



LAPORAN AKHIR PROJEK PELAJAR

DPB50163 BUSINESS PROJECT

DIPLOMA PENGURUSAN LOGISTIK DAN RANTAIAN BEKALAN

TAJUK: BME OUTLET STORE

| NAMA | NO PENDAFTARAN |
|-------------------------------|----------------|
| MUHAMMAD WAFIQ BIN SHAMSUDDIN | 10DLS19F1200 |
| MOHD AL-AMIN BIN ZAKARIA | 10DLS19F1113 |
| GIRIJASRI MURUGAN | 10DLS19F1201 |
| SHARVIN A/L BALAN | 10DLS19F1212 |

JABATAN PERDAGANGAN

SESI 1 2021/2022

PENGESAHAN STATUS LAPORAN AKHIR

Laporan Akhir Projek Pelajar bagi kursus DPB50163 Business Project, Sesi 1 2021/2022 ini dikemukakan kepada Jabatan Perdagangan sebagai memenuhi sebahagian daripada syarat program Diploma Pengurusan Logistik dan Rantaian Bekalan di Politeknik Seberang Perai. Dengan ini, semua ahli kumpulan projek bersetuju untuk membenarkan pihak Jabatan Perdagangan mempamerkan laporan akhir projek pelajar ini sebagai sumber rujukan pada masa hadapan.

Sebagai bentuk salinan dan cetakan bagi tujuan komersil adalah dilarang sama sekali tanpa kebenaran bertulis daripada ahli kumpulan asal, penyelia ataupun penyelaras. Kebenaran daripada Politeknik Seberang Perai, Pulau Pinang diperlukan sekiranya projek ini dirujuk sama ada secara sebahagian atau sepenuhnya. Kebenaran hendaklah dipohon melalui :

Ketua Jabatan
Jabatan Perdagangan
Politeknik Seberang Perai,
Jalan Permatang Pauh,
13500 Permatang Pauh, Pulau Pinang

PENGESAHAN LAPORAN PROJEK AKHIR

Laporan projek ini yang bertajuk “BME Outlet Store” telah dikemukakan, disemak serta disahkan sebagai memenuhi syarat dan keperluan penulisan seperti yang telah ditetapkan.

Disemak oleh:

Nama Penyelia : SHARIPAH KHADIJAH BINTI S.HASHIM

Tandatangan Penyelia :

Tarikh :

Nama Penyelia Bersama : PUAN FAIZAH BINTI OMAR

Tandatangan Penyelia Bersama :

Tarikh :

Disahkan Oleh:

Nama Penyelaras : DR ROHANI BINTI M.M. YUSOFF

Tandatangan Penyelaras :

Tarikh :

PERAKUAN PELAJAR

“Kami mengakui bahawa laporan ini adalah hasil kerja kami sendiri kecuali nukilan yang setiap satunya telah kami jelaskan sumbernya.”

1. Tandatangan : *WAFIQ*
Nama : MUHAMMAD WAFIQ BIN MOHD SHAMSUDDIN
No. Pendaftaran : 10DLS19F1200

2. Tandatangan : *AL-AMIN*
Nama : MOHD AL-AMIN BIN ZAKARIA
No. Pendaftaran : 10DLS19F1113

3. Tandatangan : *GIRIJASRI*
Nama : GIRIJASRI A/P MURUGAN
No. Pendaftaran : 10DLS19F1201

4. Tandatangan : *SHARVIN*
Nama : SHARVIN A/L BALAN
No. Pendaftaran : 10DLS19F1212

**AKUAN KEASLIAN DAN HAK MILIK
KAJIAN KEPERLUAN DAN KEBERKESANAN LAMAN WEB
BM EMPIRE OUTLET**

1. Kami,
MUHAMMAD WAFIQ BIN MOHD SHAMSUDDIN (000821-07-0103),
MOHD AI AMIN BIN ZAKARIA (990529-02-5183),
GIRIJASRI A/P MURUGAN (000719-02-0660) dan
SHARVIN A/L BALAN (000915-08-0943)
adalah pelajar Diploma Pengurusan Logistik dan Rantaian
Bekalan, Politeknik Seberang Perai,
yang beralamat di Jalan Permatang Pauh,13500 Permatang Pauh, Pulau Pinang.
2. Kami mengakui bahawa projek Keperluan dan Keberkesanan Laman Web BME
Outlet dan harta intelek yang ada di dalamnya adalah adalah hasil karya dan reka
cipta asli kami tanpa mengambil atau meniru mana-
mana harta intelek daripada pihak-pihak lain.
3. Kami bersetuju melepaskan pemilikan harta intelek projek Keperluan dan
4. Keberkesanan Laman Web Interaktif BME
Outlet kepada Politeknik Seberang Perai bagi memenuhi keperluan dan penganu
gerahan Diploma Pengurusan Logistik dan Rantaian Bekalan kepada kami.

| Diperbuat dan dengan sebenar-benarnya diakui oleh yang tersebut : | |
|--------------------------------------------------------------------------------|-------|
| MUHAMMAD WAFIQ BIN MOHD SHAMSUDDIN NO. KAD PENGENALAN : 000821-07-0103 | |
| MOHD AL-AMIN BIN ZAKARIA NO.KAD PENGENALAN : 990529-02-5183 | |
| GIRIJASRI A/P MURUGAN NO. KAD PENGENALAN : 000719-02-0660 | |
| SHARVIN A/L BALAN NO. KAD PENGENALAN : 000915-08-0943 | |
| Di hadapan saya, PUAN FAIZAH BINTI OMAR NO. Kad Pengenalan : 780523-02-5670 | |

ABSTRAK

BME Outlet Store merupakan satu Laman Web Interaktif yang dihasilkan bagi tujuan meningkatkan aktiviti dan produktiviti penjualan dan strategi pemasaran . Ianya dihasilkan dengan menggunakan Laman Web Interaktif bagi memudahkan Syarikat BME Outlet untuk mempromosikan, memasarkan serta memperluaskan produk syarikat untuk dijual kepada orang ramai . Laman Web Interaktif ini dihasilkan bagi memudahkan pelanggan untuk membeli produk daripada Syarikat BME Outlet dengan cara yang mudah, tepat , selamat dan pantas . Secara tidak langsung ianya juga dapat menjimatkan masa dan tenaga kerana pembelian hanya dilakukan secara dalam talian . Laman Web Interaktif ini juga mempunyai ciri-ciri istimewa antaranya pautan terus ke aplikasi *Youtube* , *Whatsapp* , *Facebook pages* dan *Instagram shop*, ianya juga boleh mencapai maklumbalas daripada pengguna. Laman Web Interaktif yang dihasilkan memberi impak positif terhadap perniagaan kerana ianya memudahkan proses jual beli yang berlaku. Harapan Syarikat BME Outlet dengan wujudnya Laman Web Interaktif ini dapat meningkatkan kadar penjualan produk syarikat dan komited untuk memberi yang terbaik kepada pelanggan kerana prinsip syarikat BME Outlet "Kepuasan pelanggan adalah keutamaan Syarikat BME Outlet"

ABSTRACT

BME Outlet Store is an Interactive Website created for the purpose of increasing sales activities and productivity and marketing strategies. It is produced using an Interactive Website to facilitate the BME Outlet Company to promote and also market and expand the company's products for sale to the public. This Interactive Website is created to make it easier for customers to purchase products from BME Outlet Company in an easy, secure and fast way. Indirectly it can also save time and energy because the purchase is only done online. This Interactive Website also has special features such as direct links to Youtube applications, Whatsapp, Facebook pages and Instagram shop, and can also achieve feedback from users. The Interactive Website produced has a positive impact on business because it simplifies the buying and selling process. BME Outlet Company hopes with the existence of this Interactive Website can increase the sales rate of the company's products and is committed to give the best to customers because of the principle of BME Outlet company "Customer satisfaction is the priority of BME Outlet Company"

PENGHARGAAN

Setinggi-tinggi penghargaan dihulurkan kepada semua pihak yang telah melibatkan diri samaada secara langsung atau tidak langsung dari aspek ilmu pengetahuan, bantuan tenaga, psikologi dan wang ringgit yang tidak ternilai bagi menyediakan projek akhir pelajar untuk kursus DPB50163 Business Project yang bertajuk BME Outlet Store, bagi Sesi 1 2021/2022.

Penghargaan ini dihulurkan bagi menghargai sumbangan dan bantuan pihak yang terlibat serta menyanjungi sumbangan dan bantuan mereka. Ucapan setinggi-tinggi penghargaan dan ribuan terima kasih kepada mereka dalam penghasilan laporan akhir projek pelajar untuk kursus DPB50163 Business Project, Puan Sharipah Khadijah binti S.Hashim sebagai Pensyarah Kursus dan Puan Faizah binti Omar sebagai Penyelia bagi program Diploma Pengurusan Logistik dan Rantaian Bekalan, Politeknik Seberang Perai, Sesi 1 2021/2022.

| Senarai rajah | Muka surat |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Rajah 1.1 : Contoh Laman Web Interaktif BME Outlet Store | 4 |
| Rajah 1.2 : Carta Organisasi Syarikat BME Outlet | 7 |
| Rajah 1.3 : Analisis SWOT untuk projek inovasi yang akan dibangunkan. | 9 |
| Rajah 3.1 : Pautan Laman Web Interaktif | 18 |
| Rajah 3.2 : Pengimbas QR Laman Website Interaktif BME Outlet Store | 19 |
| Rajah 3.3 : Ruangan di antaramuka linktree | 20 |
| Rajah 3.4 : Menu Laman Web Interaktif | 21 |
| Rajah 3.5 : Ruangan khidmat mesra | 22 |
| Rajah 4.1: Pelanggan menunggu untuk membeli telefon bimbit | 30 |
| Rajah 4.2: Fasa pertama Laman Web Interaktif BME Outlet | 31 |
| Rajah 4.3: Menunjukkan Laman Web Interaktif yang telah dimasukkan sistem pembayaran | 32 |

| Senarai jadual | Muka surat |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------|
| Jadual 3.1 : Senarai Soalan Temubual Sebelum Penghasilan Projek | 24 |
| Jadual 3.2 : Senarai Soalan Temubual Selepas Penghasilan Projek | 25 |
| Jadual 4.1 : Dapatan Temubual Sebelum Penghasilan Projek | 28 |
| Jadual 4.2 : Senarai Soalan Temubual Selepas Penghasilan Projek | 29 |
| Jadual 4.3: Impak Produk Terhadap Masa | 34 |
| Jadual 4.4: Impak Terhadap Keberkesanan Penggunaan Perkhidmatan | 35 |
| Jadual 5.1: Analisis SWOT | 38-39 |

SENARAI KANDUNGAN

| PERKARA | MUKA SURAT |
|----------------------------------------|-------------------|
| PENGESAHAN STATUS LAPORAN AKHIR | I |
| PENGESAHAN LAPORAN PROJEK AKHIR | II |
| PERAKUAN PELAJAR | III |
| AKUAN KEASLIAN DAN HAK MILIK | IV |
| ABSTRAK | V |
| <i>ABSTRACT</i> | VI |
| PENGHARGAAN | VII |
| SENARAI RAJAH | VIII |
| SENARAI JADUAL | IX |
| | |
| 1.0 PENGENALAN | |
| 1.1 Pendahuluan | 1 |
| 1.2 Latar belakang Projek Inovasi | 1-2 |
| 1.3 Penyataan Masalah | 3-4 |
| 1.4 Objektif Projek Inovasi | 5 |
| 1.5 Persoalan Projek Inovasi | 5 |
| 1.6 Justifikasi Projek Inovasi | 5-9 |
| 1.7 Skop Projek Inovasi | 10 |
| 1.8 Kepentingan Projek Inovasi | 10-11 |
| 1.9 Takrifan Istilah | 11-12 |
| 1.10 Rumusan bab | 12 |
| | |
| 2.0 KAJIAN LITERATUR | |
| 2.1 Pendahuluan | 13 |
| 2.2 Kajian Terdahulu | 13-16 |
| 2.3 Rumusan bab | 16 |

| | | |
|------------|--------------------------------------------------|-------|
| 3.0 | METODOLOGI KAJIAN | |
| 3.1 | Pendahuluan | 17 |
| 3.2 | Maklumat Projek Inovasi | 17 |
| 3.3 | Proses Pembangunan Projek Inovasi | 22 |
| 3.4 | Pembaharuan dan Keunikan Projek Inovasi | 22-23 |
| 3.5 | Kaedah Kajian | 23-25 |
| 3.6 | Rumusan bab | 26 |
| | | |
| 4.0 | ANALISIS PROJEK INOVASI DAN DAPATAN | |
| 4.1 | Pendahuluan | 27 |
| 4.2 | Analisis Situasi | 27-32 |
| 4.3 | Analisis Kewangan | 32-33 |
| | 4.3.1 Kos penghasilan projek inovasi | 32 |
| | 4.2.2 Peletakan harga projek inovasi | 33 |
| | 4.2.3 Justifikasi kos pelaksanaan projek inovasi | 33 |
| | | |
| 4.4 | Impak Projek | 33-35 |
| 4..5 | Pengkomersialan (target pengguna) | 35 |
| 4.6 | Rumusan bab | 36 |
| | | |
| 5.0 | KESIMPULAN DAN CADANGAN | |
| 5.1 | Pendahuluan | 37 |
| 5.2 | Kesimpulan keseluruhan projek | 37-39 |
| 5.3 | Cadangan atau penambahbaikan | 39-40 |
| 5..4 | Kesimpulan | 41 |
| 5.5 | Rumusan bab | 42 |

RUJUKAN

LAMPIRAN

Lampiran 1 – Contoh soalan soal selidik

Lampiran 2 – Gambar bahan mentah projek inovasi

Lampiran 3 – Borang – borang yang berkaitan

BAB 1

PENGENALAN

1.1 PENDAHULUAN

Laman web secara umumnya adalah salah satu platform yang digunakan seiring dengan peredaran zaman yang semakin maju, sekaligus dapat memudahkan semua masyarakat untuk mengaksesnya dengan mudah di mana sahaja pada bila-bila masa . Laman Web Interaktif ini pula tersedia dengan pelbagai info yang padat dan lengkap untuk pengetahuan pada pelanggan sebelum melakukan pembelian dengan Syarikat BME Outlet Store , malah boleh terus ke platform Youtube, Instagram , Whatsapp dan Facebook terus melalui pautan yang tersedia di dalam Laman Web Interaktif tersebut.

Laman Web Interaktif ini juga merupakan satu kemudahan kepada pembeli untuk membeli tanpa perlu keluar daripada rumah dan juga secara tidak langsung dapat menjimatkan masa dan tenaga. Rentetan Pendemik Covid- 19 yang melanda negara, kaedah ini juga mampu membendung penularan wabak penyakit ini supaya tidak merebak. Para pembeli dapat mengurangkan risiko jangkitan dengan tidak perlu datang ke kedai dan beratur panjang. Dengan adanya Laman Web Interaktif ini ianya mampu memudahkan semua perkara dari pelbagai aspek semasa urusan niaga berlaku.

1.2 LATAR BELAKANG PROJEK INOVASI

Promosi merupakan komunikasi yang digunakan oleh penjual untuk menghasilkan atau mengingatkan pembeli berpotensi mengenai kewujudan produk atau perkhidmatan (Rita Kheu Leh Hong , 2017).

Kini, masyarakat dan orang ramai berada dalam era moden di mana kaedah pemasaran secara konvensional tidak lagi relevan untuk sampai ke sasaran yang lebih besar.

Perkembangan teknologi pada masa kini semakin meluas dan juga hampir keseluruhan aktiviti atau proses yang terlibat dengan penggunaan teknologi pada masa kini . Perniagaan jugak tidak dapat dielakkan daripada pengaruh teknologi supaya menjadi lebih berkembang dan lebih maju di masa kini.

Perkembangan teknologi kini semakin meluas dan juga dikatakan hampir keseluruhan aktiviti atau proses akan terlibat dengan penggunaan teknologi. Perniagaan juga tidak dapat dielakkan dari pengaruh teknologi agar menjadi lebih berkembang dan lebih maju.

Seterusnya,perniaga perlu memastikan agar teknologi yang digunakan tidak ketinggalan. Promosi adalah salah satu daripada aspek campuran pemasaran, 4P's iaitu product (produk), price (harga), place (tempat) dan promotion (promosi). Promosi bermaksud aktiviti atau proses jualan untuk menggalakkan dan meningkatkan jualan barang untuk memperkenalkan sesuatu yang baru kepada masyarakat.

Pendekatan media sosial menjadi sangat penting kepada aspek perniagaan. Menurut Mohd Hafizie Suhaimi & Norshuhada Shiratuddin (2013), teknologi pemasaran melalui media sosial boleh diguna pakai oleh usahawan Industri Kecil Sederhana (IKS) bagi memastikan aktiviti pemasaran khususnya dapat dipertingkatkan. Sebagai contoh, Laman Web Interaktif merupakan peranan utama dalam persaingan. Di samping itu, pelanggan suka mencari produk atau perkhidmatan yang akan digunakan melalui internet. Secara tidak langsung ia dijangka memberikan kesan positif kepada Syarikat BME Outlet Store.

Pemasaran merupakan salah satu langkah bagi memperkenalkan perkhidmatan atau produk kepada orang ramai dan kepada pelanggan yang berminat.Selain daripada teknik penawaran produk yang hebat, mensasarkan iklan kepada pelanggan yang tepat juga haruslah diambil kira

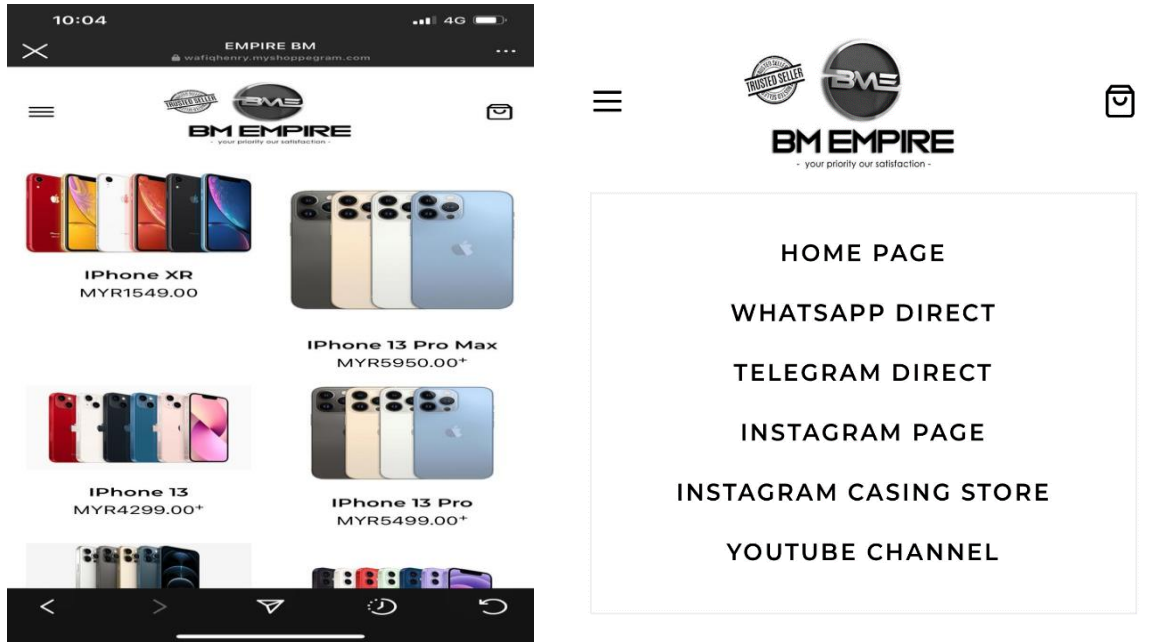
1.3 PERNYATAAN MASALAH

Pada era kini, teknologi digital yang canggih telah menggantikan sistem promosi secara manual yang telah dipakai dalam dunia perniagaan. Oleh hal demikian, Syarikat BME Outlet turut terkesan dengan masalah sedemikian. Syarikat BME Outlet menyediakan perkhidmatan untuk mendekati pelanggan dan menjual produk kepada pelanggan-pelanggan yang sedia ada atau bakal pelanggan baharu. Syarikat ini memerlukan medium inovasi untuk memudahkan urusan mereka dalam mempromosikan produk dan perkhidmatan yang terdapat dalam Syarikat BME Outlet.

Oleh itu, pengkaji mencipta sebuah Laman Web Interaktif BME Outlet Store bagi tujuan memudahkan urusan pekerja-pekerja syarikat. Laman Web Interaktif sangat sesuai kepada pelanggan kerana boleh dicapai melalui telefon pintar pelanggan. Memandangkan Laman Web Interaktif ini tersedia di dalam telefon pintar, pelanggan boleh membuat pembelian di mana saja yang mempunyai capaian internet yang baik. Seterusnya pekerja dan pengawal pemasaran juga harus bersedia untuk berhadapan dengan pelanggan kerana pelanggan boleh membuat pembelian tak kira masa dan tempat.

Justeru itu, kajian ini dilakukan untuk mengatasi masalah dalam pembelian telefon pintar agar proses pembelian dapat dilakukan dengan lebih mudah, cepat, pantas, dan selamat. Akhir sekali, pengkaji telah bersetuju dengan Syarikat BME Outlet untuk menghasilkan strategi pemasaran yang lebih baik dan menarik, sehingga hari ini kebanyakan pelanggan perlu '*direct walk-in*' ke kedai telefon. Dengan adanya Laman Web Interaktif BME Outlet Store ini pelanggan tidak perlu untuk ke kedai telefon untuk membeli telefon pintar. Pelanggan boleh memasuki Laman Web Interaksi tersebut untuk melihat harga dan jenis-jenis telefon dengan lebih pantas dan selamat pada bila-bila masa sahaja. Pelanggan juga dapat mengetahui harga dan maklumat berkaitan dengan telefon pintar dengan lebih tepat. Selain itu, Laman Web Interaktif tersebut boleh digunakan dan di capai bila-bila masa sahaja. Contohnya, seperti di tempat kerja, di dalam kereta, di rumah dan sebagainya.

1.3.1 Contoh Laman Web Interaktif BME Outlet Store



Rajah 1.1 : Contoh Laman Web Interaktif BME Outlet Store

1.4 OBJEKTIF PROJEK INOVASI

1.4.1 Objektif Am

Projek ini dijalankan untuk mengatasi masalah di Syarikat BME Outlet dalam menyediakan maklumat produk kepada pelanggan. Oleh itu, pengkaji bercadang untuk menghasilkan Laman Web Interaktif yang boleh digunakan untuk mempromosi, memasarkan dan memperluaskan lagi produk yang disediakan oleh Syarikat BME Outlet.

1.4.2 Objektif Khusus

Objektif khusus adalah seperti berikut:

- i. Mengenal pasti masalah dan kelemahan yang dihadapi oleh Syarikat BME Outlet.
- ii. Menghasilkan dan membuat Laman Web Interaktif BME Outlet Store yang boleh digunakan untuk mempromosi, memasarkan dan memperluaskan produk-produk telefon pintar yang disediakan oleh Syarikat BME Outlet.

1.5 PERSOALAN PROJEK INOVASI

Berdasarkan objektif yang dinyatakan, persoalan bagi projek inovasi ini adalah :

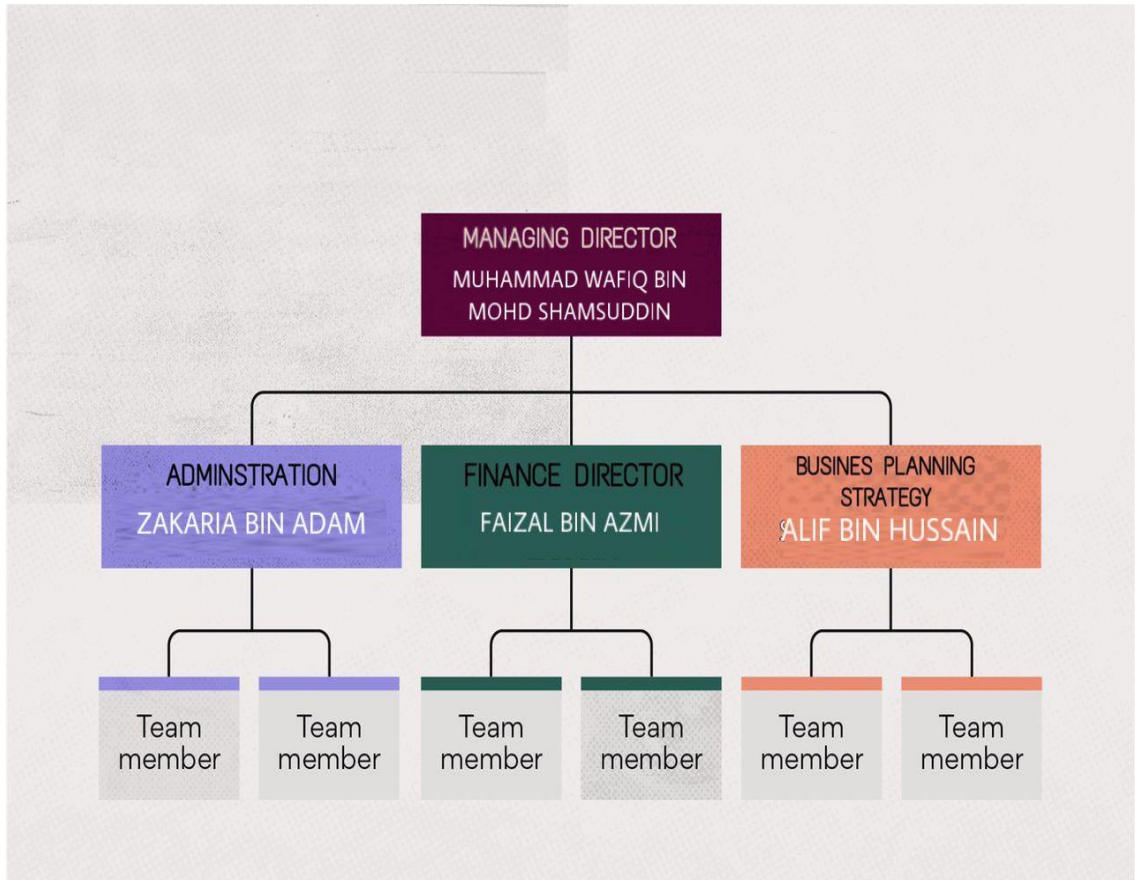
- i) Apakah kelemahan dan masalah yang dihadapi oleh syarikat BME outlet?
- ii) Bagaimanakah Laman web interaktif yang dihasilkan dapat digunakan untuk mempromosi, memasarkan dan memperluaskan produk-produk yang disediakan oleh syarikat BME outlet?

1.6 JUSTIFIKASI PROJEK INOVASI

1.6.1 Pemilihan Syarikat

Syarikat BME Outlet merupakan syarikat yang menjual produk telefon pintar, ia ditubuhkan pada 21 Februari 2018 (3 tahun). Syarikat BME Outlet beroperasi di kawasan Kulim, Kedah. Syarikat ini dimiliki 100% oleh bumiputera dan telah didaftarkan di bawah Suruhanjaya Syarikat Malaysia sebagai sebuah syarikat yang menjalankan perkhidmatan jual beli dan membaiki alat elektronik.

Syarikat BME Outlet diuruskan oleh Muhammad Wafiq Bin Mohd Shamsuddin sebagai pengurus besar dan dibantu oleh beberapa pekerja yang bertindak dalam hal-hal yang berkaitan seperti urusan niaga dan kerja-kerja di dalam syarikat. Misi Syarikat BME Outlet ialah sentiasa komited bagi memudahkan orang ramai atau masyarakat untuk berkomunikasi. Syarikat BME Outlet juga mengekalkan prestasi terbaik dalam menangani sebarang urusan niaga dan sentiasa berusaha menjadi yang terbaik untuk menempatkan di hati pelanggan. Jadi Syarikat BME Outlet menyediakan perkhidmatan yang terbaik dan memenuhi kepuasan pelanggan. Selain itu, Syarikat BME Outlet juga mempunyai visi di mana keupayaan dan pengalaman sedia ada. Syarikat BME Outlet dapat menguruskan kerja yang diamanahkan. Syarikat juga akan memberikan komitmen yang penuh seperti membuat keutamaan kualiti kerja yang terbaik.



Rajah 1.2 : Carta Organisasi Syarikat BME Outlet

Pengkaji telah bercadang untuk bekerjasama dengan Syarikat BME Outlet bagi mencapai beberapa objektif yang telah pengkaji nyatakan. Pengkaji bercadang untuk menghasilkan satu Laman Web Interaktif BME Outlet Store yang akan memudahkan pegawai pemasaran mempromosikan syarikat kepada pelanggan dan pengguna. Laman Web Interaktif ini dapat memudahkan urusan jualan produk kerana ianya mudah untuk dicapai di mana-mana sahaja oleh pelanggan untuk yang mahu berurusan dengan **Syarikat BME Outlet**.

Laman Web Interaktif ini dapat menjimatkan masa dan tenaga. Hal ini kerana pegawai pemasaran hanya perlu membawa telefon pintar untuk melakukan aktiviti urusan dan perkhidmatan bersama pelanggan. Laman Web Interaktif dapat menjimatkan masa kerana ianya memudahkan pelanggan untuk mengenali produk dan perkhidmatan yang dijalankan oleh Syarikat BME Outlet.

Oleh itu, Laman Web Interaktif BME Outlet Store ini amat penting bagi Syarikat BME Outlet kerana produk dan perkhidmatan yang disediakan dapat dikembangkan melalui iklan dan penjualan online, dan kemungkinan sejumlah besar pelanggan dapat melihat harga dan jenis telefon yang diminati pelanggan

1.6.2 Analisis SWOT (Strength Weaknesses Opportunities Threat)

Pengkaji telah memilih analisis SWOT sebagai satu strategi mengenalpasti keperluan serta peluang bagi menjalankan projek ini. Analisis SWOT merupakan satu kerangka atau kaedah untuk mengenalpasti dan menganalisa kekuatan (strength), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) serta ancaman (threat) sebelum sesuatu keputusan dibuat oleh pihak pengurusan sesebuah organisasi.

Maklumat yang digunakan untuk analisis SWOT ini adalah berdasarkan kepada pemerhatian dan hasil temubual pengkaji dengan majikan iaitu MUHAMMAD WAFIQ BIN MUHAMMAD SHAMSUDDIN berkaitan isu serta keperluan penghasilan projek. Hasil daripada pemerhatian dan maklumbalas, pengkaji telah mengenalpasti projek inovasi yang dapat dibangunkan untuk menangani isu yang diketengahkan. Pengkaji juga telah mengenalpasti peluang serta ancaman yang mungkin terpaksa dihadapi daripada projek inovasi yang dibangunkan.

Rajah 1.3 merupakan analisis SWOT untuk projek inovasi yang akan dibangunkan.

| Kekuatan (Strength) | Kelemahan (Weaknesses) | Peluang (Opportunities) | Ancaman (Threats) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1)Mesra pengguna.</p> <p>2)Menjimatkan masa.</p> <p>3)Menjimatkan kos dari segi penghasilan.</p> <p>4)Menjimatkan tenaga.</p> <p>5)Perniagaan tanpa had masa.</p> <p>6)Menjana keuntungan.</p> <p>7)Kemudahan pelanggan.</p> <p>8)Pelanggan jangka panjang.</p> <p>9)Dihasilkan untuk kegunaan syarikat BME outlet sahaja.</p> | <p>1)Perlukan internet</p> <p>2)Perlu tahu tentang IT.</p> <p>3)Kekurangan keselamatan.</p> | <p>1)Berpotensi bersaing dengan Laman web sedia ada.</p> <p>2)Pengurus dan pelanggan akan mahir menggunakan teknologi.</p> <p>3)Peluang Membuktikan Kredibiliti.</p> <p>4)Peluang syarikat untuk maju dalam industri.</p> | <p>1)Mudah digodam</p> <p>2)Keselamatan tidak terjamin.</p> <p>3)Boleh dimanipulasi oleh syarikat lain kerana belum mendapat hakcipta.</p> <p>4)Laman web interaktif yang lebih praktikal.</p> |

1.7 SKOP PROJEK INOVASI

Kajian ini secara umumnya tertumpu pada pengurusan bidang logistik dan rantaian bekalan yang membincangkan berkaitan isu pemasaran dan pendekatan pelanggan di Syarikat BME Outlet .Secara khususnya, kajian ini berfokus kepada dua objektif utama. Pertama, untuk mengetahui masalah dan kelemahan pemasaran perkhidmatan yang disediakan oleh Syarikat BME Outlet .

Kedua, untuk menghasilkan Laman Web Interaktif BME Outlet Store yang boleh digunakan untuk mempromosi, memasarkan dan memperluaskan produk, perkhidmatan yang disediakan oleh Syarikat BME Outlet. Walau bagaimanapun, dalam proses menjalankan kajian ini, ia dibataskan dari dua aspek iaitu batasan subjek kajian dan batasan analisis. Batasan subjek kajian merujuk kepada perbincangan dan analisis hanya merangkumi manakala batasan analisis merujuk kepada kajian ini menggunakan analisis SWOT iaitu strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunity (peluang) dan threats (ancaman) sahaja bagi mencapai objektif kajian.

1.8 KEPENTINGAN PROJEK INOVASI

Projek inovasi yang dijalankan ini memberi kepentingan dari segi :

- a) Laman Web Interaktif BME Outlet store ini memudahkan pelanggan untuk mendapatkan maklumat yang tepat berkaitan dengan produk yang ingin dibeli. Pelanggan juga boleh membuat perbandingan harga produk yang ada.
- b) Laman Web Interaktif BME Outlet Store ini memudahkan pelanggan untuk membeli telefon pintar secara atas dalam talian. Pelanggan secara atas talian dengan Laman Web Interaktif tidak perlu mengeluarkan pengangkutan, malah masa juga dapat diijimatkan untuk mendapatkan telefon dengan kos yang mampu dikurangkan.
- c) Pelanggan Syarikat BME Outlet boleh membuat perbandingan harga dengan syarikat, kedai lain dan pelanggan boleh memilih telefon pintar kegemaran pelanggan .

d) Aspek keselamatan adalah faktor yang paling penting bagi masyarakat. Dengan adanya Laman Web Interaktif BME Outlet Store ini dapat mengurangkan kes covid-19 dengan mereka tidak perlu keluar dari rumah atau mana- mana tempat untuk membeli telefon pintar.

e) Laman Web Interaktif ini dapat membantu Syarikat BME Outlet dari aspek pemasaran. Pengurus pemasaran dapat melaksanakan proses pemasaran dengan lebih mudah dan pantas seiring dengan perubahan teknologi masa kini.

1.9 TAKRIFAN ISTILAH

Berikut merupakan takrifan istilah yang berkaitan dengan projek inovasi yang dilaksanakan :

a) Laman Web Interaktif

- Menurut kamus edisi keempat (2005), dokumen elektronik pada paparan skrin komputer (biasanya mengandungi teks, grafik, imej, bunyi dsb) tentang sesuatu institusi, organisasi, persatuan, individu dsb yang dapat dicapai melalui Internet.
- Menurut Zolkepli et al. (2001) laman web merupakan integrasi grafik, teks dan bunyi kedalam satu halaman paparan. Menurut Zolkepli et al, juga menyatakan semua bahan berkenaan dapat diakses dengan hanya mengklik di hujung jari.
- Menurut Ahmad Zaharim (1999) laman web adalah satu laman yang mempunyai persembahan visual yang unik dan menarik dan melibatkan grafik latar belakang, logo, ikon, saiz tulisan, butang menu dan kombinasi warna.
- Menurut Mohd Arif et al. (2000) menyatakan sebuah laman web adalah merupakan laman yang mengandungi pelbagai maklumat dalam bentuk teks, grafik, animasi, audio dan video yang berdasarkan kepada citarasa dan kreativiti pembina laman web tersebut.
- Menurut kajian projek inovasi ini, Laman Web Interaktif BME Outlet Store yang dihasilkan untuk Syarikat BME Outlet.

b) Teknologi Maklumat

- Menurut Kamus Edisi Keempat (2005) teknologi yang berkaitan dengan pemerolehan, penyimpanan, pem-prosesan dan penyebaran maklumat melalui penggunaan teknologi komputer dan tele-komunikasi.
- Definisi dari techopedia - Rangkaian - (2021), Teknologi maklumat dan komunikasi (ICT) merujuk kepada semua teknologi yang digunakan untuk mengendalikan telekomunikasi, media penyiaran, sistem pengurusan bangunan pintar, sistem pemprosesan dan penghantaran audiovisual, dan fungsi kawalan dan pemantauan berasaskan rangkaian.
- Menurut kajian ini, sebuah perisian Laman Web Interaktif direka untuk digunakan di peranti mudah alih seperti telefon pintar, komputer dan tablet.

1.10 RUMUSAN BAB

Keseluruhan bab ini adalah untuk mengenal pasti masalah dan isu di Syarikat BME Outlet . Pihak pengkaji telah mengambil inisiatif dan inovatif dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh Syarikat BME Outlet iaitu dengan membuat laman web interaktif. Laman Web Interaktif BME Outlet Store mampu mengatasi pelanggan untuk membeli telefon dengan lebih mudah;pantas dan selamat. Melalui kemudahan Laman Web Interaktif ini,ianya boleh memudahkan proses pesanan pembelian atas talian di BME Outlet .Kami mengharapkan dengan adanya Laman Web Interaktif ini dapat membantu para pembeli untuk membuat pesanan telefon pintar dengan bijak cepat dan sebagainya.

BAB 2

KAJIAN LITERATUR

2.1 PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan kajian terdahulu yang berkaitan dengan bidang projek inovasi dan diakhiri dengan rumusan secara ringkas. Kajian ini merupakan ulasan maklumat yang diperolehi daripada jurnal, buku, prosiding dan kajian lepas untuk sesuatu kajian terbaharu. Pengkaji mengenalpasti dapatan-dapatan dari penyelidik lain dalam bidang yang dikaji. Projek inovasi yang dilaksanakan oleh pengkaji adalah dalam bidang logistik dan rantaian bekalan iaitu penghasilan laman web interaktif bertujuan untuk memudahkan peniaga berinteraksi dengan pelanggan dengan lebih mudah dan teratur. Kajian ini meliputi tiga bahagian iaitu aplikasi telefon mudah alih, logistik dan rantaian bekalan dan website interaktif.

2.2 KAJIAN TERDAHULU

1) Aplikasi Telefon Mudah Alih

Menurut Nur Hafizah Razali, Fariza Binti Khalid (2021), penggunaan aplikasi untuk peranti mudah alih telah berkembang dengan pesat dan menjadi isu yang hangat diperkatakan dalam bidang pendidikan serta perkembangan pelajar. Fleksibiliti, mesra pengguna, kecil, kemudahan akses dan pelbagai keupayaan teknologi mudah alih yang lain menjadikannya berharga dan menjadi keperluan pada masa kini.

Manakala menurut Normazaini Saleh, et. (2017) , Penggunaan Teknologi Maklumat dan Komunikasi (ICT) untuk menyampaikan maklumat berkaitan kerja selepas waktu kerja biasa telah menjadi lazim pada masa kini. Capaian kepada pekerja telah melangkaui sempadan masa bekerja kerana maklumat berkaitan kerja boleh disampaikan di luar waktu kerja melalui medium telekomunikasi canggih seperti telefon mudah alih yang dilengkapi capaian terhadap e-mel dan juga media sosial.

Manakala , Norazly et. al (2021) , menyatakan penggunaan Teknologi Maklumat dan Komunikasi (ICT) dalam pendidikan telah dibincangkan dalam pelbagai penyelidikan di seluruh dunia. Dari masa ke masa, ICT digunakan secara meluas dalam semua peringkat pendidikan bermula dari peringkat awal kanak-kanak hingga ke peringkat pengajian tinggi.

Nor Arinah Mohamed Zemudin, Mohd Azul Mohamad Salleh , (2017) pula menyatakan perkembangan Internet membawa kepada pembangunan pelbagai medium komunikasi seperti laman web dan sistem rangkaian sosial. Batasan fizikal dan kekangan media konvensional untuk menyampaikan maklumat dengan cepat dan pantas dapat diatasi dengan munculnya teknologi media digital.

2) Logistik dan Rantaian Bekalan

AK Mahbubul Hye, et. al. (2019) menyatakan tujuan kertas ini adalah untuk menyiasat faktor yang berkaitan dengan hasrat syarikat untuk mengguna pakai rantaian logistik berasaskan blockchain (BBLC) dalam pengurusan rantaian bekalan logistik (LSCM). -

Manakala menurut Muhammad Saeed Shahbaz, et. al. (2019) kemajuan teknologi yang pesat memaksa organisasi untuk menjadi lebih proaktif dan cekap dalam operasinya. Teknologi amat penting dalam membantu kelancaran pengurusan dalam perniagaan dan membantu syarikat menjana keuntungan.

Menurut Marta Cudziło, et. al (2018) pengurusan yang cekap dan penggunaan teknologi yang terkini bagi struktur rantaian bekalan dan pelbagai adalah proses yang rumit dari segi organisasi dan membuat keputusan. Syarikat yang digabungkan membentuk kumpulan dengan modal bersepadu disatukan untuk mencapai kesepaduan dalaman, juga dalam bidang logistik.

3) Kelebihan Website dalam pemasaran

Menurut Kartarina Kartarina, et. Al (2019) .Penghasilan sistem maklumat jualan dalam talian sebagai medium mempromosikan produk serta membantu dalam meningkatkan jualan. jualan kraf tangan, supaya orang ramai dapat menjual produk mereka secara langsung tanpa melalui perantara serta media promosi supaya produk kraftangan dapat dijual secara langsung dan dapat dikenali oleh masyarakat luas.

Manakala menurut Radja Erland Hamzah , (2018) pula siri web ialah satu konsep siri program yang dikeluarkan dalam medium Internet,Melalui siri web ini ianya mampu memperkenalkan produk melalui media digital, pengiklanan boleh dilaksanakan dengan lebih mudah dari aspek mengukur, menilai dan menilai prestasi promosi secara langsung dari syarikat.

Seterusnya , Sita Ayu Mayangsari, Kartika Kusuma Wardani (2019) menyatakan Penggunaan media yang berteknologi mampu memberikan maklumat yang tepat dan terkini kepada pelanggan seterusnya mampu meningkatkan minat dan keinginan pelanggan untuk membeli produk yang dijual. Media interaktif yang digunakan juga memudahkan peniaga untuk mempromosi produk jualan mereka.

Manakala menurut Raynesa Noor Emiliyasi, E Kosmajadi (2020) . Penghasilan Industri Rumah merupakan satu bentuk syarikat kecil yang dimiliki oleh masyarakat secara individu. Kewujudannya amat berperanan dalam memperkasakan masyarakat untuk berdikari dalam bidang ekonomi. Semasa pandemik Covid 19 melanda, perniagaan perlu mempunyai daya saing dan menggunakan teknologi dalam mengembangkan lagi pasaran produk dalam pasaran. Justeru, penggunaan teknologi yang terkini dan menarik mampu membantu perniagaan untuk berdiri teguh menghadapi ancaman dari pandemik yang melanda dunia ketika ini.

Manakala menurut K Kartarina P Irfan, et al., 2019 penyelidikan yang mampan berkaitan dengan sistem yang membantu dalam pemasaran produk adalah sangat penting. Penggunaan media yang berteknologi tinggi mampu mengatasi masalah penurunan jualan dan mampu memperkenalkan produk dengan lebih meluas dikalangan pengguna. Justeru laman merupakan salah satu inovasi yang mampu dalam membantu mengembangkan lagi pasaran produk bagi sesebuah syarikat.

2.3 RUMUSAN

Secara keseluruhan bab ini, kajian ini dibincangkan untuk merangkumi bidang projek inovasi seperti aplikasi teknologi mudah alih, logistik dan rangkaian bekalan dan kelebihan website interaktif dalam bidang pemasaran. Laman web memainkan peranan yang amat penting dalam menyebarkan maklumat, ini kerana laman web interaktif mampu menarik minat pembaca untuk melayarinya. Kandungan yang dibawa oleh laman web interaktif mampu memberi kefahaman kepada para pembaca. Maka wajarlah laman web interaktif masa kini dengan produktiviti yang sistematik.

BAB 3

METODOLOGI KAJIAN

3.1 PENDAHULUAN

Bab ini akan menerangkan secara lebih teliti tentang penghasilan Laman Web Interaktif Syarikat BME Outlet Store yang lebih berkesan untuk memudahkan pelanggan dengan membeli telefon pintar secara dalam talian dan juga dapat mengetahui berkenaan dengan kaedah penyelidikan yang digunakan dalam kajian ini. Pertama, kami menerangkan penyelidikan, termasuk persampelan, pembangunan instrumen, teknik pengumpulan data, dan analisis data yang digunakan dalam penyelidikan ini. Di samping itu, penjelasan tentang pembaharuan dan keunikan Laman Web Interaktif yang dihasilkan. Akhirnya, kaedah kajian telah dijalankan melalui pengumpulan dan analisis data yang akan diperlukan dalam kajian.

3.2 MAKLUMAT PROJEK INOVASI

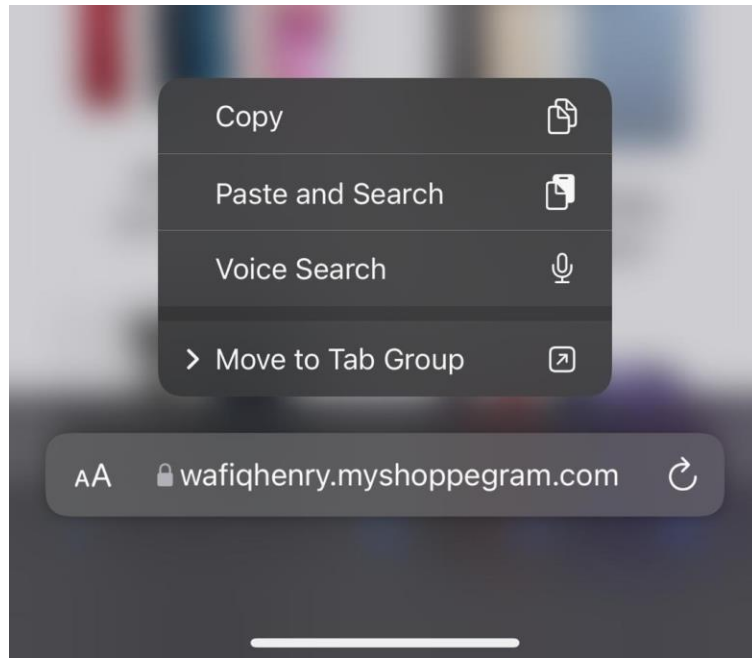
Laman Web Interaktif adalah inovasi yang dihasilkan bagi membantu Syarikat BME Outlet Store supaya memudahkan pelanggan untuk membeli produk dengan cara yang mudah, tepat, selamat dan pantas. Laman Web Interaktif ini dihasilkan supaya menjadikan lebih berkesan dan bagi memudahkan Syarikat BME Outlet Store untuk mempromosikan, memasarkan serta memperluaskan produk syarikat untuk dijual kepada pelanggan. Hal ini kerana meningkatkan kadar menjual dan juga membeli tanpa perlu keluar daripada rumah. Selain itu kos untuk menghasilkan Laman Web Interaktif ini adalah rendah namun ianya mampu membantu Syarikat BME Outlet Store untuk berkembang secara optimum.

3.3 PROSES PEMBANGUNAN PROJEK INOVASI

Projek ini dinamakan Laman Web Interaktif BME Outlet Store. Dalam proses menghasilkan Laman Web Interaktif terdapat beberapa langkah yang perlu dijalankan iaitu seperti berikut:

LANGKAH 1: PAUTAN DARI SISTEM BAECONS AI YANG DIJANA BAGI MEMASUKI LAMAN WEB INTERAKTIF SECARA ATAS TALIAN MENERUSI GADGET.

‘Click’ link yang dipaparkan untuk menghasilkan imbasan QR bagi mengakses terus ke Laman Website Interaktif BME Outlet Store.



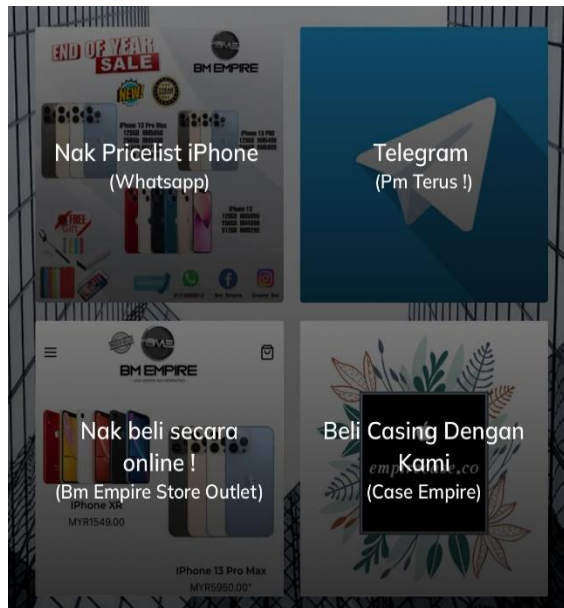
Rajah 3.1 : Pautan Laman Web Interaktif

LANGKAH 2 : IMBASAN QR YANG DIHASILKAN BAGI MEMUDAHKAN PENGGUNA TERUS MENGIMBASAN BAGI MELEWATI LAMAN WEB INTERAKTIF.



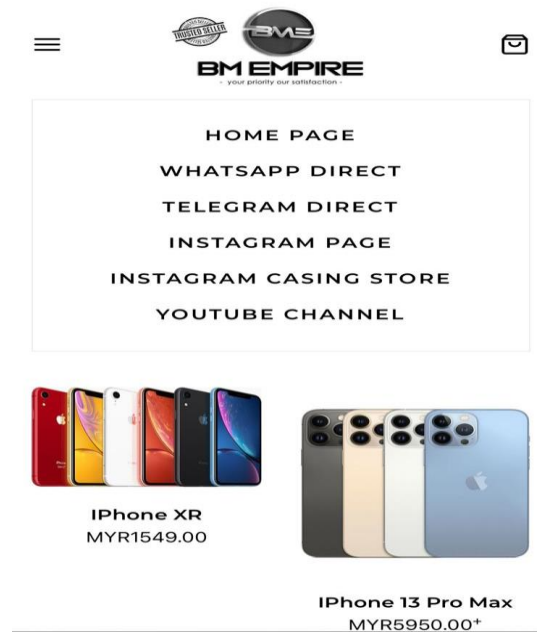
Rajah 3.2 : Pengimbas QR Laman Website Interaktif BME Outlet Store

LANGKAH 3 : JENIS PAPARAN SERVIS YANG TERDAPAT PADA ANTARA MUKA BAECONS AI.



Rajah 3.3 : Ruang di antaramuka linktree

LANGKAH 4 : PILIHAN PAUTAN YANG TELAH DIAKTIFKAN DIDALAM LAMAN WEB INTERAKTIF BAGI MEMUDAHKAN PENGGUNA.



Rajah 3.4 : Menu Laman Web Interaktif

LANGKAH 5 : RUANGAN KHIDMAT MESRA PELANGGAN BAGI PELANGGAN YANG BME OUTLET STORE.



Rajah 3.5 : Ruangan khidmat mesra

3.4 PEMBAHARUAN DAN KEUNIKAN PROJEK INOVASI

Laman Web Interaktif yang dihasilkan adalah bertujuan untuk memudahkan para pembeli melakukan pembelian secara dalam talian , antara inovasi dan keunikan yang ada didalam Laman Web Interaktif kami ialah mempunyai pengimbas kod QR bagi para pembeli untuk terus ke Laman Web Interaktif kami tanpa membuka Chrome atau Google , hanya menggunakan pengimbas kamera . Seterusnya mempunyai Pautan yang tersedia didalam Laman Web Interaktif kami untuk terus ke aplikasi yang ditetapkan seperti Facebook, Instagram, Whatsapp dan YouTube. Maka akan lebih mudah untuk para pembeli untuk terus mengakses.



3.5 KAEDAH KAJIAN

Terdapat beberapa jenis pengkajian yang digunakan untuk mengumpulkan maklumat dalam kajian. Satu daripadanya ialah kaedah kualitatif iaitu menggunakan teknik temubual. Kajian ini dijalankan dengan menjalankan temubual berstruktur bersama pemilik Syarikat BME outlet tentang berkenaan masalah yang dihadapi oleh syarikat tersebut. Temubual berstruktur adalah dijalankan secara formal, dirancang teliti selaras dengan objektif kajian dan soalan tidak perlu banyak untuk mengelakkan data terpesong daripada objektif kajian dan merumitkan kerja mengurus dan menganalisis data.

Kaedah ini dijalankan bagi mendapatkan maklumat dan membantu dalam penghasilan Laman web interaktif . Soalan temubual bersama pemilik syarikat BME outlet Runcit adalah seperti berikut bagi mendapatkan dapatan keperluan sebelum menghasilkan projek inovasi Laman web interaktif.

JADUAL 3.1 : Senarai Soalan Temubual Sebelum Penghasilan Projek

| Bil | Soalan Temubual |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Adakah Syarikat BME Outlet menghadapi sebarang masalah/kelemahan dalam mengendalikan mempromosikan produk untuk pelanggan masing-masing ? |
| 2 | Adakah Syarikat BME Outlet menghadapi sebarang masalah/kelemahan dalam mengendalikan pengurus atau mempromosikan, memudahkan dan membeli produk tersebut? |
| 3 | Adakah pengurusan atau mempromosikan produk yang sedia ada digunakan perlu diperbaiki? |
| 4 | Adakah anda memerlukan penyelesaian dalam memudahkan pengurusan dan mempromosikan produk untuk pelanggan di Syarikat BME Outlet? |
| 5 | Adakah anda bersetuju sekiranya Laman Web Interaktif BME Outlet Store dihasilkan bagi membantu Syarikat BME Outlet dalam menguruskan dan memudahkan pelanggan untuk membeli produk? |

Berikut merupakan soalan temubual bersama pelanggan dan pekerja Syarikat BME Outlet setelah projek inovasi Laman Web Interaktif BME Outlet Store dihasilkan dan di guna pakai.

JADUAL 3.2 : Senarai Soalan Temubual Selepas Penghasilan Projek

| Bil | Soalan Temubual |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Adakah Laman Web Interaktif ini merupakan satu inovasi dalam mempromosikan memudahkan pelanggan? |
| 2 | Adakah Laman Web Interaktif ini dapat memudahkan lagi cara untuk mengendalikan mempromosikan barangan? |
| 3 | Adakah Laman Web Interaktif ini dapat menjimatkan masa untuk pelanggan? (perbezaan masa sebelum dan selepas penggunaan Laman Web Interaktif) |
| 4 | Adakah Laman Web Interaktif memudahkan pelanggan untuk membeli produk? (perbezaan membeli produk sebelum dan selepas penggunaan Laman Web Interaktif) |
| 5 | Adakah Laman Web Interaktif ini dapat memberikan keberkesanan untuk pelanggan untuk membeli telefon dengan lebih mudah, pantas dan selamat. (keselamatan dan kepuasan pelanggan dan pekerja) sebelum dan selepas penggunaan Laman Web Interaktif] |
| 6 | Adakah anda bersetuju Laman Web Interaktif ini dapat membantu pelanggan dan pekerja untuk membeli produk? |
| 7 | Adakah anda berminat untuk menggunakan Laman Web Interaktif ini ? |
| 8 | Adakah anda mencadangkan Laman Web Interaktif untuk digunakan kepada semua syarikat? |

3.6 RUMUSAN BAB

Kesimpulannya, bab ini telah memfokuskan kepada langkah-langkah penghasilan Laman Web Interaktif dan kaedah kajian yang digunakan bagi mendapatkan maklumat berkaitan keperluan penghasilan projek inovasi. Selain itu, melalui bab ini juga pengkaji telah berjaya mengetahui masalah yang dihadapi oleh Syarikat BME Outlet.

BAB 4

ANALISIS DAPATAN PROJEK INOVASI

4.1 PENDAHULUAN

Bab ini membincangkan mengenai analisis dapatan kajian peringkat pertama dan analisis dapatan kajian kedua. Hasil dari projek inovasi dan analisisnya disajikan dalam bentuk jadual, rajah dan pernyataan untuk memungkinkan temuan penting dalam projek yang akan disajikan. Bab ini disusun menurut hierarki masalah kajian untuk menunjukkan bahawa semua pertanyaan telah dijawab. Seterusnya bab ini juga menjelaskan mengenai impak projek inovasi dan diakhiri dengan aspek perkomersialan.

4.2 ANALISIS SITUASI

Terdapat dua fasa dalam menganalisis dapatan bagi kajian ini. Fasa Pertama merupakan peningkatan produk inovasi dan Fasa 2 merupakan pemurnian ke atas produk inovasi yang dihasilkan.

4.2.1 Analisis Dapatan Temubual Sebelum Projek Inovasi dihasilkan

Berikut merupakan dapatan temubual bersama pemilik Syarikat BME Outlet iaitu MUHAMMAD WAFIQ BIN MOHD SHAMSUDDIN yang merupakan pengurus Syarikat BME Outlet. Temubual ini dilaksanakan bagi mendapatkan maklum balas terhadap syarikat sebelum produk inovasi Laman Web Interaktif diperkenalkan.

Jadual 4.1 : Dapatan Temubual Sebelum Penghasilan Projek

| Bil | Soalan Temubual | Respon |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1 | Adakah Syarikat BME Outlet menghadapi sebarang masalah/kelemahan dalam mengendalikan mempromosikan produk untuk pelanggan masing-masing ? | Ya |
| 2 | Adakah Syarikat BME Outlet menghadapi sebarang masalah/kelemahan dalam mengendalikan pengurus atau mempromosikan, memudahkan dan membeli produk tersebut? | Ya |
| 3 | Adakah pengurusan atau mempromosikan produk yang sedia ada digunakan perlu diperbaiki? | Ya |
| 4 | Adakah anda memerlukan penyelesaian dalam memudahkan pengurusan dan mempromosikan produk untuk pelanggan di Syarikat BME Outlet? | Ya |
| 5 | Adakah anda bersetuju sekiranya Laman Web Interaktif BME Outlet Store dihasilkan bagi membantu Syarikat BME Outlet dalam menguruskan dan memudahkan pelanggan untuk membeli produk? | Ya |

Secara umumnya, pemilik syarikat jualan langsung BME bersetuju dengan semua soalan temuduga yang dibangkitkan. Berurusan dengan promosi produk dan penjualan produk yang digunakan dalam inovasi ini, terdapat masalah dalam mengendalikan promosi produk, pemilik bersetuju bahawa pengurusan siap perlu diperbaiki, dan penyelesaian yang dibuat oleh laman web BME Outlet Interactive diperlukan, yang akan membantu menguruskan promosi dan jualan telefon mudah alih, cepat dan mudah .

4.2.2 Analisis Dapatan Temubual Selepas Projek Inovasi dihasilkan

Berikut merupakan dapatan temubual bersama pelanggan dan pekerja Syarikat BME Outlet setelah projek inovasi Laman Web Interaktif dihasilkan dan diguna pakai.

Jadual 4.2 : Senarai Soalan Temubual Selepas Penghasilan Projek

| Bil | Soalan Temubual | Respon |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1 | Adakah Laman Web Interaktif ini merupakan satu inovasi dalam mempromosikan memudahkan pelanggan? | Ya |
| 2 | Adakah Laman Web Interaktif ini dapat memudahkan lagi cara untuk mengendalikan mempromosikan barangan? | Ya |
| 3 | Adakah Laman Web Interaktif ini dapat menjimatkan masa untuk pelanggan? (perbezaan masa sebelum dan selepas penggunaan Laman Web Interaktif) | Ya |
| 4 | Adakah Laman Web Interaktif memudahkan pelanggan untuk membeli produk? (perbezaan membeli produk sebelum dan selepas penggunaan Laman Web Interaktif) | Ya |
| 5 | Adakah Laman Web Interaktif ini dapat memberikan keberkesanan untuk pelanggan untuk membeli telefon dengan lebih mudah, pantas dan selamat. (keselamatan dan kepuasan pelanggan dan pekerja) sebelum dan selepas penggunaan Laman Web Interaktif] | Ya |
| 6 | Adakah anda bersetuju Laman Web Interaktif ini dapat membantu pelanggan dan pekerja untuk membeli produk? | Ya |
| 7 | Adakah anda berminat untuk menggunakan Laman Web Interaktif ini ? | Ya |
| 8 | Adakah anda mencadangkan Laman Web Interaktif untuk digunakan kepada semua syarikat? | Ya |

20 pelanggan dan 6 orang pekerja Syarikat BME Outlet bersetuju dengan semua soalan temu bual yang dibangkitkan selepas menggunakan laman web interaktif. Mereka boleh mengenal pasti produk yang dipromosikan dan boleh membeli telefon bimbit dengan mudah. Semua pelanggan dan pekerja yang ditemu duga percaya bahawa Laman web interaktif ialah cara yang inovatif untuk mempromosikan dan menjual melalui perolehan, yang boleh memudahkan lagi pelanggan, menjimatkan masa dan kos serta menyediakan keberkesanan perkhidmatan. Semua pelanggan dan pekerja yang ditemuduga juga bersetuju bahawa laman web interaktif boleh membantu pelanggan membeli produk, berminat untuk menggunakan laman web interaktif dalam Syarikat BME Outlet dan mengesyorkan laman web interaktif kepada semua syarikat.

4.2.3 Analisis Dapatan Kajian Peringkat Pertama

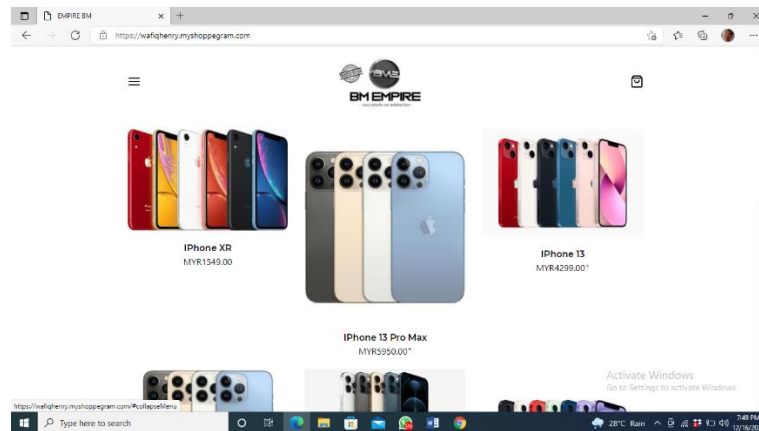
Sebelum membuat Laman Web interaktif BME Outlet Store , pelanggan perlu beratur untuk membeli dan membaiki seperti Rajah 4.1: Pelanggan menunggu untuk membeli telefon bimbit. Perbincangan telah diadakan bagi memilih penyelesaian terbaik bagi masalah sistem manual proses membeli telefon di Seberang Perai. Diharapkan kaedah ini akan lebih sistematik dan boleh digunakan secara berterusan pada jangka masa yang lama. Pemerhatian penggunaan Laman Web Interaktif BME Outlet Store telah digunakan pada kawasan daerah seberang perai selama seminggu. Pada minggu pertama, apabila menggunakan sistem manual proses pembelian telefon pada kawasan seberang perai untuk memerhati, bilangan pelanggan yang mengisi borang meningkat dari hari ke hari. Selain itu, pada minggu kedua pemerhatian, didapati hasil penambahbaikan, bilangan pelanggan yang beratur telah berkurangan berbanding minggu lepas.



Rajah 4.1: Pelanggan menunggu untuk membeli telefon bimbit

a) **Fasa 1 Inovasi ditingkatkan**

Penyelidik menggunakan platform Shopee dan Beacons AI untuk mencipta Laman Web Interaktif BME Outlet Store yang ditunjukkan dalam Rajah 4.2 di bawah. Laman Web Interaktif BME Outlet Store direka untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh pelanggan di daerah Seberang Perai dan pengurus BME Outlet. Laman Web Interaktif ini menyediakan penyelesaian untuk menguruskan masalah berkaitan pelanggan untuk membeli ataupun memperbaiki daripada BME Outlet.



Rajah 4.2: Fasa pertama Laman Web Interaktif BME Outlet

4.2.4 Analisis Dapatan Kajian Peringkat Kedua

Rajah 4.2 menunjukkan Laman Web Interaktif yang dibuat oleh pengkaji. Melalui Laman Web Interaktif ini, pelanggan di daerah Seberang Perai boleh membeli telefon pintar dengan mudah dan teratur. Namun, permohonan kereta sewa masih tidak lengkap kerana tidak mempunyai sistem pembayaran

a) **Fasa 2 inovasi dimurnikan**

Hasil daripada inovasi 1 didapati aplikasi kereta sewa tersebut tidak lengkap kerana ia tidak mempunyai sistem pembayaran. Oleh hal demikian, pihak pengkaji melakukan penambahbaikan bagi Laman Web Interaktif tersebut. Pihak pengkaji memasukkan sistem pembayaran ke dalam Laman Web Interaktif tersebut seperti dalam Rajah 4.3.

EMPIRE BM

Show order summary MYR1,699.00

Contact information

Shipping address

Rajah 4.3: Menunjukkan Laman Web Interaktif yang telah dimasukkan sistem pembayaran

4.3 ANALISIS KEWANGAN

Para penyelidik menganalisis beberapa kos yang terlibat dalam keseluruhan projek penyediaan dan pengeluaran Laman Web Interaktif. Jika produk tersebut ingin dikomersialkan, penyelidik menjalankan analisis kewangan meliputi kos pengeluaran unit projek dan penetapan harga unit. Subtopik seterusnya memperincikan kandungan yang dinyatakan sebelum ini.

4.3.1 Kos Penghasilan Projek Inovasi

Kos penghasilan projek diambil kira berdasarkan kepada setiap tindakan yang diperlukan di dalam proses pembuatan bahan inovasi. Sebelum mempertimbangkan jumlah kos pengeluaran seunit projek, sebelum mempertimbangkan jumlah kos pengeluaran seunit projek, senaraikan dan terangkan kos seunit yang terlibat dalam bahan input. Kos pengeluaran antara Laman Web Interaktif dalam fasa pertama seperti yang ditunjukkan dalam jadual di bawah.

| | |
|-----------------------|----------|
| Untuk membuat website | RM600.00 |
|-----------------------|----------|

4.3.2 Peletakan Harga Projek Inovasi

Setelah kos penghasilan projek dikira, peletakan harga ditentukan bagi Laman Web Interaktif yang dihasilkan. Harga bagi Laman Web Interaktif adalah sebanyak RM 650.00 setelah dibincangkan dan ditentukan oleh kumpulan pengkaji. Selain itu, Laman Web Interaktif ini tatacara dan panduan yang disediakan bagi memudahkan penggunaanya.

4.3.3 Justifikasi kos pelaksanaan projek Inovasi

Kos pelaksanaan projek bernilai RM 650.00. Harga yang disyorkan untuk projek tersebut ialah RM 650.00. Ini kerana harga permohonan ditentukan berdasarkan sewaan, tenaga, dan masa yang dibelanjakan oleh penyelidik dalam keseluruhan projek dari awal hingga akhir projek.

4.4 IMPAK PRODUK

Inovasi produk diperincikan kepada tiga (3) bentuk impak kesan dari aplikasi yang dihasilkan bagi menyelesaikan permasalahan kajian. Yang itu, Impak Produk Terhadap Masa, Impak Produk Terhadap Kos dan Impak Terhadap Keberkesanan Penggunaan Projek. Berikut adalah penjelasan impak mengikut sub topik perbincangan.

a) Impak Produk Terhadap Masa

Penggunaan Laman Web Interaktif ini telah membantu ke arah penjimatan masa dari segi pengurusan Laman Web Interaktif BME Outlet Store berbanding keadaan sebelumnya iaitu sistem manual. Hal ini kerana penggunaan Laman Web Interaktif ini dapat memudahkan pelanggan-pelanggan untuk menguruskan proses membeli produk dari segi mengisi perincian, menyemak maklumat dan membuat bayaran bagi produk yang hendak digunakan semasa pelajar ingin membeli telefon bimbit dengan kos yang murah. Masalah pengiraan penjimatan masa berdasarkan pemerhatian pengkaji adalah seperti jadual di bawah.

Jadual 4.3:Impak Produk Terhadap Masa

| BUTIRAN | Manual | Apps |
|-------------------------------------|----------|--------|
| Masa menunggu untuk membeli telefon | 30 minit | 5minit |

b) Impak Produk Terhadap Kos

Perbelanjaan untuk membuat inovasi Laman Web Interaktif BME Outlet Store ini melibatkan minimum kos dengan RM650. Di samping itu, perbelanjaan bagi menyediakan telah dapat dijimatkan oleh pengkaji kerana bahan-bahan (internet, laptop ,dan setup guna gambar product, akaun business bawah secure pay untuk perincian bayaran) yang diperlukan untuk penghasilan produk ini mudah didapati dan sebahagian bahan lagi adalah bahan siap sedia seperti telefon bimbit dengan siap pembungkusan. Seterusnya, cara penggunaannya juga adalah secara dalam talian sahaja dalam kalangan pengguna.

c) Impak Terhadap Keberkesanan Penggunaan Projek

Keberkesanan penggunaan Laman Web Interaktif dapat dilihat dari segi kemudahan kepada banyak pihak seperti pihak penyedia perkhidmatan jual telefon dalam talian mahupun pelanggan. Hal ini kerana projek inovasi ini mempunyai ciri mobility yang tinggi. Ianya boleh dimuat turun dalam telefon mudah alih dan ianya juga mudah untuk dikendalikan di mana jua. Seterusnya, Laman Web Interaktif ini sangat membantu kerana tidak perlu lagi mencetak kertas untuk para pengguna. Bahkan, mereka boleh memuat turun Laman Web Interaktif ini untuk menggunakan inovasi tersebut. Hal ini kerana pelanggan-pelanggan boleh mengisi maklumat dalam Laman Web Interaktif BME Outlet Store dan boleh membuat bayaran dalam talian. Di samping itu, Laman Web Interaktif juga mempunyai pengesahan muka, maklumat bank, kad pengenalan dan alamat untuk mengelakkan daripada penipuan dengan mengguna maklumat penjual lain.

Jadual 4.4: Impak Terhadap Keberkesanan Penggunaan Perkhidmatan

| ASPEK | SEBELUM | SELEPAS |
|-----------------------------------------------------------|-----------|---------------|
| Jaminan keselamatan data stok | Memuaskan | Lebih selamat |
| Keselamatan untuk buat pembayaran dalam talian | Memuaskan | Amat baik |
| Kepuasan pelanggan | Memuaskan | Amat baik |
| Maklumat penjual dengan teliti untuk mengelakkan penipuan | Memuaskan | Lebih selamat |

4.5 PENGKOMERSIALAN

Mengenal pasti pasaran sasaran merupakan langkah penting dalam membincangkan rancangan pengkomersialan. Sasaran pengguna utama bagi Laman web interaktif BME Outlet Store ini adalah lebih kepada masyarakat contohnya seperti pembeli telefon bimbit. Melalui pemerhatian dan soal secara bersemuka, pengkaji mendapati bahawa Laman web Interaktif BME Outlet Store ini merupakan sistem yang berinovasi kepada syarikat. Hal ini kerana, dengan adanya Laman web interaktif ini masalah yang dihadapi oleh masyarakat (pembeli) dalam berurusan untuk membeli dan memilih telefon bimbit yang diinginkan oleh pembeli menjadi lebih mudah tanpa menggunakan sistem manual dalam membuat pembelian di kedai telefon secara Walk -in kerana andemik covid-19 yang melanda di Negara kita. Seterusnya, setelah Laman web Interaktif BME Outlet Store ini berjaya dicipta kepada satu penyelesaian, Aplikasi inovasi ini juga akan diperkenalkan kepada seluruh masyarakat (pembeli) melalui Facebook, Instagram, Whatsapp dan laman sosial yang lain. Namun begitu, Laman Web Interaktif ini juga boleh tersebar luas dalam aspek tahap komersial iaitu, pengkaji akan memviralkan kepada masyarakat (pembeli) serta meletakkan QR Code di setiap papan kenyataan tempat yang menjadi tumpuan orang awam bagi memudahkan pengguna untuk mendapatkan Laman Web Interaktif inovatif ini

4.6 RUMUSAN BAB

Secara keseluruhannya, bab ini membicarakan hasil dapatan proses sebelum dan selepas penggunaan Laman Web Interaktif BME Outlet Store. Bab ini juga membicarakan tentang temubual pengkaji dengan pelanggan dan pekerja yang menggunakan Laman Web Interaktif BME outlet store.

BAB 5

KESIMPULAN DAN CADANGAN

5.1 PENDAHULUAN

Bab ini membincangkan mengenai kesimpulan dan cadangan projek daripada projek yang telah dijalankan. Bab ini merangkumi kesimpulan dari keseluruhan projek berdasarkan kepada analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Ancaman dan Peluang) bagi menghasilkan cadangan dan penambahbaikan dalam kajian ini. Kajian juga mencadangkan sesuatu inovasi atau idea baharu berdasarkan dapatan kajian. Signifikan kajian dan implikasi terhadap bidang projek inovasi juga turut dinyatakan.

5.2 KESIMPULAN KESELURUHAN PROJEK

Projek inovasi ini mengemukakan rumusan secara keseluruhannya. Projek ini dilaksanakan untuk mencapai objektif, perancangan dan harapan untuk projek yang akan mendatang. Kelemahan dan kelebihan dinyatakan secara ringkas dan tepat. Penemuan projek disimpulkan dengan objektif dan persoalan projek. Kesimpulan daripada penyediaan projek ini dilakukan berdasarkan analisis SWOT yang disediakan oleh pengkaji. Berikut merupakan jadual analisis SWOT yang menjelaskan kesimpulan keseluruhan projek.

Kesimpulannya, aplikasi ini diterima baik oleh pemilik Syarikat BME Outlet Store. Walaupun pada awal permulaan projek ini terdapat beberapa masalah seperti cara penggunaan yang sukar serta ciri keselamatan yang kurang, projek ini akhirnya dapat ditambah baik dan dapat diterima umum. Projek ini memerlukan jangka masa yang lama untuk memenuhi kriteria yang ditetapkan. Melalui kerjasama yang diberikan oleh setiap ahli pasukan yang dibimbing oleh penyelia projek, projek ini dapat disiapkan dengan jayanya.

Setelah pelbagai kajian serta uji kaji yang telah dilakukan ke atas projek ini, didapati bahawa penggunaan Laman Web Interaktif ini berjaya membantu para pekerja di bengkel dan memberi impak yang positif. Secara keseluruhannya, projek ini telah memenuhi kriteria atau objektif projek kerana dapat memudahkan pelanggan untuk membeli telefon bimbit dalam talian. Sistem yang digunakan pula diterima baik kerana mudah dikendalikan dan diselenggara.

Jadual 5.1 : Analisis SWOT

| | |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>S (kekuatan)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Laman Web Interaktif ini memudahkan pelanggan untuk membeli telefon bimbit dalam talian ini • Laman Web Interaktif ini dihasilkan untuk kegunaan Syarikat BME Outlet sahaja. • Laman Web Interaktif ini menjimatkan kos dari segi penghasilan dan juga menjimatkan masa. Sebab pelanggan tidak perlu menunggu lama/jangka masa panjang untuk membeli telefon bimbit. |
| <p>W (Kelemahan)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Laman Web Interaktif ini mempunyai masalah jika “pelanggan perlukan internet” untuk menguna dan membeli telefon bimbit ini dalam talian. • Pelanggan” perlu tahu tentang IT” untuk menggunakan Laman Web Interaktif ini sebab dalam aplikasi ini ada banyak langkah-langkah. Contoh:membuat pembayaran dalam talian(online banking) dan juga aplikasi ini kekurangan selamat. |
| <p>O (Peluang)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Laman Web Interaktif ini berpotensi berasing dengan laman web sedia ada. • Laman Web Interaktif ini juga dapat menjimatkan masa pekerja berbanding menggunakan cara untuk membeli telefon bimbit secara manual. |

| | |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Laman Web Interaktif ini dapat memberi peluang kepada Syarikat BME Outlet untuk maju dalam industri disebabkan sistem inovasi ini mampu menarik lebih ramai pelanggan. |
| T (Ancaman) | <ul style="list-style-type: none"> • Penggunaan Laman Web Interaktif yang tidak berhemah mungkin akan menyebabkan kerosakan pada scanner atau barcode. • Laman Web Interaktif mungkin akan dikembangkan lagi oleh pesaing pada masa akan datang kerana belum mendapat hak cipta. • Laman Web Interaktif ini yang lebih practical. |

Berdasarkan pemerhatian pengkaji, antara kekuatan Laman Web Interaktif ialah sistem ini merupakan sebuah sistem yang sistematik dan mesra pengguna. Di samping itu, Laman Web Interaktif ini juga dapat menjimatkan masa pekerja berbanding menggunakan cara manual untuk membeli telefon bimbit. Selain itu, Laman Web Interaktif ini tidak mudah rosak dan tahan lama.

Berdasarkan hasil pemerhatian pengkaji mendapati kelemahan Laman Web Interaktif ini mempunyai masalah jika “pelanggan perlukan internet” untuk menguna dan membeli telefon bimbit ini dalam talian. Pelanggan” perlu tahu tentang IT” untuk menggunakan Laman Web Interaktif ini sebab dalam aplikasi ini ada banyak langkah-langkah. Contoh: membuat pembayaran dalam talian (online banking) dan juga aplikasi ini kekurangan selamat.

Melalui dapatan kajian yang dilakukan, peluang dalam aspek pemasaran sistem peminjaman ini agak tinggi. Faktor yang seterusnya adalah dapat memudahkan para pekerja dan dapat menjimatkan masa kerana pekerja hanya perlu memantau sahaja.

5.3 CADANGAN

A) Cadangan Penambahbaikan Projek Inovasi

Cadangan penambahbaikan ialah penyenaaran idea baharu atau cadangan beberapa projek atau kajian lanjutan untuk memantapkan lagi dapatan kajian dalam bidang yang dikaji. Antara cadangan penambahbaikan adalah :

- 1) Tempoh penghasilan dijalankan dengan lebih lama untuk meningkatkan kualiti penghasilan laman web interaktif. Laman web interaktif ini juga telah dinaiktaraf dengan sistem kelajuan yang maksimum . Laman web interaktif ini telah diuji dengan sistem Webpagetest bagi melihat dan menambah baik prestasi bagi laman web interaktif ini . Jadi , tiada lagi masalah crash atau lagging bagi pelanggan untuk membeli dan melewati laman web interaktif BME Outlet Store
- 2) Menambah item dalam Laman web interaktif bagi memudahkan pengurusan penghantaran item kepada pelanggan. Contoh item yang perlu ditambah adalah sistem p-hailing dalam strategi pengurusan di BME Outlet Store bagi menambah baik sistem penghantaran dan mempercepatkan proses penerimaan barang kepada pelanggan .

B) Cadangan Pengkomersialan Projek Inovasi

Laman web interaktif ini mempunyai ciri-ciri yang boleh dikomersialkan kepada pihak industri dalam membantu penyelesaian permasalahan penghantaran dan kestabilan laman web interaktif . Aplikasi ini berpotensi untuk dikenali dalam pasaran kerana mempunyai ciri-ciri yang menarik seperti QR code untuk terus mengakses ke Laman web , Sistem pembayaran yang sistematik , Penghantaran ekspres dan juga laman pautan untuk melihat kepelbagaian produk yang dijual di BME Outlet Store . Dengan ciri-ciri ini, Laman web interaktif ini boleh turut digunakan oleh mana-mana syarikat yang menjalankan perniagaan dalam talian ataupun e-commerce

5.4 LIMITASI PROJEK

Penyelidik juga menghadapi batasan atau halangan semasa menjalankan penyelidikan. Had projek adalah kesan ke atas kawasan penyelidikan yang dicadangkan. Tiga aspek berikut boleh digunakan sebagai asas untuk batasan penulisan penyelidikan:

- Batasan pertama adalah batasan terhadap Had masa . Hal ini telah menghadkan objek kajian kepada masa atau tempoh tertentu.
- Batasan bidang penyelidikan adalah untuk menghadkan bidang penyelidikan atau niche kepada aspek tertentu.
- Batasan yang dihadapi semasa menjalankan projek ini adalah untuk berinteraksi dengan pelanggan melalui perniagaan Internet, kerana ia memerlukan banyak pengetahuan dan perancangan.

Penyelidikan ini terhad kepada responden pelanggan kami yang baik tentang jenis produk yang kami jual di cawangan BME Outlet Stor, dan lokasi hanya di laman web interaktif cawangan BME, untuk mencapai matlamat dan objektif penyelidikan.

Disebabkan oleh keterbatasan pandemik Covid yang melanda negara, penyelidik hanya menggunakan soalan temu bual dan Google Form, yang menghadkan pertemuan secara bersemuka dengan responden.

Penyelidikan ini hanya bertujuan untuk penyelidikan projek inovasi berdasarkan tajuk interaktif laman web projek inovasi dalam bidang logistik dan rantai bekalan.

5.5 RUMUSAN

Platform yang digunakan untuk menghasilkan Laman web interaktif BME outlet store adalah shoppegram dan beacons ai. Sebelum Laman web interaktif BME outlet store diwujudkan, pengurus dan pelanggan hanya melakukan proses manual untuk membeli telefon bimbit. Keunikan Laman web interaktif ini ialah ia dapat menjimatkan kos dan masa, ia juga mudah digunakan dan membantu mempercepatkan proses pembelian telefon bimbit. Selain itu juga Laman web interaktif ini meningkatkan pengetahuan pelanggan dalam menggunakan teknologi dengan mudah pada zaman moden ini.

Setiap projek yang dibangunkan mempunyai kepentingan dan objektifnya yang tersendiri, begitu juga projek inovasi Laman web interaktif BME outlet store kami. Walaupun pada awalnya terdapat kekurangan, kami berjaya mencapai objektifnya. Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat, kami melihat projek ini dapat diterima baik oleh pelanggan. Ini kerana, keperluan pelanggan telah kami penuhi malah meringankan lagi beban pelanggan. Oleh itu, kami berharap projek ini dapat diteruskan agar dapat diterima semua pelanggan serta mendapat komersial secara meluas. Dengan ini, projek inovasi ini sudah tentu akan menjadi fokus kajian kepada masyarakat lain didalam mempermudah sistem pembelian pelanggan khususnya dalam pembelian secara di dalam talian menggunakan telefon. Penanda aras hasil daripada projek inovasi ini akan dirujuk sebagai pedoman dan titik tolak perancangan inovasi yang lebih berkesan dan proaktif.


RUJUKAN

- Nur Hafizah Razali, Fariza Binti Khalid , *Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities (MJSSH) 6 (6), 73-85, 2021*
- Normazaini Saleh, Zuhana Zakaria, Sarifah Ismail , *Malaysian Journal of Information and Communication Technology 2 (1), 33-44, 2017*
- Norazly Nordin, Juppri Bacotang . *Jurnal Pendidikan Awal Kanak-kanak Kebangsaan 10 (1), 99-107, 2021*
- Nor Arinah Mohamed Zemudin, Mohd Azul Mohamad Salleh , *e-BANGI 12 (1), 1-12, 2017.*
- Arga Tama Prasetya, Budi Hermawan . Universiti Muhammadiyah Surakarta, 2021
- AK Mahbubul Hye, MH Miraz, MG Hassan, KIM Sharif .*Jurnal Antarabangsa Penyelidikan Sainifik & Teknologi (IJSTR), 2019.*
- Liliana Avelar-Sosa, Jorge Luis García-Alcaraz, Aidé Aracely Maldonado-Macías . *Penilaian Prestasi Rantaian Bekalan, 129-147, 2019*
- Mochamad Agung Wibowo, Naniek Utami Handayani, Anita Mustikasari
Jurnal Kejuruteraan dan Pengurusan Industri 11 (4), 651-679, 2018
- Muhammad Saeed Shahbaz, Muhammad Afzal Soomro, Nadeem Ul Kareem Bhatti, Zuhairuddin Soomro, Mir Zafarullah Jamali . *Jurnal Kejuruteraan Awam 5 (6), 1249-1256, 2019*
- Marta Cudziło, Roksolana Voronina, Davor Dujak, Adam Koliński *Logforum 14 (2), 2018*
- Kartarina Kartarina, Pahrul Irfan, Cristofer Satria . *ILKOM Jurnal Ilmiah 11 (3), 214-221, 2019*
- Radja Erland Hamzah , *Jurnal pustaka komunikasi 1 (2), 361-374, 2018*
- Sita Ayu Mayangsari, Kartika Kusuma Wardani . *Jurnal Sains dan Seni ITS 8 (1), 91-95, 2019*

Raynesa Noor Emiliasari, E Kosmajadi .Jurnal *PARAHITA ABDIMAS Jurnal Pengabdian Masyarakat 1* (2), 106~ 115-106~ 115, 2020

Kartarina, Kartarina, Pahrul Irfan, and Cristofer Satria. "Sistem informasi pemasaran produk desa berbasis web." *ILKOM Jurnal Ilmiah* 11.3 (2019): 214-221.

Lampiran 1 : Carta Gant

| | |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|---|
| | | DPB 50163 GANTT CHART 1 2021/ 2022 SESSION | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CONTENT | DATE/WEEK | 01/03-07/03 | 27/09-01/10 | 04/10-08/10 | 11/10-15/10 | 18/10-22/10 | 25/10-29/10 | 01/11-05/11 | 08/11-12/11 | 15/11-19/11 | 22/11-26/11 | 29/11-03/12 | 06/12-10/12 | 13/12-17/12 | 20/12-24/12 | 27/12-31/12 | 03/01-07/01/2022 | |
| | | W1 | W2 | W3 | W4 | W5 | | W6 | W7 | W8 | W9 | W10 | W11 | W12 | W13 | W14 | | |
| 1.0 INTRODUCTION TO BUSINESS PROJECT | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Introduction to types of project which can be implemented in the business field. | R | | | | | | P | M | | | | | | | | | V | F |
| Formation of groups | G | | | | | | O | D | | | | | | | | | V | N |
| Prepare the supplementary materials | I | | | | | | P | | | | | | | | | | A | A |
| 2.0 PROJECT SELECTION AND PLANNING | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Propose a suitable topic for the project | T | | | | | | S | E | | | | | | | | | P | |
| Produce new innovation for business product/services | R | | | | | | A | M | | | | | | | | | R | S |
| Prepare elements of situational analysis | A | | | | | | L | E | | | | | | | | | E | U |
| 3.0 PRESENTATION OF PROJECT PROPOSAL | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Develop the title of project, introduction, business problems or issues, objective, justification of project selection & scope of project | I | | | | | | | T | | | | | | | | | A | M |
| Explain the contents of project proposal | O | | | | | | | E | | | | | | | | | N | I |
| Construct a Gantt chart (time frame) | N | | | | | | | R | | | | | | | | | T | S |
| Apply the writing format | | | | | | | | | | | | | | | | | A | S |
| 4.0 PROJECT IMPLEMENTATION | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Accomplish Business Project within the time frame | W | | | | | | P | B | | | | | | | | | T | I |
| Describe the the project over view | E | | | | | | R | R | | | | | | | | | I | O |
| Identify problems/ issues of business. | E | | | | | | E | E | | | | | | | | | O | N |
| Conduct situational analysis:SWOT/PEST/5C's/Porter 5 Forces analysis or any other methods. | K | | | | | | S | A | | | | | | | | | N | |
| Recognize background and current business situation. | | | | | | | A | K | | | | | | | | | | |
| Conduct data analysis and interpretation. | | | | | | | N | | | | | | | | | | | |
| Write recommendations and suggestions to address the issues. | | | | | | | T | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | A | | | | | | | | | | | |
| 5.0 BUSINESS PROJECT REPORT | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Identify the requirements to produce a complete report | | | | | | | T | | | | | | | | | | | |
| Prepare a reort based on the given business project format | | | | | | | I | | | | | | | | | | | |
| State the description of the project | | | | | | | O | | | | | | | | | | | |
| State the findings and results. | | | | | | | N | | | | | | | | | | | |
| Summarise the project results. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Recommend suitable suggestions and solutions to address the business issue. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Create data visualisation to present the results | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Organize drawings, sketches, graphs, calculations and other supporting data or documents. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| List the references used in producing the report. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6.0 BUSINESS PROJECT PRESENTATION | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Demonstrate a capacity to communicate project results through oral presentation using multimedia audio visual aids. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Demonstrate a capacity to communicate project result | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Create effective visual aids to enhance presentation | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Demonstrate effective application of multimedia audio visual aids | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Show the viability of the proposed solutions to address the business issue | | | | | | | | | | | | | | | | | | |