sediakan latihan untuk pelatih, menyatukan pengusaha-pengusaha kecil, membentuk program pemasaran yang bersepadu dan bersaing, wujudkan identiti Batik Malaysia dan semangat cinta barangan buatan Malaysia, wujudkan pusat penyelidikan dan pembangunan dan sediakan dana-dana yang dapat membantu pegusaha batik.