



**JABATAN PERDAGANGAN  
DPB50163 - BUSINESS PROJECT  
SESI 1 2022/2023**

**DISEDIAKAN OLEH :**

<b>NAMA</b>	<b>NO. MATRIKS</b>
MUHAMMAD AZIM BIN YUSRI	10DIB20F1030
NUR AMRINA YUSRA BINTI MAHAZIL	10DIB20F1023
SALWA NAZIHAH BINTI MUZAFFAR SHAH	10DIB20F1026
NUR AQILATUL NABILAH BINTI MOHD AKHIR	10DIB20F1027

**DISEDIAKAN UNTUK:  
DR. NOR HASNI BINTI HARON**

**JABATAN PERDAGANGAN  
SESI 1 2022/2023**

**TAJUK:  
MEMBANGUNKAN LAMAN SESAWANG CAPT UNTUK CAPT EMPIRE**

## **PENGESAHAN STATUS LAPORAN AKHIR**

Laporan akhir projek pelajar bagi kursus DPB 50163 Business Project, Sesi 1 Sesi 2022/2023 ini dikemukakan kepada Jabatan Perdagangan sebagai memenuhi sebahagian daripada syarat program Diploma Kewangan dan Perbankan Islam 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 samada 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 “ Laman Sesawang CAPT” telah dikemukakan, disemak serta disahkan sebagai memenuhi syarat dan keperluan penulisan seperti yang telah ditetapkan.

### **Disemak oleh:**

Nama penyelia : PUAN NOR AZILA BINTI ABDULLAH

Tandatangan Penyelia :

Tarikh :

Nama Penyelia Bersama :

Tandatangan Penyelia Bersama :

Tarikh :

**Disahkan Oleh** : DR NOR HASNI BINTI HARON

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 : *Azim*

Nama :MUHAMMAD AZIM BIN YUSRI

No. Pendaftaran :10DIB20F1030

2. Tandatangan : *Amrina*

Nama :NUR AMRINA YUSRA BINTI MAHAZIL

No. Pendaftaran :10DIB20F1023

3. Tandatangan : *Salwa*

Nama :SALWA NAZIHAH BINTI MUZAFFAR SHAH

No. Pendaftaran :10DIB20F1026

4. Tandatangan : *Nabilah*

Nama :NUR AQILATUL NABILAH BINTI MOHD AKHIR

No. Pendaftaran :10DIB20F1027

## **ABSTRAK**

Tajuk kajian ini ialah Laman Sesawang CAPT. Laman Sesawang ini dibangunkan adalah untuk membantu perniagaan Capt Empire dalam mengatasi masalah yang dihadapi dalam pembelian dan pembayaran oleh pelanggan Capt Empire. Sepanjang penularan wabak Covid-19, pelbagai kekangan yang telah dihadapi oleh peniaga-peniaga di luar sana termasuk perniagaan Capt Empire di mana mereka mengalami masalah dari segi maklumbalas daripada pihak pengurusan dan juga proses pembayaran oleh pelanggan. Hal ini menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan perniagaan ini mengalami kerugian yang sangat tinggi. Oleh itu, sebagai langkah inisiatif bagi membantu perniagaan Capt Empire, Laman Sesawang CAPT telah dibangunkan bagi membantu perniagaan ini dalam mengatasi masalah yang dihadapi yang selaras dengan gaya hidup norma baharu ini. Objektif kajian ini adalah mengenal pasti dengan membangunkan laman sesawang ini dapat memudahkan pelanggan, mengenal pasti masalah yang dihadapi oleh Capt Empire dalam urusan jual beli melalui pembayaran dan pembelian secara atas talian serta mengenal pasti laman sesawang ini dapat membuat pilihan jersey dengan lebih mudah dan cepat. Ketiga-tiga objektif ini ditetapkan bertujuan untuk mengkaji keberkesanan laman sesawang yang dihasilkan dapat membantu Capt Empire. Projek ini dijalankan di Politeknik Seberang Perai. Tambahan pula, kaedah yang digunakan untuk mendapat data kajian adalah dengan mengadakan satu sesi temu ramah bersama pemilik Capt Empire dan menyediakan satu borang soal selidik bagi memperoleh maklumat adakah dengan adanya Laman Sesawang CAPT ini dapat memudahkan pembayaran dan pembelian pelanggan dan apakah masalah yang dihadapi ketika membuat pembelian dengan perniagaan Capt Empire. Kesimpulannya, laman sesawang ini amatlah diperlukan oleh peniaga-peniaga diluar sana kerana ianya sangat berfungsi dalam membantu peniaga menjalankan perniagaan di era pandemik Covid-19 ini.

## **PENGHARGAAN**

Bismillahirrahmanirahim,

Bersyukur kami ke hadrat Ilahi kerana dengan limpah dan kurniaNya dapat kami menyiapkan kerja khusus dengan jayanya walaupun terdapat juga cabaran dan halangan yang kami tempuhi sepanjang tempoh pelaksanaan projek perniagaan kami namun kami jadikannya sebagai satu pengajaran dan juga pengalaman yang cukup bernilai kerana penat lelah kami akhirnya membuahkan hasil apabila projek inovasi ini telah berjaya disiapkan dengan sempurna.

Dalam kesempatan ini, kami juga ingin mengucapkan jutaan terima kasih kepada penyelia kumpulan iaitu Pn. Nor Azila Bt. Abdullah kerana sudi menyelia kumpulan dan memberi pendapat serta cadangan yang amat membantu kami dalam menghasilkan tugas ini. Beliau juga telah memberikan tunjuk ajar serta bimbingan sepanjang penghasilan projek inovasi ini.

Selain itu, kami juga ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada ahli keluarga yang telah banyak membantu dan juga menyokong dari segi bantuan kewangan serta dari sokongan moral sepanjang tempoh tugas ini dilaksanakan.

Akhir kata, penghargaan ini juga ditujukan kepada semua pihak yang terlibat secara langsung mahupun tidak langsung dalam proses menyiapkan projek ini. Segala bantuan dan kata-kata semangat dari semua pihak, amat kami hargai kerana tanpa bantuan dan sokongan semua orang mungkin kami tidak dapat menjalankan tugas ini dengan sempurna.

Sekian, terima kasih.

## ISI KANDUNGAN

<b>PERKARA</b>	<b>MUKA SURAT</b>
<b>PENGESAHAN STATUS LAPORAN AKHIR</b>	<b>I</b>
<b>PENGESAHAN LAPORAN PROJEK AKHIR</b>	<b>II</b>
<b>PERAKUAN PELAJAR</b>	<b>III</b>
<b>ABSTRAK</b>	<b>IV</b>
<b>PENGHARGAAN</b>	<b>V</b>
<b>BAB 1: PENGENALAN</b>	
1.1 Pendahuluan	1
1.2 Latar belakang belakang kajian	2
1.3 Pernyataan masalah	3-6
1.4 Objektif kajian	7-8
1.5 Justifikasi kajian	9-10
1.6 Skop kajian	11
1.7 Takrifan istilah	11

## **BAB 2 : KAJIAN LAPANGAN**

2.1 Pendahuluan	12
2.2 Kajian terdahulu	12
2.3 Kajian lapangan: kaedah temubual	13
2.4 Kajian lapangan :Soal selidik keberkesanan	13-14

## **BAB 3: METODOLOGI KAJIAN**

3.1 Pendahuluan	16
3.2 Reka bentuk	16
3.2.1 Kaedah / prosedur / teknik penghasilan	17-23
3.2.2 Paparan laman sesawang	24-25
3.2.3 Langkah - langkah penggunaan laman sesawang untuk membuat pembelian dan pembayaran	26-28
3.2.4 Langkah - langkah untuk pihak perusahaan menguruskan Penempahan yang dilakukan oleh pelanggan	29-32
3.2.5 Bahan yang digunakan	32
3.2.6 Pembaharuan dan keunikan projek inovasi	33
3.3 Rumusan	34

## **BAB 4 : DAPATAN KAJIAN DAN PERBINCANGAN**

4.1 Pendahuluan	35
4.2 Dapatan kajian	35-38
4.3 Perbincangan	38-40
4.4 Kos penghasilan produk	40
4.5 Rumusan	41



## **BAB 5 : KESIMPULAN DAN CADANGAN**

5.1 Pendahuluan	42
5.2 Kesimpulan	42-44
5.3 Cadangan	44-48
5.4 Limitasi projek	49
5.5 Rumusan	49
<b>RUJUKAN</b>	<b>50</b>

# **BAB 1**

## **PENGENALAN**

### **1.1 PENDAHULUAN**

Pada masa kini Laman Sesawang merupakan satu kaedah yang biasa digunakan oleh sesebuah perniagaan bagi menjalankan perniagaan mereka secara atas talian serta mempamerkan produk. Oleh itu, pengkaji ingin menubuhkan satu Laman Sesawang yang lebih sistematik untuk syarikat Capt empire bagi memudahkan para pelanggan untuk membuat pembelian dan pembayaran. Ini merupakan laman yang sistematik yang dapat mengenal pasti keberkesanan laman sesawang terhadap pembelian produk yang dilakukan oleh pelanggan secara atas talian dengan pantas.

Bab ini membincangkan mengenai masalah yang dikaji iaitu latar belakang perniagaan, pernyataan masalah, objektif kajian, justifikasi kajian dan skop kajian. Kajian ini dijalankan di syarikat CAPT EMPIRE yang merupakan sebuah perniagaan customize jersey. Perniagaan ini memasarkan pakaian yang mengikut trend fesyen pada masa kini seperti hoodie, jersey dan sebagainya

Seterusnya, kajian ini bertujuan untuk membincangkan dan membuat soal selidik terhadap masalah yang dihadapi oleh syarikat ini serta mencari cara bagaimana untuk menyelesaikannya. Masalah-masalah yang sering dihadapi oleh perniagaan ini ialah perniagaan ini tidak dapat memberi respon yang pantas kepada pelanggan dalam urusan jual beli. Penciptaan Laman Sesawang CAPT adalah untuk membantu melancarkan lagi proses jual beli.

Oleh itu, satu langkah inisiatif telah diambil adalah dengan mewujudkan satu Laman Sesawang CAPT yang dapat membantu pemilik perniagaan ini dalam mengatasi masalah-masalah yang dihadapi iaitu masalah proses penjualan. Oleh hal demikian, kewujudan laman sesawang ini dapat membantu pelanggan untuk membuat pembelian dan juga pembayaran.

Justeru, pembangunan laman sesawang (website) ini juga dapat merealisasikan pembangunan negara iaitu Industrial Revolution 4.0 (IR4.0)

## 1.2 LATAR BELAKANG KAJIAN

Capt Empire merupakan sebuah perniagaan milikan tunggal yang ditubuhkan pada 13 September 2021 oleh Muhammad Bin Mohd Idrus dan dibantu oleh 3 orang pekerja. Perniagaan utama syarikat ini adalah memasarkan pakaian yang mengikut trend fesyen pada masa kini seperti hoodie, jersi oversize, t-shirt yang sesuai digayakan oleh lelaki mahupun wanita. Selain itu, syarikat ini menawarkan servis printing baju yang pelbagai jenis seperti baju family day, jersi team bola sepak, baju kelas dan lain-lain lagi. Perniagaan Capt Empire menjalankan perniagaan sepenuhnya secara dalam talian dimana syarikat ini tidak mempunyai premis sendiri buat masa sekarang.

Pengkaji telah membuat pilihan untuk bekerjasama dengan perniagaan Capt Empire ini bagi mencapai beberapa objektif yang diinginkan. Produk inovasi ini dijalankan adalah untuk mengenalpasti keberkesanan untuk membangunkan laman sesawang yang cekap bagi memudahkan pelanggan CAPT untuk membuat pembelian dan pembayaran. Ini membantu masalah pelanggan membuat pilihan produk dan juga dalam membuat pembayaran dengan lebih sistematik. Di samping itu, ia juga mempengaruhi keinginan membeli secara atas talian khususnya di kalangan pelajar Politeknik Seberang Perai serta terbuka kepada semua pelanggan yang berminat.

Menurut Lee & Lin (2005) terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi persepsi pembeli terhadap kualiti perkhidmatan atas talian dalam analisis yang dinyatakan, antara faktor-faktor tersebut adalah reka bentuk laman sesawang, kebergantungan, kepantasan maklum balas dan amanah. Oleh itu, perniagaan Capt Empire milik Muhammad Bin Mohd Idrus perlulah membuat pembaharuan dan penambahbaikan di dalam perniagaan mereka bagi mencapai keusahawanan sosial iaitu menuntut penggabungan antara misi sosial yang mempamerkan perniagaan yang berdisiplin, inovasi dan penemuan keputusan yang baru dalam perniagaan. Pendekatan keusahawanan sosial amat bertepatan dengan keperluan masa kini dalam menangani masalah sosial. Hal ini ekoran daripada beberapa institusi sektor sosial masa kini yang cenderung kepada pengurusan yang tidak cekap, tidak berkesan dan tidak bertanggungjawab. Dengan adanya pembaharuan dalam perniagaan, pelanggan akan lebih tertarik untuk mengurus niaga bersama dengan perniagaan.

### **1.3 PERNYATAAN MASALAH**

Capt Empire merupakan sebuah perniagaan yang menjalankan perniagaan menjual pakaian yang mengikut fesyen baharu seperti hoodie, customize jersey, dan sebagainya. Perniagaan ini sering mengalami masalah maklum balas daripada pihak pengurusan dan juga masalah pembayaran oleh pelanggan Capt Empire. Maklum balas yang lambat daripada pihak pengurusan Capt Empire ini berlaku kerana Capt Empire hanya memiliki 3 orang pekerja, jadi segala urusan pembelian dan pembayaran akan mengambil masa yang agak lambat.

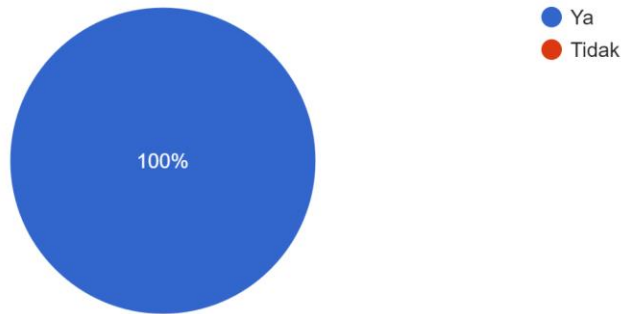
Mengenai masalah yang dihadapi oleh Capt Empire dari segi maklum balas lambat oleh pihak Capt Empire dan juga masalah pembelian dan pembayaran oleh pelanggan Capt Empire. Hal ini telah memberi peluang kepada pengkaji untuk mencadangkan produk inovasi yang dapat membantu Capt Empire dalam menangani masalah yang dihadapi. Pengkaji telah bersetuju untuk membangunkan laman sesawang CAPT bagi mengatasi masalah yang dihadapi oleh Capt Empire. Laman Sesawang CAPT merupakan satu Laman Sesawang yang mudah digunakan, mesra pelanggan dan urusan jual beli pelanggan Capt Empire lebih sistematik. Laman Sesawang ini dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh Capt Empire. Dengan kewujudan Laman Sesawang ini segala urusan jual beli pelanggan dan juga masalah pengurusan Capt Empire akan menjadi lebih lancar dan pantas.

Berikut merupakan kaji selidik yang telah dijalankan oleh pihak pengkaji untuk mengetahui lebih lanjut maklumbalas daripada pelanggan Capt Empire:



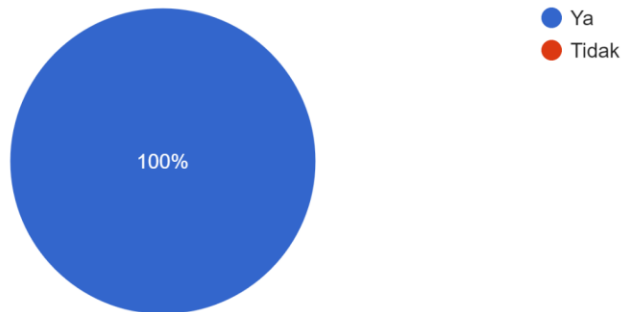
3. Adakah dengan adanya laman sesawang ini dapat memudahkan pembayaran dan pembelian?

27 responses



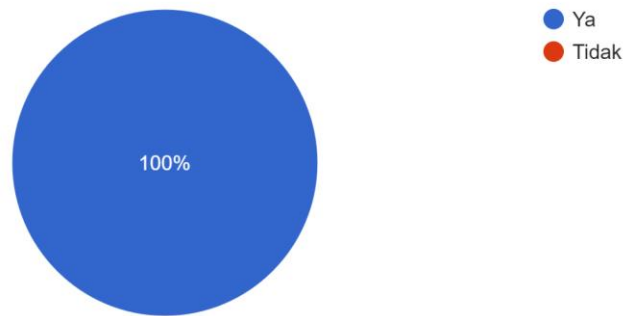
4. Jika Capt Empire menggunakan laman web untuk kaedah pembayaran adakah ia merupakan satu platform yang baik?

27 responses



5. Adakah penggunaan laman web oleh Capt Empire akan lebih menjimatkan masa?

27 responses



## **1.4 OBJEKTIF PROJEK INOVASI**

### **1.4.1 Objektif Am**

Matlamat utamanya adalah untuk memudahkan pelanggan Capt Empire untuk membuat pilihan dengan melihat katalog dan juga memudahkan para pelanggan untuk membuat pembayaran. Oleh itu, pengkaji bercadang untuk menghasilkan Laman Sesawang CAPT yang boleh digunakan untuk membuat pembelian dan pembayaran yang lebih sistematik di Capt Empire.

Projek ini dilakukan untuk mengenal pasti masalah yang dihadapi oleh Capt Empire dalam urusan jual beli melalui pembayaran dan pembelian secara atas talian. Dengan adanya Laman Sesawang, pembayaran dan pembelian atas talian dapat mempercepatkan urusan jual beli para pelanggan.

### **1.4.2 Objektif Khusus**

1. Menenalpasti masalah yang dihadapi oleh Capt Empire dalam memudahkan para pelanggan untuk membuat pemilihan produk dan juga dalam membuat pembayaran.
2. Membangunkan Laman Sesawang bagi Capt Empire dalam memudahkan pelanggan untuk membuat pembelian dan juga pembayaran.
3. Menenalpasti keberkesanan Laman Sesawang CAPT dalam memudahkan pelanggan untuk membuat pembelian dan juga pembayaran.

Pengkaji juga telah menjalankan kaji selidik berkaitan pembangunan Laman Sesawang CAPT dan majoriti responden setuju bahawa pembangunan Laman Sesawang CAPT lebih efisien.



### **1.4.3 PERSOALAN PROJEK INOVASI**

Berdasarkan objektif yang dinyatakan, persoalan bagi projek inovasi ini adalah untuk mengenalpasti kelemahan Capt Empire:

- I. Apakah masalah yang dihadapi oleh Capt Empire dalam proses pembayaran pelanggan dan juga maklum balas daripada pihak pengurusan Capt Empire.
- II. Bagaimanakah Laman Sesawang CAPT dapat diaplikasikan dalam proses pembelian dan pembayaran oleh pelanggan.
- III. Apakah keberkesanan Laman Sesawang CAPT dalam proses pembelian dan pembayaran oleh pelanggan.

## **1.5 JUSTIFIKASI PROJEK INOVASI**

### **1.5.1 Pemilihan Syarikat**

Pengkaji telah memilih Capt Empire kerana Capt Empire merupakan satu perniagaan yang baru bertapak dalam dunia perniagaan. Perniagaan ini menawarkan produk customize jersey serta memasarkan pakaian yang mengikut trend fesyen pada masa kini seperti hoodie, jersey, t-shirt yang sesuai digayakan oleh lelaki dan perempuan. Capt Empire mula ditubuhkan pada 13 September 2021, yang beralamat no 14, Taman Mutiara Indah , 06000 Jitra, Kedah. Capt Empire dibuka setiap hari pada jam seawal 10 pagi sehingga 6 petang. Capt Empire diusahakan sepenuhnya oleh Muhammad Bin Idrus iaitu sebagai pengurus. Pengkaji telah membuat pilihan untuk bekerjasama dengan Capt Empire ini bagi mencapai beberapa objektif yang diinginkan. Disamping itu, pengkaji bercadang untuk menghasilkan satu produk secara inovasi iaitu Laman Sesawang CAPT yang membantu dalam urusan perniagaan ini lebih cekap dan sistematik. Penciptaan laman sesawang ini dapat membantu pelanggan dalam membuat pembelian dan pembayaran secara atas talian.

### **1.5.2 Justifikasi pemilihan isu kajian**

Laman Sesawang ini dihasilkan bagi menyelesaikan masalah Capt empire dalam menguruskan perniagaan mereka yang perlu melayani ramai pelanggan tetapi tidak mampu untuk membalas setiap pesanan dalam kadar masa yang segera serta ingin mempermudah urusan pembelian dan pembayaran yang ingin dibuat oleh para pelanggan. Oleh itu, pihak pengkaji telah bercadang untuk menghasilkan satu Laman Sesawang yang telah direka dengan mempunyai pelbagai kegunaan seperti pengkaji telah meletakkan katalog produk yang dikeluarkan oleh perniagaan Capt Empire. Laman Sesawang ini dihasilkan adalah untuk memudahkan para pelanggan yang terdiri daripada orang ramai untuk melakukan pembelian dan pembayaran secara atas talian tanpa perlu berhubung dengan pihak Capt Empire. Selain itu, ini juga dapat menjimatkan masa para pelanggan kerana mereka tidak perlu untuk menunggu maklum balas bagi ingin melihat produk atau ingin mengetahui sama ada produk yang ingin mereka beli masih mempunyai stok atau tiada.

### 1.5.3 Justifikasi analisis SWOT

Kajian ini juga menggunakan analisis SWOT analisis projek ini. SWOT analisis dijalankan bagi mengenalpasti kekuatan, kelebihan, peluang dan ancaman yang ada pada syarikat CAPT Empire. Hasil SWOT analisis adalah seperti di bawah:

#### ANALISIS SWOT

<p><b><u>Strength (kekuatan)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Mudah untuk digunakan kerana ia mudah untuk difahami.</li><li>● Menjimatkan masa pelanggan untuk membeli.</li><li>● Menjimatkan kos syarikat kerana tidak perlu lagi untuk membuat pengiklanan</li></ul>	<p><b><u>Weakness (kelemahan)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Laman web yang masih baharu.</li><li>● Persaingan yang tinggi dengan laman web syarikat lain.</li><li>● Tidak sesuai untuk kanak-kanak.</li><li>● Mudah untuk digodam kerana ia akan diguna pakai oleh orang ramai.</li></ul>
<p><b><u>Opportunities (Peluang)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Laman sesawang yang kemas dan menarik berpotensi untuk mendapat pelanggan yang baru.</li><li>● Laman sesawang yang mudah untuk digunakan dapat meningkatkan hasil jualan.</li><li>● Mempunyai segmen pasaran yang lebih luas.</li></ul>	<p><b><u>Threats (Ancaman)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Pengguna yang kurang pengetahuan dalam menggunakan teknologi dan juga tidak berpengalaman.</li><li>● Berisiko untuk mendapat publisiti yang buruk daripada pelanggan yang tidak berpuas hati.</li></ul>

## **1.6 Skop Kajian**

Skop kajian ini tertumpu kepada pelanggan yang terdiri daripada Pelajar Politeknik Seberang Perai dan orang ramai. Tujuan projek ini adalah untuk memudahkan pelanggan untuk membuat pembelian produk secara atas talian daripada perniagaan Capt empire. Pelanggan dapat membuat pembelian dengan pantas dan pembayaran terus melalui Laman Sesawang tersebut. Selain itu, dengan adanya Laman Sesawang ini, masalah yang dihadapi Capt Empire juga dapat diselesaikan iaitu pekerja tidak lagi perlu berurusan dengan pelanggan yang ramai untuk membalas mesej dan memberikan maklumbalas yang pantas.

## **1.7 Takrifan istilah**

Kamus Dewan Bahasa Edisi keempat mendefinisikan bahawa usahawan ini merupakan seorang individu yang mengusahakan sesuatu perusahaan atau syarikat. Usahawan juga dikaitkan dengan keusahawanan atau kegiatan dan kemahiran usahawan seperti perlu mencari kaedah-kaedah baru yang boleh digunakan untuk membantu mempercepatkan pembangunan pengurusan.

Menurut Greenberg(2010), Pelanggan adalah seorang individu atau kelompok yang membeli produk fisik atau jasa dengan mempertimbangkan berbagai macam faktor seperti harga, kualitas, tempat, pelayanan dan lain sebagainya berdasarkan keputusan mereka sendiri.

Menurut Zuhdi bin Marzuki (2017) mahasiswa didefinisikan sebagai suatu kelompok pelajar yang berada dalam peringkat paling tinggi dalam sistem pendidikan formal sesebuah negara. Namun, jika dilihat dengan mata kasar, perkataan mahasiswa tersebut sebenarnya mempunyai dua suku kata di mana perkataan tersebut ialah ‘Maha’ yang membawa maksud hebat dan berkuasa, dan ‘Siswa’ yang membawa maksud pelajar atau penuntut di universiti. Hasil gabungan kedua suku kata tersebut telah memberi makna yang sangat tinggi iaitu pelajar tersebut bukan sahaja berpeluang untuk belajar di universiti malah ia juga mempunyai kemampuan yang tinggi untuk berfikir.

## **BAB 2**

### **KAJIAN LAPANGAN**

#### **2.1 PENDAHULUAN**

Kajian lapangan dijalankan oleh pengkaji adalah bertujuan untuk mendapatkan maklumat dengan lebih banyak dan tepat bagi menyelesaikan masalah yang dihadapi ketika perniagaan sedang dijalankan. Terdapat dua kaedah yang diguna pakai oleh pengkaji untuk menjalankan kajian lapangan antaranya ialah kaedah secara temubual tidak berstruktur iaitu secara tidak formal dan soalan-soalan yang dikemukakan serta jawapan yang diberikan oleh pengkaji adalah secara terbuka. Selain itu, adalah secara kaedah pemerhatian iaitu pengkaji mendapatkan maklumat melalui pemerhatian sahaja tanpa perlu melakukan temubual.

#### **2.2 KAJIAN TERDAHULU**

Pada masa kini laman sesawang adalah sangat penting kerana ia merupakan satu kaedah yang biasa digunakan oleh sesebuah perniagaan untuk menjalankan perniagaan mereka. Perniagaan secara atas talian merupakan transformasi semua aktiviti perniagaan yang sebelum ini dilakukan secara bersemuka kepada secara elektronik yang melibatkan penggunaan internet dan teknologi maklumat.

Tujuan perniagaan atas talian adalah untuk mempamerkan produk serta ingin mempermudah urusan pembelian dan pembayaran yang ingin dibuat oleh pelanggan hal ini kerana melalui pembelian secara atas talian, pengguna boleh mencari produk mengikut kategori dan kriteria yang dikehendaki hanya dengan menekan butang yang disediakan. Menurut Norazila (2015) semua urusan perniagaan mestilah dijalankan dengan mudah,segera dan tanpa sempadan.

Menurut N. Amirah (2021) beliau berpendapat melalui bisnes dalam talian, platform ini dilihat lebih efektif kerana tidak perlu keluar untuk berniaga dan menyewa tapak sekali gus ia lebih menjimatkan kos untuk menjana pendapatan. Seterusnya, perniagaan secara atas talian merupakan satu inisiatif yang diambil oleh pengusaha untuk menjimatkan kos perbelanjaan operasi perniagaan seperti kos menyewa kedai. Oleh itu, penjimatan tersebut boleh digunakan untuk membeli stok serta kos reka cipta laman sesawang bagi menjadikan laman sesawang yang lebih menarik untuk mendapat menarik minat pelanggan.

Selain itu, menurut Shazli Ezzat Ghazali (2021) kebolehcapaian 24 jam platform e-dagang untuk membeli barangan dalam talian membolehkan pelanggan berbelanja tanpa had masa. Oleh itu, perniagaan dalam talian turut memberi peluang kepada peniaga beroperasi selama 24 jam pada setiap hari dimana Pelanggan dapat mengakses aplikasi ini pada bila-bila masa untuk membuat pembelian dan pembayaran dan para peniaga hanya perlu menguruskan hantaran barangan kepada pelanggan. Tambahan pula, perniagaan atas talian melalui aplikasi tersebut dapat membantu para peniaga untuk menaikkan jualan mereka kerana mereka dapat berniaga tanpa had waktu. Pelanggan dalam talian juga tidak terhad kepada kawasan setempat malahan mampu mencapai pelanggan di seluruh dunia.

Menurut Nielsen, 47 peratus rakyat Malaysia membeli produk melalui telefon pintar dan jumlah ini adalah tinggi untuk negara membangun. Faktor kesesakan di pusat membeli-belah dan pasaraya telah membuatkan pengguna beralih ke perniagaan secara atas talian. Kemudahan ini dapat menjimatkan masa pengguna kerana tidak perlu meninggalkan rumah dan bersesak mencari kawasan untuk parkir kenderaan, beratur untuk membuat pembayaran atau berebut untuk mendapatkan barang yang terhad. mereka hanya perlu tempah secara atas dan tunggu barang tersebut sampai di depan pintu dalam beberapa hari.

### **2.3 KAJIAN LAPANGAN : KAEDAH TEMU BUAL**

Pengkaji telah membuat satu temu bual secara tidak berstruktur iaitu secara tidak formal dimana soalan akan diberikan secara terbuka serta akan diberikan peluang untuk berfikir . Temu bual telah diadakan diantara pengkaji dan pemilik perniagaan Capt Empire bagi ingin mendapatkan maklumat yang lebih tepat . Temu bual yang dibuat adalah mengenai masalah yang dihadapi oleh mereka iaitu masalah dalam pembelian dan pembayaran dan juga masalah dalam memberikan maklum balas yang lambat kepada pelanggan. Oleh itu, Maklumat yang diterima akan digunakan oleh pengkaji untuk membantu perniagaan Capt Empire dalam menyelesaikan masalah mereka iaitu masalah pembelian dan pembayaran.

Selain itu, pengkaji juga melakukan kaedah pemerhatian untuk mendapatkan maklumat. Kaedah ini tidak memerlukan temu bual daripada pemilik perniagaan, tetapi pemerhatian telah dilakukan sendiri oleh pengkaji terhadap masalah yang dihadapi oleh perniagaan Capt Empire. Daripada hasil pemerhatian, pengkaji membuat kesimpulannya sendiri tentang masalah pembelian dan pembayaran yang dihadapi oleh perniagaan Capt Empire

### **2.4 KAJIAN LAPANGAN : SOAL SELIDIK KEBERKESANAN**

Pengkaji telah mengedarkan satu borang kaji selidik yang mengandungi beberapa soalan kepada pengguna bagi mengumpul maklumat. Antara soalnya ialah:

1. Apakah masalah yang dihadapi ketika membuat pembelian dengan Perniagaan Capt Empire
2. Adakah pihak pengurusan Capt Empire memberi maklum balas dengan segera
3. Adakah dengan adanya laman sesawang Capt ini dapat memudahkan urusan pembelian dan pembayaran.

Hasil daripada pengedaran borang soal selidik, pengkaji telah mendapat seramai 30 responden. Ramai daripada responden tersebut telah menjawab bahawa masalah yang mereka hadapi ketika membuat pembelian dan pembayaran adalah mereka sukar untuk membuat pembayaran. Selain itu, seramai 51% responden mengatakan bahawa pihak pengurusan Capt Empire telah memberikan maklum balas yang lambat. Oleh itu, 100% pihak responden bersetuju jika Capt Empire menggunakan laman sesawang Capt untuk memudahkan urusan pembelian dan pembayaran.

## **RUMUSAN**

Hasil daripada kajian lapangan yang dijalankan oleh pihak pengkaji, terdapat banyak maklumat yang diperolehi bagi membantu mereka dalam membangunkan produk. Oleh itu, melalui kaedah temubual yang telah dijalankan, pengkaji telah mendapati pihak pengurusan perniagaan Capt Empire mengalami masalah untuk menjawab maklum balas dengan cepat dan pelanggan sukar membuat pembelian dan pembayaran. Oleh itu, pemilik perniagaan telah bersetuju dan menyokong pengkaji untuk membangunkan laman sesawang Capt bagi memudahkan urusan pembelian dan pembayaran yang akan dilakukan oleh pelanggan.



## **BAB 3**

### **METODOLOGI KAJIAN**

#### **3.1 PENDAHULUAN**

Dalam bab ini menceritakan lebih mendalam tentang maklumat penghasilan laman sesawang pembelian dan pembayaran. Laman sesawang ini dihasilkan bagi membantu Capt Empire dalam usaha bagi memudahkan para pelanggan Capt Empire dalam urusan jual beli. Selain itu dalam bab ini juga menerangkan teknik-teknik yang digunakan untuk membangunkan laman sesawang CAPT. Seterusnya dalam bab ini membincangkan tentang keunikan dan kelebihan laman sesawang CAPT.

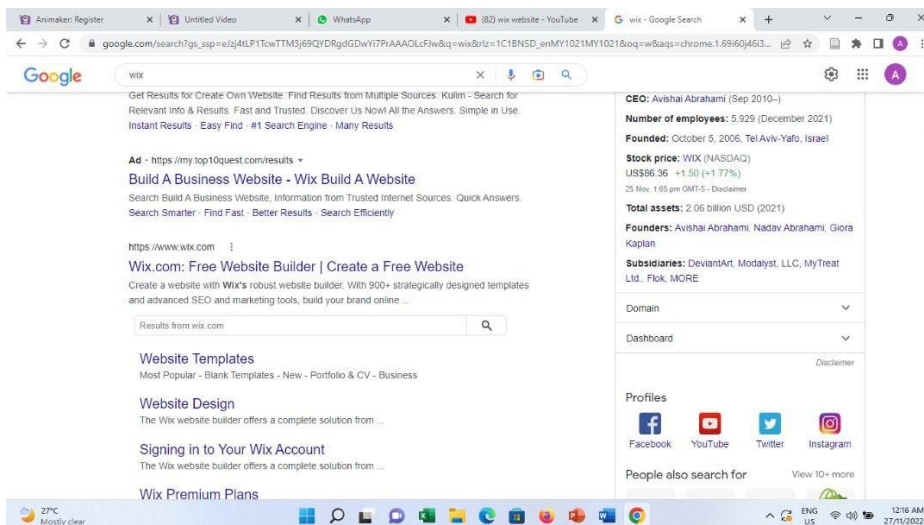
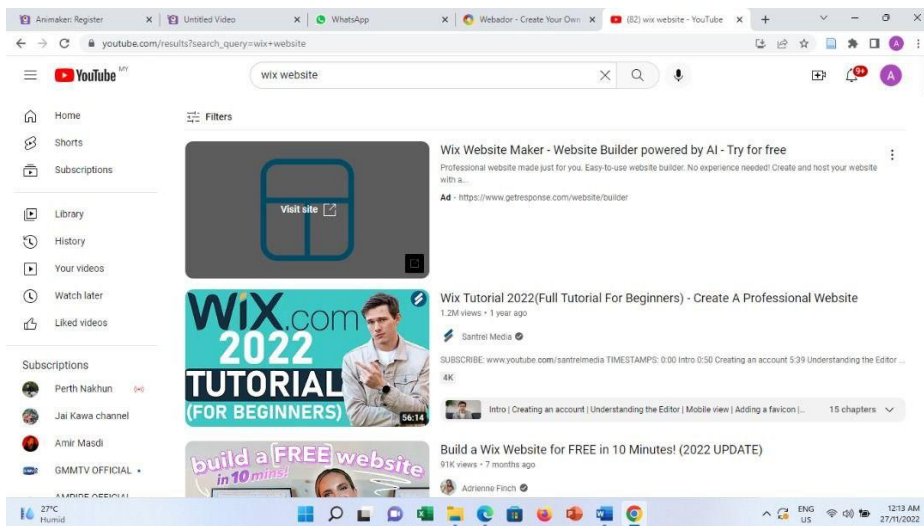
#### **3.2 REKA BENTUK PROJEK**

Laman sesawang ini merupakan alternatif yang terbaru bagi Capt Empire ini kerana Capt Empire merupakan perusahaan yang baru sahaja beroperasi. Kewujudan laman sesawang ini dapat membantu Capt Empire untuk menguruskan urusan pembelian dan pembayaran pelanggan, secara tidak langsung laman sesawang ini dapat mengatasi masalah Capt Empire. Laman sesawang ini mesra pelanggan dan mudah untuk digunakan. Penggunaan laman sesawang ini menjadikan urusan pembelian dan pembayaran lebih cekap dan sistematik. Laman sesawang ini boleh digunakan oleh semua golongan dan pihak perusahaan juga boleh menggunakannya pada bila-bila masa dan dimana sahaja berada asalkan mempunyai capaian internet kerana laman sesawang ini hanya boleh digunakan apabila mempunyai capaian internet. Penggunaan laman sesawang ini dapat memudahkan pihak perusahaan dalam membuat analisis pembelian dan pembayaran produk oleh pelanggan. Laman sesawang CAPT diwujudkan melalui Laman sesawang Wix.

### 3.2.1 KAEDAH /PROSEDUR/TEKNIK PENGHASILAN

#### Langkah 1

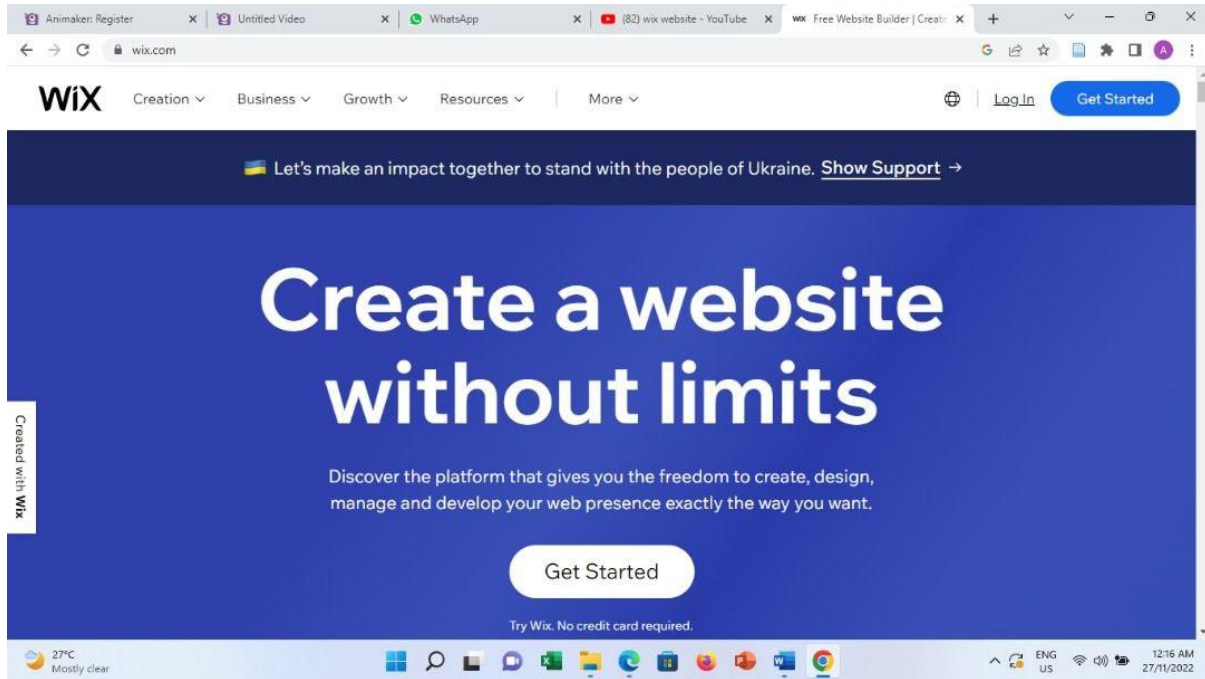
Langkah pertama adalah pihak pengkaji mendapatkan maklumat yang penting tentang laman sesawang wix serta mempelajari cara-cara atau kaedah yang perlu digunakan bagi membangunkan laman sesawang melalui Youtube dan pencarian Google



Gambar rajah 1.1: Penggunaan Youtube dan pencarian Google tentang keadah dan cara-cara pembangunan laman sesawang menggunakan laman sesawang wix

## Langkah 2

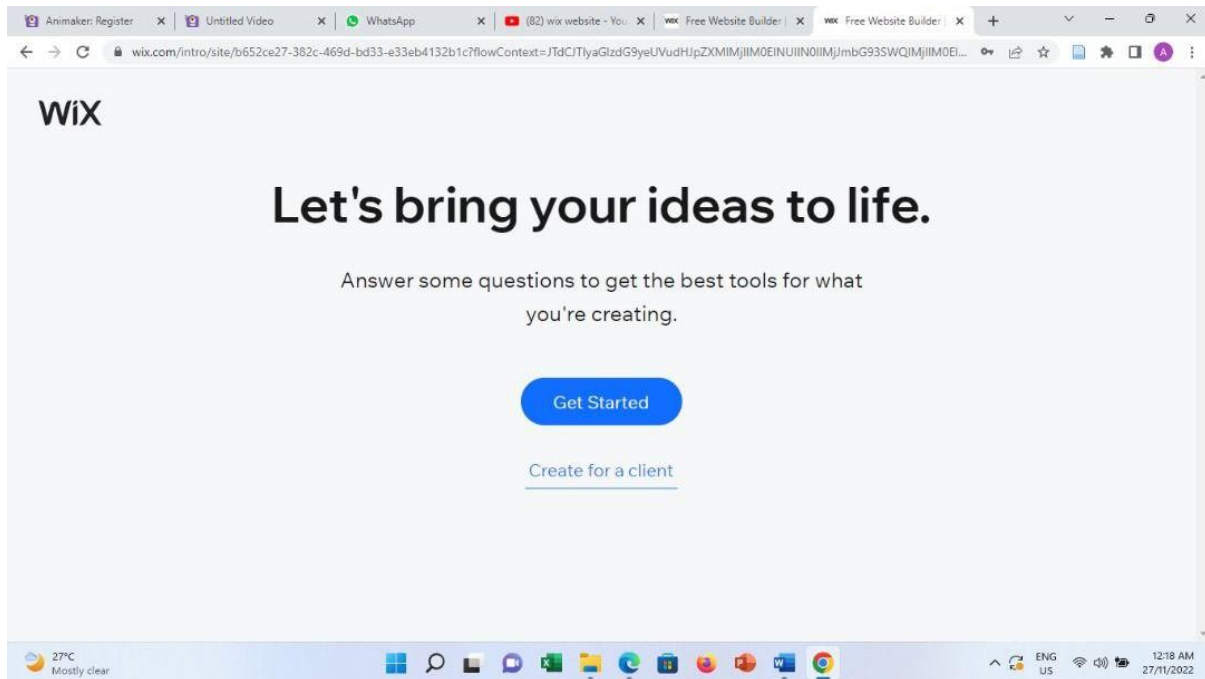
Langkah kedua pengkaji mulai meneroka laman sesawang wix bagi tujuan penggunaannya dalam membangunkan laman sesawang pengkaji.



Gambar rajah 1.2 : Meneroka laman sesawang wix

### Langkah 3

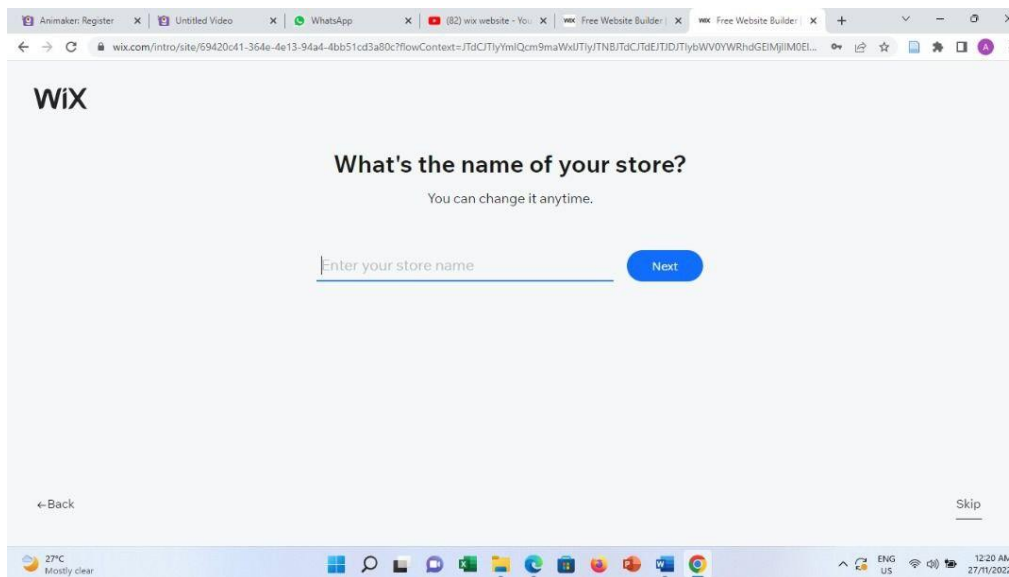
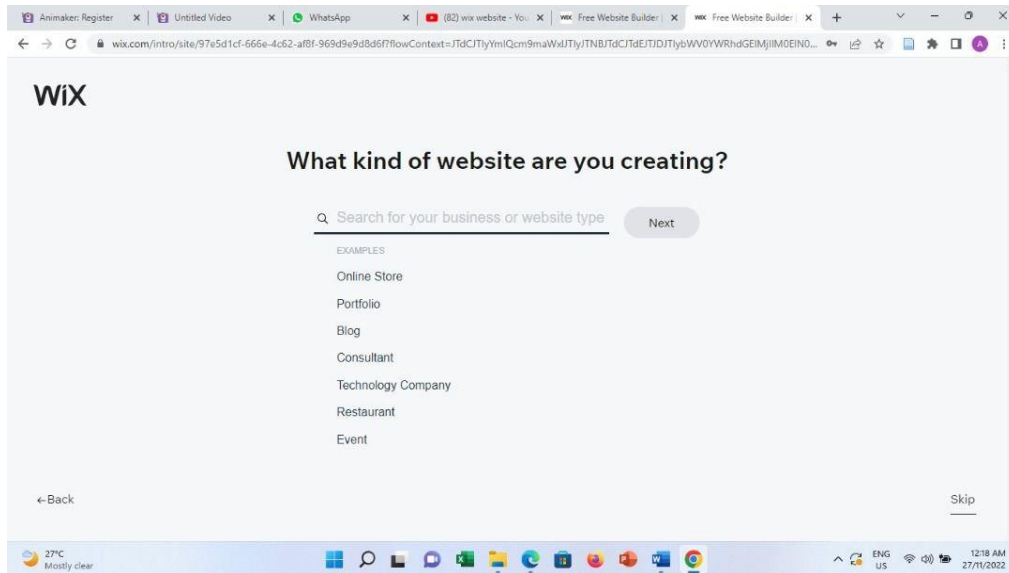
Langkah ketiga pengkaji mula membangunkan laman sesawang CAPT dengan menggunakan laman sesawang wix.



Gambar rajah 1.3: pengkaji membangunkan laman sesawang.

## Langkah 4

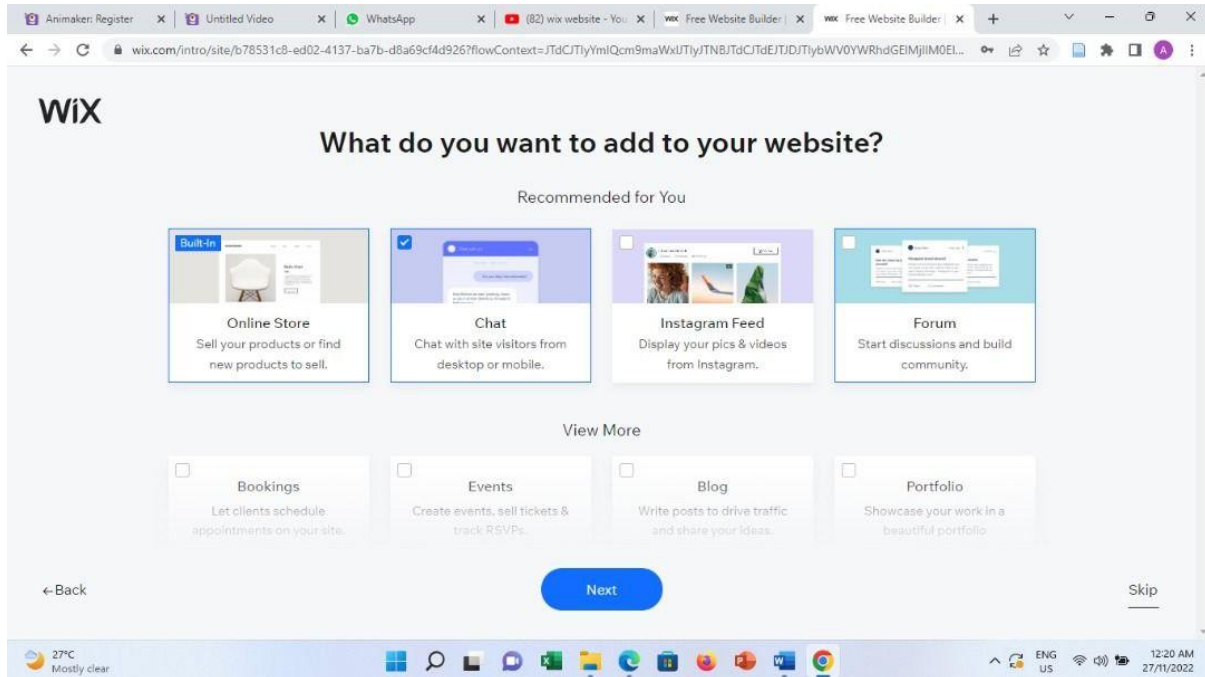
Pengkaji menganalisis dan memilih jenis laman sesawang yang ingin ditubuhkan serta mengedit beberapa perkara seperti nama perusahaan.



Gambar rajah 1.4 : pengkaji menganalisis dan memilih laman sesawang dan juga mengedit beberapa perkara seperti nama perusahaan.

## Langkah 5

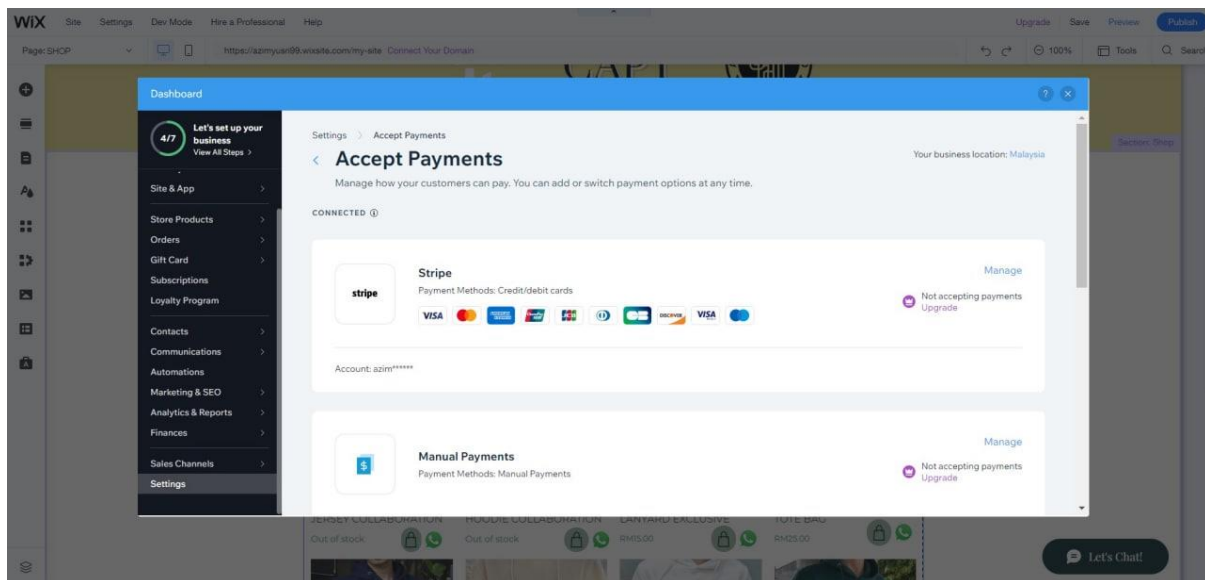
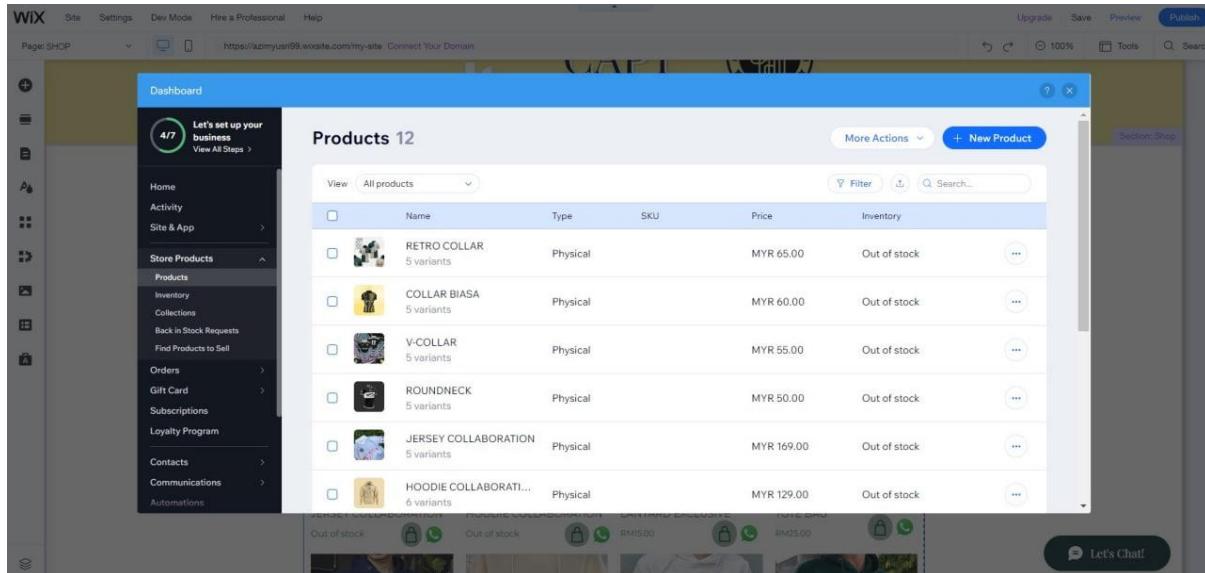
Pengkaji memulakan pembangunan laman sesawang dengan memilih template dan pengkaji juga menambahkan beberapa perkara supaya laman sesawang kelihatan lebih menarik.

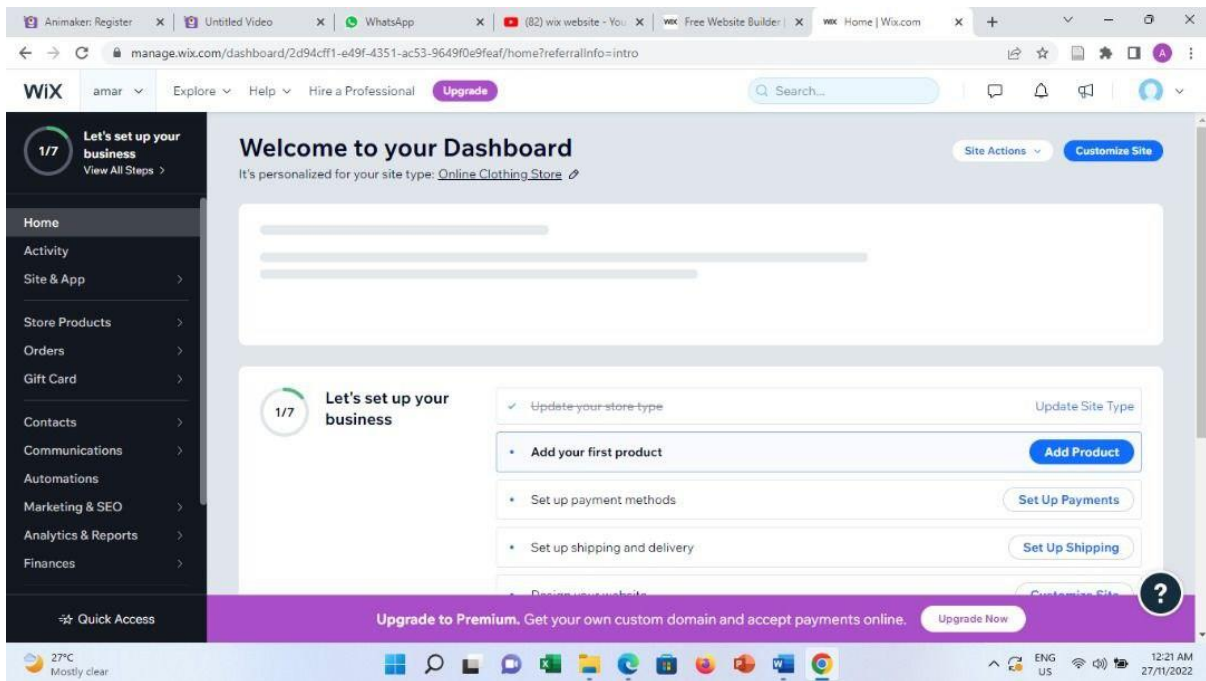
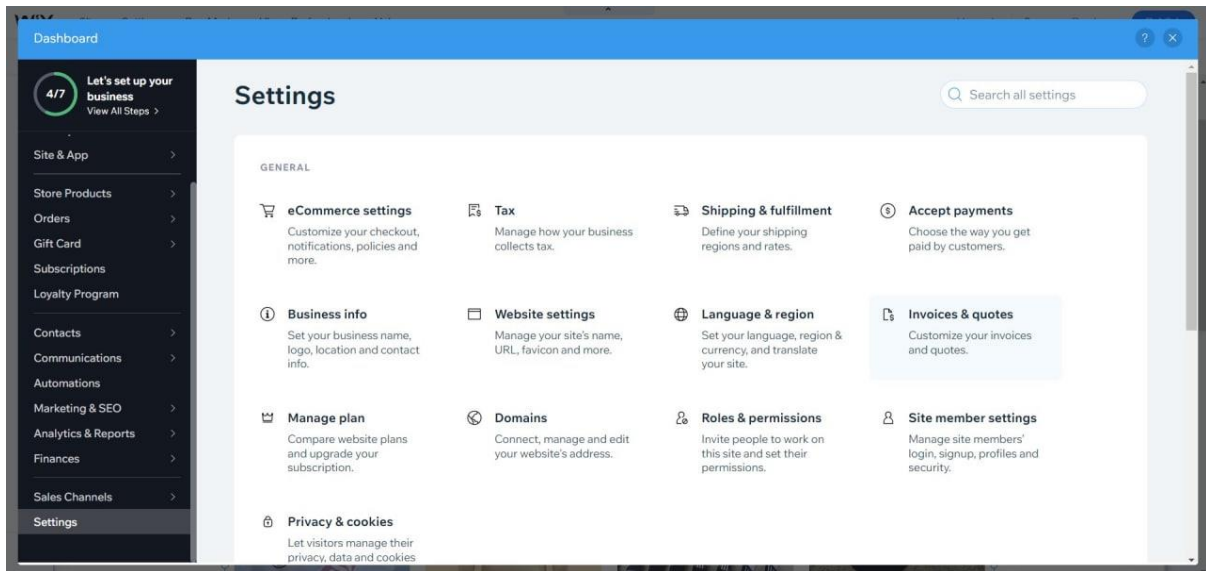


Gambar rajah 1.5 : pemilihan template dan penambahan beberapa perkara di dalam laman sesawang yang dbangunkan.

## Langkah 6

Pengkaji selesai mengedit, memuat naik gambar dan penetapan harga serta memilih kaedah pembayaran produk di dalam laman sesawang yang ditubuhkan.



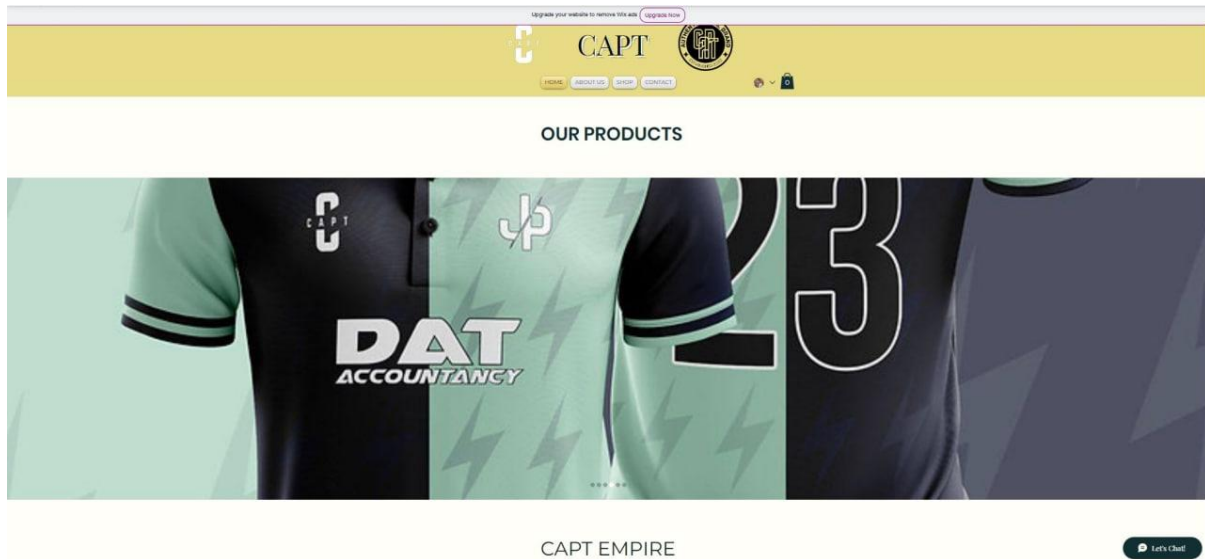


Gambar rajah 1.6 : selesai mengedit dan memuat naik gambar produk.



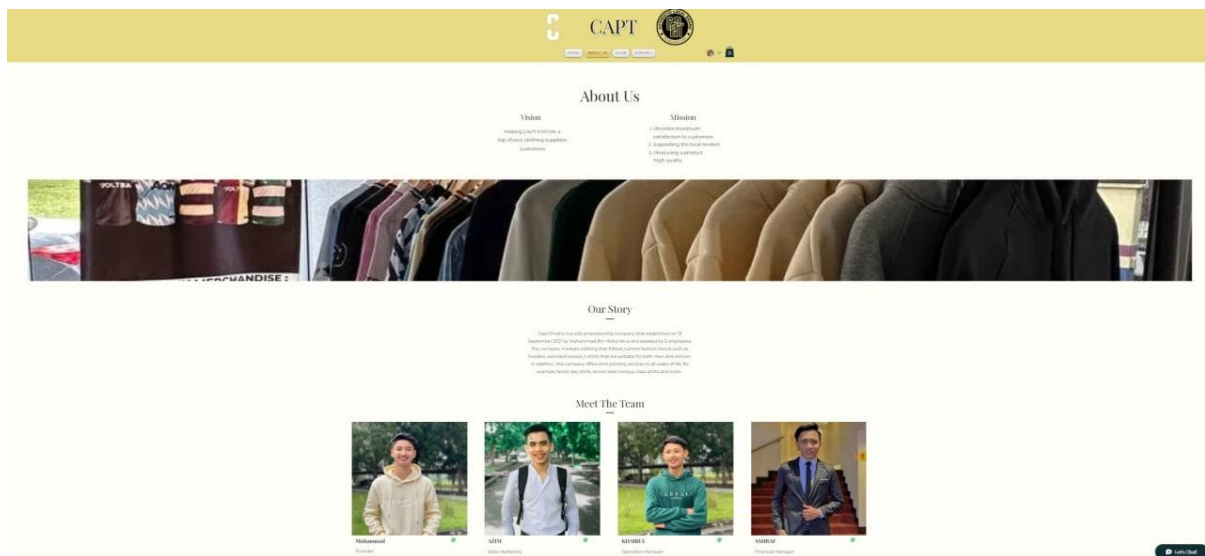
### 3.2.2 PAPARAN LAMAN SESAWANG CAPT

#### 1. Laman Utama



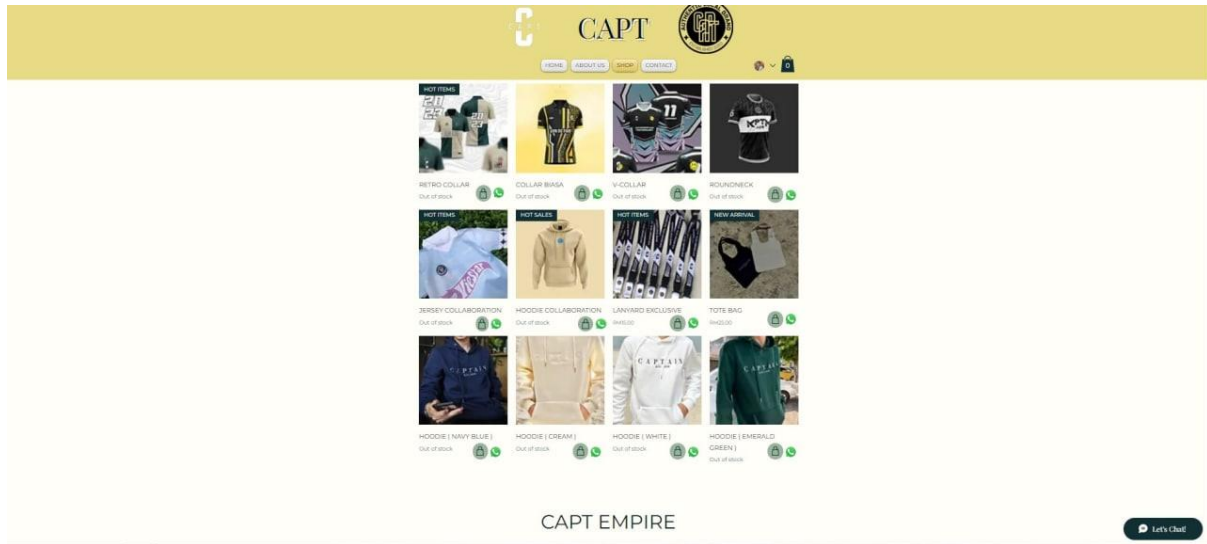
Gambar rajah 2.1 : laman utama laman sesawang CAPT

#### 2. Latar belakang perusahaan



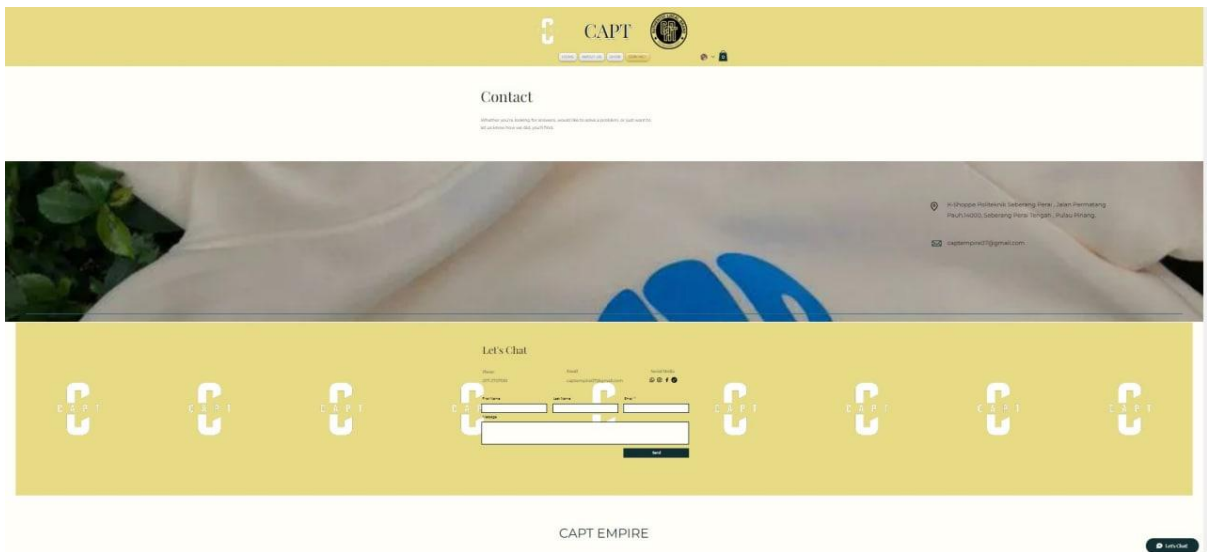
Gambar rajah 2.2 : latar belakang perusahaan

3. Senarai produk yang dijual oleh Capt Empire.



Gambar rajah 2.3 : senarai produk yang dijual

4. Hubungi dan maklumbalas pelanggan



Gambar rajah 2.4 : hubungi dan maklumbalas pelanggan

### 3.2.3 LANGKAH - LANGKAH PENGGUNAAN LAMAN SESAWANG UNTUK MEMBUAT PEMBELIAN DAN PEMBAYARAN.

#### Langkah 1

Mengimbas QR Code atau melayari link url yang terdapat pada semua media sosial Capt Empire.

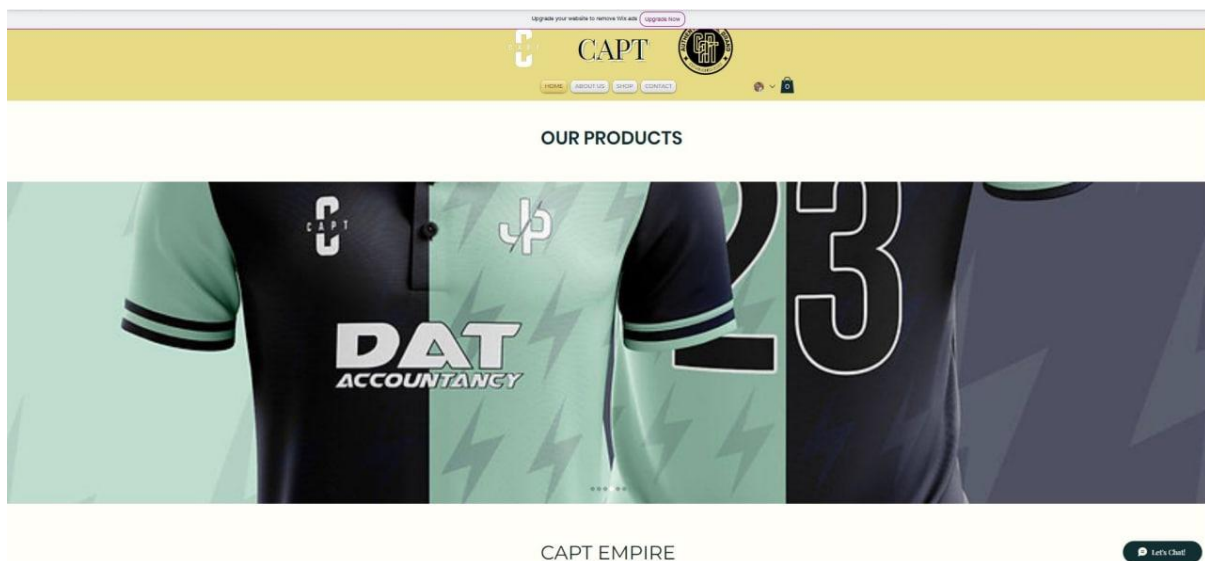
<https://azimyusri99.wixsite.com/my-site/about-1>



Gambar rajah 3.1 : link url dan qr code

#### Langkah 2

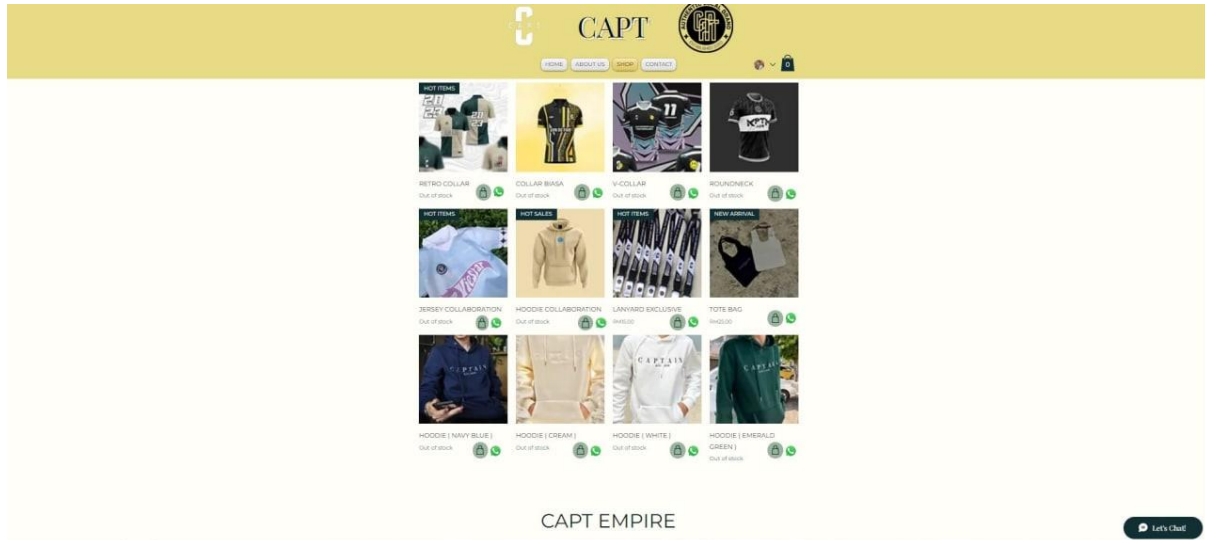
Selepas mengimbas QR Code atau melayari link url, pelanggan akan terus dibawa ke halaman latar belakang perusahaan Capt Empire.



Gambar rajah 3.2: laman utama selepas mengimbas qr code atau menekan link url

### Langkah 3

Pelanggan boleh menekan butang “shop” dan scroll pada halaman tersebut untuk membuat pilihan produk dan membeli produk.



Gambar rajah 3.3: laman “shop”

### Langkah 4

Pilih produk yang ingin dibeli dan tekan butang “add to cart”



Gambar rajah 3.4: laman “shop” dan “add to cart”

## Langkah 5

Setelah membuat pemilihan produk dan menekan butang “add to cart”, pelanggan akan di bawa terus ke halaman pembayaran dan pelanggan boleh terus memilih bank yang mereka ingin gunakan dan seterusnya membuat pembayaran seperti biasa.

**MUHAMMAD AZIM BIN YUSRI**  
Bill Code: **capt-empire**

Online Banking

Amount (RM) \*

Admin Fee  
**RM 1.00**

Total Amount  
RM 0.00

Ref. No  
TP25347123150195401291122  
Please refer to reference no for any inquiries

Bill Name  
capt empire

Description  
printing





















Kindly fill up your details below :

Name \*

Name \*

Email \*

Phone \*

 Maybank2U	 CIMB Clicks	 Bank Islam
 Bank Rakyat	 AmBank	 RHB Bank
 Affin Bank	 AGRONet	 Alliance Bank
 Bank Muamalat	 Bank Of China	 Bank Simpanan Nasional
 Hong Leong Bank	 HSBC Bank	 KFH
 Maybank2E	 OCBC Bank	 Public Bank
 Standard Chartered	 UOB Bank	

Gambar rajah 3.5: laman pembayaran

### 3.2.4 LANGKAH-LANGKAH UNTUK PIHAK PERUSAHAAN MENGURUSKAN PENEMPAHAN YANG DILAKUKAN OLEH PELANGGAN.

#### Langkah 1

Mengimbas QR Code atau melayari link url yang terdapat pada semua media sosial Capt Empire.

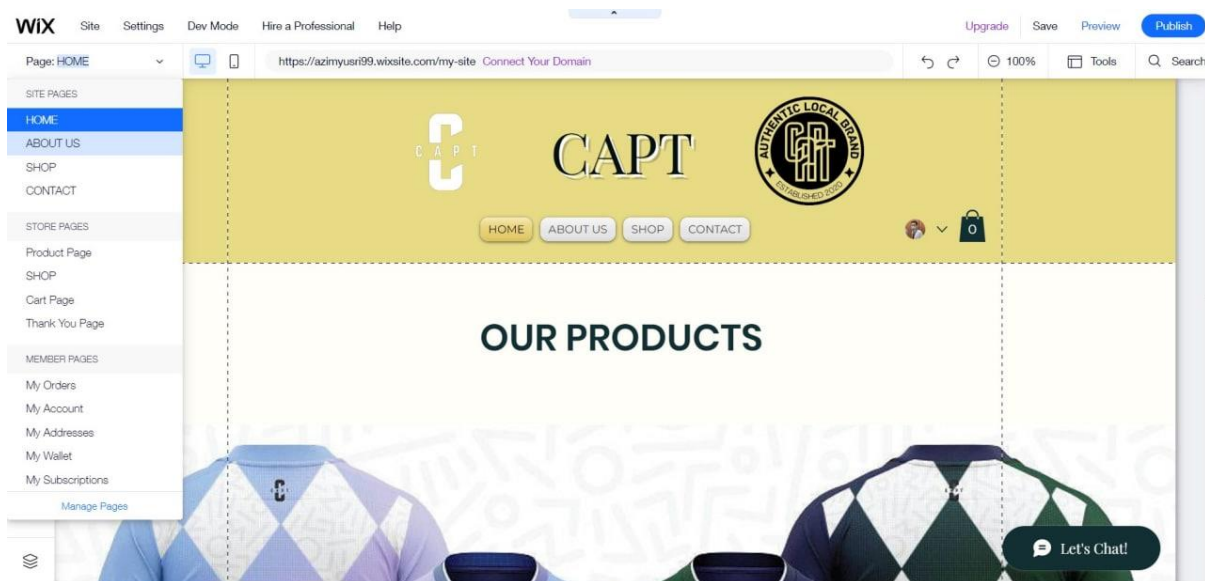
<https://azimyusri99.wixsite.com/my-site/about-1>



Gambar rajah 4.1 : link url dan qr code

#### Langkah 2

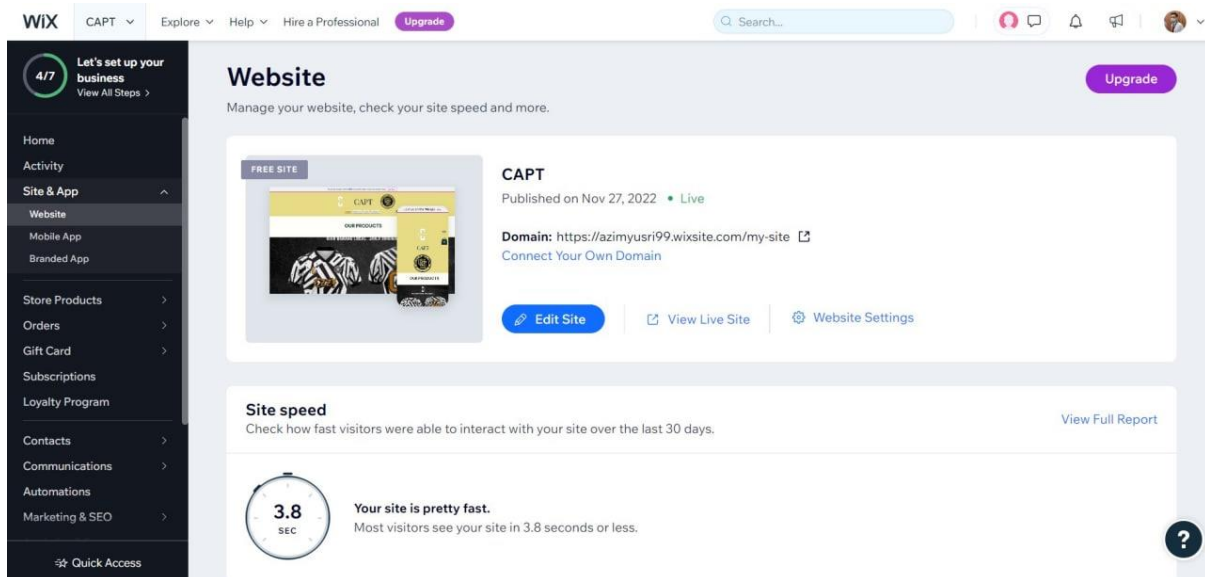
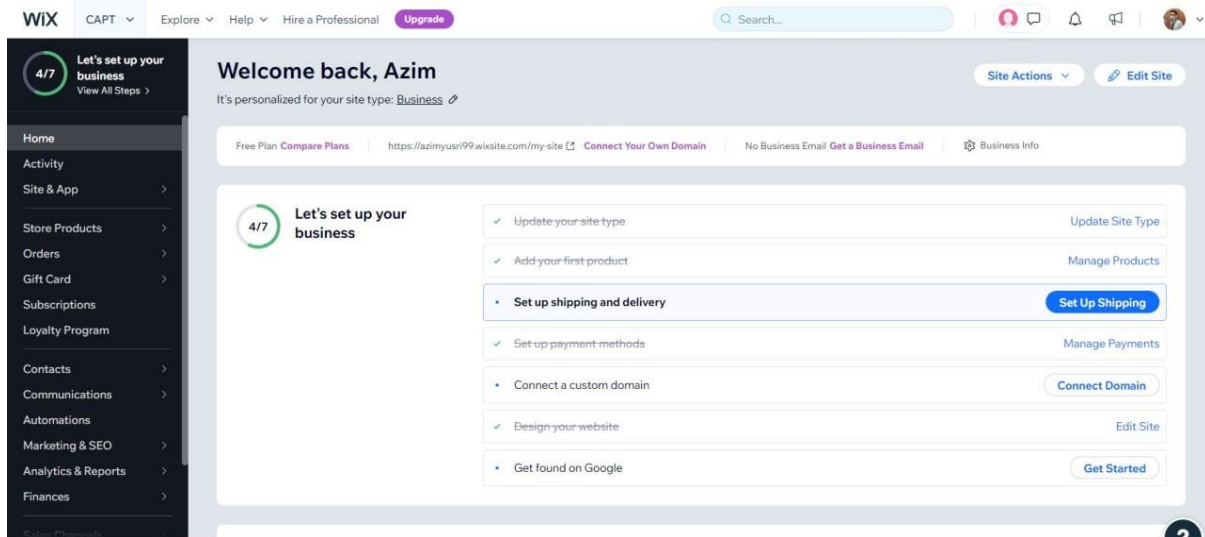
Admin akan terus dibawa ke halaman admin



Gambar rajah 4.2 : halaman utama admin

### Langkah 3

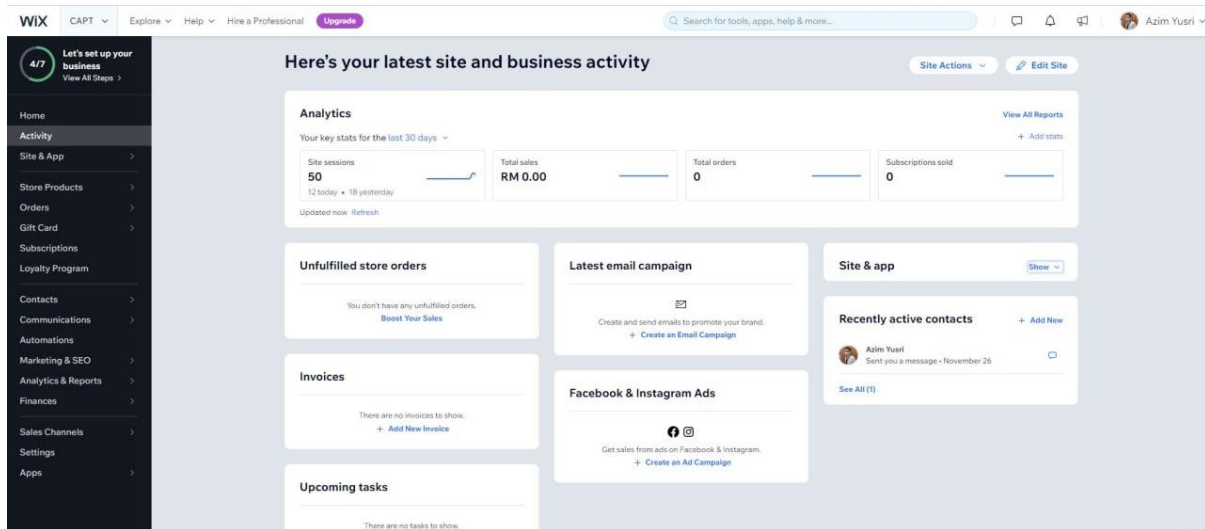
Admin boleh mengemas kini tetapan laman sesawang serta penambahbaikan laman sesawang dengan menekan butang “site” dan seterusnya menekan butang “website”.



Gambar rajah 4.3 : halaman utama admin

## Langkah 4

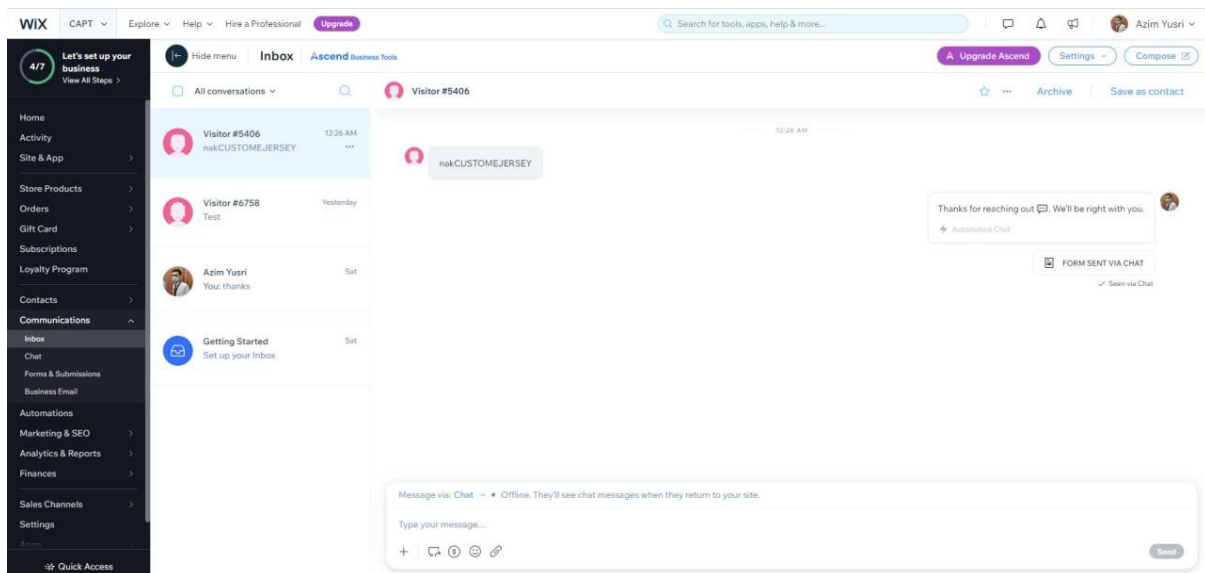
Admin boleh melihat pergerakan dan aktiviti dalam laman sesawang dengan menekan butang “activity”



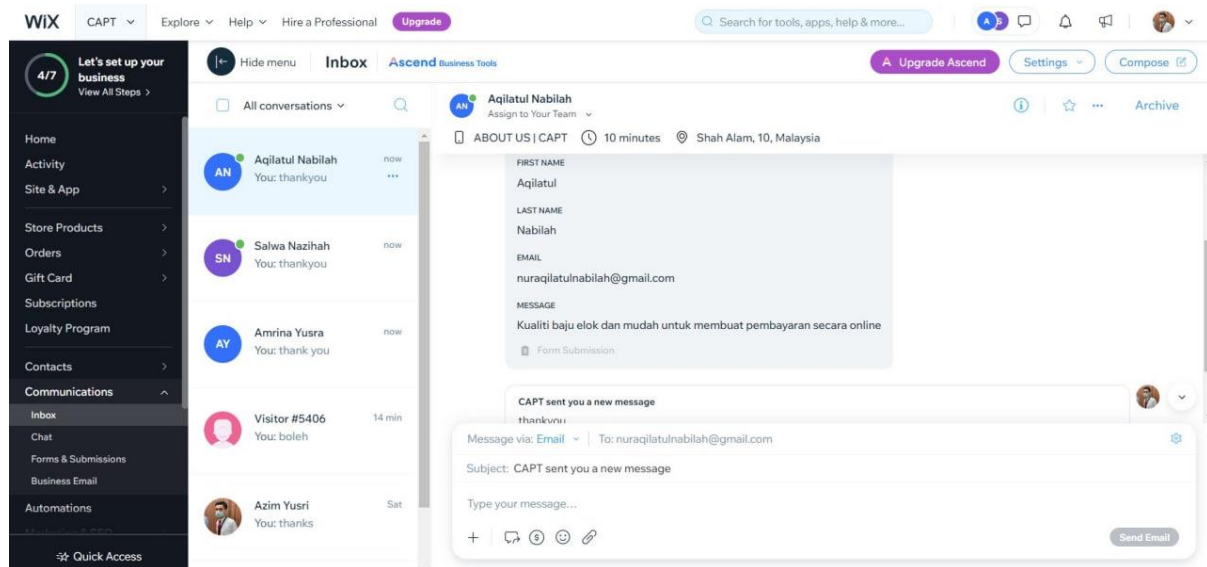
Gambar rajah 4.4 : halaman aktiviti admin

## Langkah 5

Admin menekan butang “inbox” untuk melihat maklumbalas daripada pelanggan.







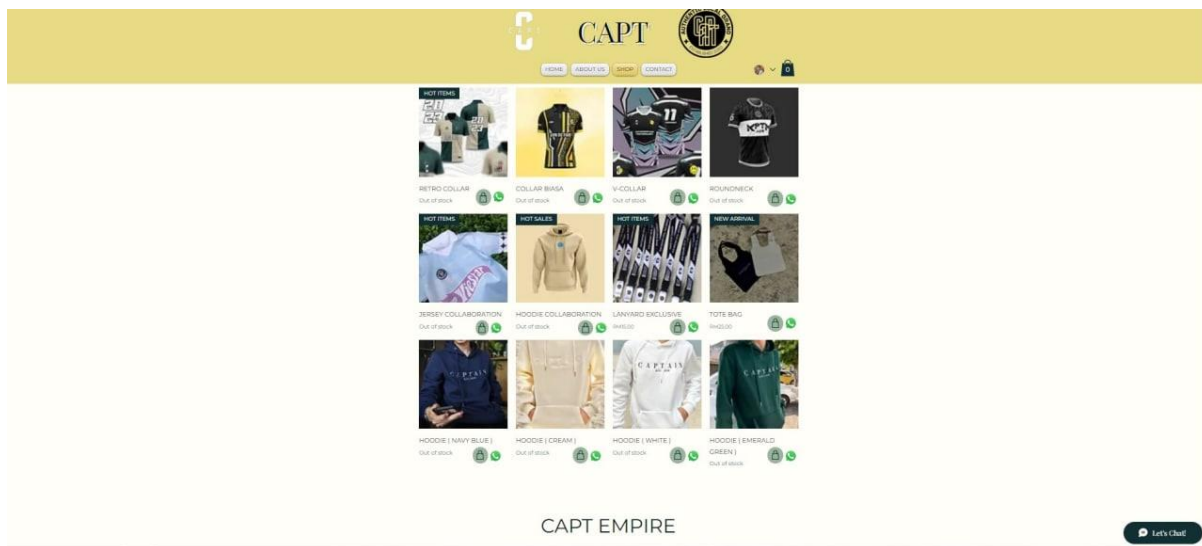
Gambar rajah 4.5 : halaman maklumbalas pelanggan

### 3.2.5 BAHAN YANG DIGUNAKAN

- Komputer riba (laptop)
- Internet
- Telefon pintar
- Maklumat daripada perusahaan Capt Empire

### 3.2.6 PEMBAHARUAN DAN KEUNIKAN PROJEK INOVASI

Laman sesawang ini merupakan laman sesawang yang boleh digunakan untuk membuat pembelian dan pembayaran oleh pelanggan Capt Empire. Laman sesawang ini merupakan laman sesawang yang pertama buat perusahaan Capt Empire setelah ditubuhkan pada tahun 2021. Pihak pengkaji telah memudahkan pihak perusahaan dan pelanggan terutamanya pelanggan yang ingin membuat pembelian dan pihak perusahaan yang hanya mempunyai 3 orang pekerja untuk menguruskan urusan jual beli. Penggunaan laman sesawang ini sangat membantu dalam memudahkan perusahaan Capt Empire dari pelbagai aspek, contohnya seperti mengumpul dan menganalisis pembelian produk daripada pelanggan dan juga memudahkan para pelanggan untuk membuat pembelian dan pembayaran dengan cekap dan pantas. Laman sesawang ini boleh diakses dengan menggunakan semua peranti contohnya seperti komputer riba, telefon pintar dan lain-lain lagi. Reka bentuk laman sesawang ini sangat mesra pelanggan, teratur dan jelas serta dapat menarik minat pelanggan untuk berurusan jual beli dengan menggunakan laman sesawang ini.



Gambar rajah 1.8 menunjukkan paparan laman sesawang CAPT melalui komputer riba (laptop)

### **3.3 RUMUSAN**

Kesimpulannya, bab ini lebih menfokuskan tentang langkah-langkah penubuhan laman sesawang CAPT. Selain itu dalam bab ini juga telah membincangkan tentang keunikan laman sesawang CAPT dan juga menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh Capt Empire. Dengan wujudnya laman sesawang ini pelanggan dapat berurusan dengan pihak Capt Empire dengan lebih pantas.

## **BAB 4**

### **DAPATAN KAJIAN DAN PERBINCANGAN**

#### **4.1 PENDAHULUAN**

Bab ini menerangkan tentang analisis projek laman sesawang CAPT dan dapatan kajian iaitu hasil kajian berdasarkan jawapan dari responden, kelebihan laman sesawang kepada perniagaan Capt.Empire, kekurangan perniagaan dan masalah yang dihadapi dalam pengendalian pelanggan. Sedangkan perniagaan Capt.Empire tidak mempunyai sistem atau aplikasi yang teratur, pengkaji telah menubuhkan satu laman sesawang untuk memudahkan pelanggan membuat pembelian dan pembayaran. Kajian soal selidik yang dijalankan melibatkan analisis dapatan kajian peringkat pertama dan peringkat kedua. Seterusnya, ialah analisis kewangan untuk projek yang dihasilkan iaitu kos yang terlibat serta masa yang diambil untuk membangunkan laman sesawang CAPT.

#### **4.2 DAPATAN KAJIAN**

Laman sesawang CAPT dibangunkan untuk perniagaan Capt.Empire. Tujuan membina laman sesawang ini supaya dapat memudahkan urusan pelanggan CAPT untuk membuat pembelian dan pembayaran dengan cepat dan mudah. Selain itu, semua pelanggan hanya perlu menggunakan internet sahaja untuk mengakseskan laman sesawang ini dalam beberapa minit sahaja. Oleh itu, kerja ini menjimatkan masa pelanggan dan pengurus syarikat tersebut.

#### **4.2.1 DAPATAN KAJIAN PERINGKAT PERTAMA**

Sehingga sekarang perniagaan Capt.Empire sedang menggunakan kaedah secara dalam talian (online) dan di luar talian (offline). Pada masa kini hasil kajian yang dibuat oleh pengkaji didapati bahawa pelanggan Capt Empire menghadapi masalah dari segi maklum balas lambat oleh pihak Capt Empire dan juga masalah pembelian dan pembayaran oleh pelanggan Capt Empire. Perbincangan dilakukan oleh para pengkaji bagi mencari jalan penyelesaian yang terbaik untuk menyelesaikan masalah pelanggan Capt.Empire.

##### **a. Fasa 1 Inovasi ditingkatkan**

Hasil perbincangan dengan pemilik Capt.Empire, telah memilih penyelesaian terbaik untuk membina laman sesawang Capt bagi memudahkan pelanggan untuk membuat pembelian dan pembayaran. Pihak Capt Empire juga boleh menggunakan laman sesawang tersebut untuk merekodkan data pelanggan dengan mudah. Laman sesawang CAPT telah dibangunkan untuk perusahaan Capt Empire. Inovasi yang dilakukan dalam pembangunan laman sesawang ini ialah mempunyai kaedah sistem pembelian dan pembayaran yang mudah untuk diguna oleh pelanggan dan pemilik Capt Empire. Pelanggan boleh melakukan pembelian dan pembayaran melalui laman sesawang ini. Laman sesawang ini juga mempunyai sistem untuk menyimpan maklumat pelanggan yang teratur dan sistematik untuk kegunaan pemilik perusahaan Capt Empire.

#### **4.2.2 DAPATAN KAJIAN PERINGKAT KEDUA**

Merujuk kepada peringkat pertama, inovasi Laman Sesawang CAPT ini telah berjaya dihasilkan dan dapat digunakan oleh pelajar dan terbuka kepada orang luar. Pihak pengkaji telah improvisasikan reka bentuk agar laman sesawang tersebut mudah digunakan dan juga nampak lebih menarik. Pada mulanya, laman sesawang ini dibangunkan untuk digunakan melalui komputer ataupun komputer riba.

## **b. Fasa 2 inovasi dimurnikan**

Berdasarkan masalah di atas, pihak pengkaji telah menaik taraf laman sesawang CAPT ini untuk penggunaan telefon pintar. Penggunaan laman sesawang CAPT akan memudahkan para pelanggan Capt Empire menggunakan laman tersebut kerana telefon pintar mudah untuk dibawa kemana-mana. Selain itu, pihak pengkaji juga telah menambah baik laman sesawang dengan mewujudkan katalog bagi menarik minat pelanggan dari segi warna, maklumat tambahan dan perhiasan laman sesawang. Oleh itu, Laman Sesawang CAPT ini akan lebih mudah digunakan oleh para pelanggan Capt Empire.

### **4.2.3 DAPATAN KEBEKERSANAN LAMAN SESAWANG CAPT**

Berikut merupakan dapatan keberkesanan soal selidik, Maklumat yang menyokong objektif projek laman sesawang CAPT diperolehi melalui pengedaran borang kaji selidik atau dikenali sebagai “Google Form” yang mengandungi beberapa soalan yang berkaitan dengan laman sesawang CAPT ini kepada beberapa pelanggan Capt Empire.

**Jadual 4.2.3 Dapatan Keberkesanan Soal Selidik Laman Sesawang CAPT**

BIL.	SOALAN SOAL SELIDIK	RESPON
1.	Adakah anda berminat untuk menggunakan laman sesawang CAPT.	Ya
2.	Adakah laman sesawang CAPT ini mudah digunakan?	Ya
3.	Adakah laman sesawang CAPT ini mesra pelanggan ?	Ya
4.	Adakah laman sesawang CAPT menarik perhatian anda?	Ya

5.	Adakah pelanggan menghadapi kesukaran ketika membuat pembelian?	Tidak
----	---	-------

Berdasarkan kajian soal selidik, pengkaji menguji keberhasilan produk kami dengan memberikan link url atau Qr code bagi memudahkan pelanggan Capt untuk membuat pembelian dan pembayaran dengan mudah dan pantas. Selain itu, pengkaji menggunakan kaedah kuantitatif untuk mendapatkan responden iaitu seramai 100 orang yang telah menggunakannya. Hasil yang diperolehi daripada google form memperolehi 100% pelanggan yang telah menggunakannya bersetuju yang produk laman sesawang CAPT ini mudah digunakan, mesra pelanggan serta dapat menarik perhatian pelanggan. Walau bagaimanapun, pengkaji masih memerlukan penambahbaikan pada produk kami agar produk kami lebih efektif dan tepat sasaran untuk pelanggan Capt Empire.

#### **4.3 PERBINCANGAN (KELEBIHAN, KEKURANGAN, MASALAH YANG DIHADAPI KETIKA MEMBANGUNKAN PRODUK )**

Antara kelebihan yang terdapat pada laman sesawang CAPT ini menyelaraskan senarai semakan maklumat perniagaan yang diperlukan oleh pihak Capt Empire dengan menggunakan sistem pengurusan pangkalan data, ini juga dapat membantu menjimatkan masa dan mudah dilakukan pada bila-bila masa dimana jua pekerja bahagian kewangan perusahaan tersebut berada. Perkara yang paling menarik minat pelanggan adalah pelanggan dapat membuat pilihan baju yang disukai dengan mudah dan pantas.

Seterusnya, kekurangan yang terdapat di dalam laman sesawang CAPT ialah ianya memerlukan rangkaian internet yang besar seperti WiFi untuk mengakses sistem tersebut. Selain itu, sistem ini tidak dapat diakses jika pelanggan tidak mempunyai link URL atau Qr code daripada pihak perusahaan. Ini bermakna pelanggan tidak dapat membeli secara atas talian dengan menggunakan laman sesawang CAPT jika tidak mempunyai link URL atau Qr code. Selain itu, analisis data pembelian pelanggan juga disimpan secara automatik diatas talian. Jika sistem laman sesawang

"down" maklumat analisis tidak dapat diperoleh kerana ianya secara atas talian. Di samping itu, pelanggan yang tidak celik IT (teknologi) tidak dapat menggunakan laman sesawang ini kerana laman sesawang ni menggunakan teknologi yang tinggi.

#### **4.3.1 IMPAK PRODUK**

Inovasi produk diperincikan kepada tiga bentuk impak kesan dari inovasi yang dihasilkan bagi menyelesaikan permasalahan kajian. Berikut adalah penjelasan impak mengikut sub topik perbincangan.

##### **a) Impak Produk Terhadap Masa**

Dengan adanya, laman sesawang CAPT ia dapat menjimatkan masa pelanggan untuk membuat pembelian dan pembayaran dengan mudah dan pantas. Di samping itu, pelanggan juga diberi masa yang banyak untuk membuat pilihan dengan betul tanpa memikirkan masa orang lain.

##### **b) Impak Produk Terhadap Kos**

Perbelanjaan untuk membuat inovasi laman sesawang CAPT ini ialah sebanyak RM180. Oleh itu, ia boleh dikategorikan sebagai menjimatkan kos kerana inovasi ini dicipta dengan kos yang rendah. Seterusnya, cara menubuhkan laman sesawang juga adalah mudah dan dapat membantu perniagaan Capt Empire menyelesaikan masalah

##### **c) Impak Produk Terhadap Capt. Empire**

Pembangunan laman sesawang CAPT untuk Capt Empire yang terletak di Politeknik Seberang Perai, Pulau Pinang telah mendapat hasil keuntungan yang banyak. Hal ini kerana, Capt Empire mendapat lebih ramai pelanggan setelah membangunkan laman sesawang CAPT. Selain itu, laman sesawang CAPT juga mendapat maklum balas yang



baik daripada pelanggan Capt. Oleh itu, dengan teknologi tersebut akan memudahkan Capt.Empire dalam mengurus, menyimpan dan mengakses maklumat data perniagaan. Sistem tersebut juga dapat dicari dengan mudah dan cepat dengan menggunakan laman sesawang CAPT serta dijamin keselamatannya.

#### **4.4 KOS PENGHASILAN PROJEK**

Semasa proses membangunkan laman sesawang ini, kos pembangunan produk telah dianalisa beberapa kos yang terlibat. Kos ini merangkumi semua kos dari awal sehingga akhir projek pembangunan laman sesawang ini. Analisa kos setiap penggunaan telah dinyatakan seperti kos harga seunit.

##### **4.4.1 KOS PENGHASILAN PROJEK LAMAN SESAWANG**

Kos untuk membangunkan laman sesawang ini diambil kira berdasarkan bahan-bahan dan rangkaian yang digunakan di dalam proses membangunkan laman sesawang CAPT. Oleh itu, bahan-bahan dan rangkaian yang digunakan dalam penghasilan projek ini telah disenaraikan dan dinyatakan secara kos per unit yang terlibat.

##### **Analisa Kos kewangan Projek**

BIL.	BUTIRAN	KOS(RM)
1.	Duit pengangkutan	RM 50
2.	Bunting	RM 60
3.	Data internet	RM 70
4.	Laman web Wix	RM 0
	Jumlah kos	RM180

#### **4.4.2 PELETAKAN HARGA PROJEK**

Setelah kos penghasilan projek per unit ini dikira, peletakan harga ditentukan bagi Laman Sesawang telah ditentukan. Kos yang diperlukan hanya kos data internet, pengangkutan dan bunting ialah RM 180. Kos lain tidak diperlukan kerana ia sudah boleh diakses secara percuma. Dengan mengambil mark-up sebanyak 30 peratus daripada jumlah kos kewangan projek, maka Laman Sesawang CAPT ini harga jualan sebanyak RM 180. Selain itu, inovasi ini menggunakan kaedah pembelian dan pembayaran yang mudah digunakan dalam pembuatan aplikasi dengan mengikut peredaran pada masa kini dengan harga yang mampu dimiliki oleh semua syarikat kecil-kecilan.

#### **4.5 RUMUSAN BAB**

Secara keseluruhannya, bab ini dapat mengumpul sedikit sebanyak kelebihan, kekurangan dan masalah yang dihadapi ketika pembangunan sistem ini dijalankan. Bab ini juga menfokuskan proses-proses kos yang terlibat supaya pengiraan analisis kewangan bagi laman sesawang CAPT dapat dikumpulkan. Selain itu, segala kekurangan yang ada pada sistem ini dapat pengkaji tangani dengan segera. Bahkan, pengkaji dapat meningkatkan pengurusan sistem ini daripada masalah yang dikenalpasti.

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN & CADANGAN**

#### **5.1 PENDAHULUAN**

Bab ini menerangkan mengenai kesimpulan dan juga cadangan projek yang telah dilakukan iaitu pembangunan laman sesawang yang diberi nama CAPT untuk membantu syarikat Capt Empire. Bab ini merangkumi kesimpulan dari keseluruhan projek berdasarkan kepada analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Ancaman dan Peluang) bagi menghasilkan cadangan serta penambahbaikan dalam kajian ini. Kajian juga mencadangkan untuk membuat penambahbaikan berdasarkan dapatan kajian Signifikan kajian dan implikasi terhadap bidang projek inovasi juga turut dinyatakan.

#### **5.2 KESIMPULAN**

Secara keseluruhannya laman sesawang CAPT ini telah dicipta dan diterima baik oleh pemilik syarikat Capt Empire. Projek ini telah mengambil masa yang lama untuk disiapkan kerana mempunyai bahagian-bahagian yang agak rumit untuk diisi. Melalui kerjasama yang diberi oleh setiap ahli kumpulan kami akhirnya kami berjaya untuk menyiapkan laman sesawang dalam waktu yang telah ditetapkan.

Seterusnya, beberapa kajian yang telah dilakukan oleh pengkaji mengenai projek inovasi ini mendapati bahawa penggunaan laman sesawang CAPT ini dapat membantu serta memudahkan pemilik syarikat Capt Empire dan pelanggan yang ingin memesan mahupun membeli jersi daripada syarikat ini. Secara keseluruhan projek ini memberi impak yang sangat positif dan juga menepati objektif serta memudahkan para pembeli untuk membeli ataupun memesan jersi yang dihasilkan oleh syarikat Capt Empire ini. Penggunaan laman sesawang CAPT boleh diakses dan dikekal dengan mudah.

Kesimpulan daripada penyediaan projek telah dilakukan berasaskan analisi SWOT. Berikut ialah analisis SWOT yang telah diterangkan secara keseluruhan tentang kesimpulan inovasi projek ini.

STRENGTH	WEAKNESS	OPPORTUNITY	THREAT
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mudah untuk digunakan kerana ia mudah untuk difahami</li> <li>● Menjimatkan masa</li> <li>● Menjimatkan kos syarikat kerana tidak perlu lagi untuk membuat pengiklanan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Laman web yang masih baharu</li> <li>● Persaingan yang tinggi</li> <li>● Tidak sesuai untuk kanak-kanak Mudah untuk digodam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Laman sesawang yang kemas dan menarik</li> <li>● Mudah untuk digunakan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pengguna yang kurang pengetahuan</li> <li>● Berisiko untuk mendapat publisiti yang buruk</li> </ul>

Rajah 5.1 Analisis SWOT

Rajah 5.1 menunjukkan analisis SWOT untuk laman sesawang CAPT yang telah berjaya dicipta. Terdapat 4 kekuatan yang disenarai di atas untuk membantu syarikat Capt Empire ini supaya pemilik perusahaan tersebut dapat menguna laman sesawang tersebut dengan lebih lancar. Antaranya ialah mudah untuk digunakan serta dapat menjimatkan masa pelanggan. Akhir sekali, adalah menjimatkan kos syarikat kerana tidak perlu lagi untuk membuat pengiklanan.

Seterusnya, kelemahan laman sesawang CAPT ini ialah laman sesawang ini masih baharu dan persaingan yang agak tinggi dengan laman sesawang yang lain. Selain itu, laman sesawang ini tidak sesuai untuk kanak-kanak serta mudah untuk digodam kerana laman sesawang ini masih baharu. Selain itu, peluang untuk laman sesawang CAPT ini ialah laman sesawang CAPT ini sangat kemas dan ianya sangat mudah untuk digunakan.

Akhir sekali, ancaman yang diperolehi oleh laman sesawang CAPT ialah pengguna ataupun pelanggan yang kurang berpengetahuan dalam menggunakan teknologi dan laman sesawang ini berisiko untuk mendapat publisiti yang buruk daripada pelanggan yang tidak berpuas hati.

### **5.3 CADANGAN (TOWS)**

Cadangan kajian merujuk kepada pengolahan idea yang baharu atau cadangan mengenai beberapa kajian lanjutan untuk memantapkan lagi dapatan kajian tentang produk inovasi ini. Dengan erti kata yang lain, pihak pengkaji mesti mengemukakan cadangan baharu yang terhasil dari dapatan kajian. Matriks TOWS dijadikan sebagai kesimpulan bagi menghasilkan cadangan serta penambahbaikan dalam kajian produk inovasi ini. Berikut merupakan matriks yang dihasilkan oleh pihak pengkaji.

### **SO- STRENGTH/OPPORTUNITIES**

- Pengguna mudah untuk memahami kerana laman web ini mudah untuk digunakan
- Dapat menjimatkan masa pengguna untuk membeli produk yang dikeluarkan oleh syarikat Capt Empire ini.
- Laman sesawang ini kemas dan juga menarik
- Strategi kami dari pihak pengkaji adalah kami akan menambah baik laman sesawang ini serta memasarkannya dengan lebih meluas.

### **ST- STRENGTH/THREATS**

- Mempunyai pelanggan jangka masa panjang kerana perkhidmatan yang pantas
- Menjimatkan kos syarikat kerana pemilik perusahaan tidak perlu lagi untuk membuat pengiklanan
- Pengguna ataupun pembeli kurang berpengetahuan untuk menggunakan laman sesawang ini.
- Strategi pihak pengkaji untuk mengatasi masalah ini adalah kami akan membuat tunjuk cara bagaimana untuk menggunakan laman sesawang ini supaya mereka dapat menggunakannya.

### **WO- WEAKNESS/OPPORTUNITY**

- Laman sesawang ini masih lagi baharu di dalam pasaran
- Persaingan yang tinggi antara laman sesawang yang lain.
- Mudah untuk digunakan
- Strategi pihak pengkaji untuk mengatasi kesulitan ini adalah kami akan mempromosikan laman sesawang ini dengan lebih meluas

### **WT- WEAKNESS/THREAT**

- Laman sesawang ini tidak sesuai untuk kanak-kanak
- Mudah untuk digodam oleh orang luar
- Laman web ini berisiko untuk mendapat publisiti yang buruk
- Strategi pihak pengkaji untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi adalah dengan memastikan keselamatan laman sesawang ini terkawal dan rapi supaya tidak digodam oleh orang luar.

Analisis TOWS merupakan gabungan antara maklumat-maklumat yang terdapat di dalam SWOT dan digunakan sebagai kesimpulan bagi menghasilkan cadangan serta penambahbaikan dalam dapatan kajian ini. Analisis TOWS merupakan kombinasi perkataan THREAT, OPPORTUNITIES, STRENGTH dan WEAKNESS yang membawa maksud ancaman, peluang, kekuatan serta kelemahan. Berikut merupakan penerangan bagi analisis TOWS yang dijalankan.

Matriks TOWS yang pertama ialah SO (STRENGTH, OPPORTUNITIES) yang membawa maksud kekuatan dan juga peluang. Dalam pada itu, pengguna ataupun pembeli mudah untuk memahami laman sesawang ini kerana ianya mudah untuk digunakan. Selain itu juga, pengguna

juga dapat menjimatkan masa mereka untuk membeli mana-mana produk yang dikeluarkan oleh syarikat Capt Empire ini. Strategi kami dari pihak pengkaji adalah kami akan menambah baik laman sesawang ini serta memasarkannya dengan lebih meluas.

Matriks TOWS yang seterusnya adalah ST (STRENGTH, THREAT) yang membawa erti kekuatan dan juga ancaman. Dalam pada itu, syarikat Capt Empire akan mempunyai pelanggan jangka masa Panjang atas sebab laman sesawang ini mempunyai perkhidmatan yang sangat baik serta ianya juga dapat menjimatkan kos syarikat kerana pemilik perusahaan tidak perlu lagi untuk mengeluarkan kos untuk membuat pengiklanan mengenai produk yang dikeluarkan. Di samping itu juga, terdapat juga segelintir pengguna yang mungkin tidak mahir menggunakan laman sesawang ini kerana kurangnya pengetahuan mengenai bidang IT. Strategi kami sebagai pihak pengkaji adalah kami akan membuat tunjuk cara bagaimana untuk menggunakan laman sesawang ini supaya mereka dapat menggunakannya.

Matriks TOWS yang ketiga adalah WO (WEAKNESS, OPPORTUNITIES) yang bermaksud kelemahan dan juga peluang. Dalam pada itu, laman sesawang yang akan diguna pakai oleh perusahaan Capt Empire ini merupakan laman sesawang yang masih baharu dan mempunyai persaingan yang sangat tinggi dengan laman sesawang yang lain. Walaubagaimanapun, laman sesawang ini mudah untuk digunakan oleh semua golongan masyarakat tidak kira jantina mahupun pekerjaan. Strategi kami sebagai pengkaji untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi adalah dengan kami akan mempromosikan laman sesawang ini dengan lebih meluas supaya lebih ramai pihak mengetahui tentang kewujudan laman sesawang Capt ini.

Matriks TOWS yang terakhir adalah WT (WEAKNESS, THREAT) yang membawa erti kelemahan dan juga ancaman yang dihadapi. Dalam pada itu, laman sesawang yang dihasilkan kurang sesuai untuk digunakan oleh kanak-kanak dan disebabkan laman sesawang ini masih baharu, laman sesawang ini mungkin mudah untuk digodam oleh orang luar. Strategi pihak pengkaji untuk mengatasi masalah ini adalah kami akan memastikan keselamatan laman sesawang CAPT ini terkawal dengan lebih ketat dan rapi supaya laman web ini tidak mudah digodam oleh pihak luar.



### **5.3 CADANGAN**

Secara keseluruhannya laman sesawang Capt ini memainkan peranan yang sangat penting untuk syarikat Capt Empire. Walaubagaimanapun, cadangan kami ini bertujuan untuk menambah baik lagi inovasi projek kami. Antaranya ialah mesej balasan secara automatik dari laman sesawang tersebut. Hal ini kerana, laman sesawang ini direka bentuk untuk pelanggan yang ingin membeli ataupun memesan jersi yang dikeluarkan oleh syarikat Capt Empire ini. Dengan penambahbaikan ini, ianya akan memudahkan proses pembelian jersi dari syarikat Capt Empire ini.

Selain itu, kami juga bercadang untuk mewujudkan aplikasi CAPT yang lebih mudah untuk digunakan oleh para pelanggan. Hal ini demikian kerana, pada zaman sekarang aplikasi telah diterima oleh orang ramai atas sebab mudah untuk digunakan dan juga lebih fleksibel untuk memesan ataupun untuk membeli jersi yang dikeluarkan oleh Capt Empire ini. Dengan cara ini, pelanggan lebih menarik untuk menggunakan aplikasi CAPT ini berbanding laman sesawang yang agak susah untuk digunakan sekaligus dapat meningkatkan lagi jualan jersi.

### **5.4 LIMITASI PROJEK**

Pembangunan laman sesawang CAPT mengalami beberapa halangan. Limitasi projek merupakan implikasi projek kami dalam bidang pengajian yang dibentangkan. Terdapat beberapa aspek yang boleh digunakan pakai sebagai asas untuk kajian kami. Antaranya, ialah kekangan masa. Hal ini kerana kekurangan masa adalah limitasi utama projek ini. Projek ini mengambil tempoh yang agak lama untuk menyiapkan sepenuhnya. Kesuntukan masa menyebabkan berlakunya kekurangan dalam beberapa aspek kreatif dan inovatif di dalam laman sesawang CAPT. Jika pihak pengkaji mendapat masa yang lebih panjang, projek inovasi laman sesawang ini dapat ditambah baik dengan lebih sempurna dan lebih lancar.

Selain itu, pengetahuan teknologi yang terhad juga menjadi salah satu limitasi projek ini. Hal ini disebabkan pembinaan laman sesawang tidak semudah yang disangkakan kerana penubuhan laman sesawang melibatkan banyak pengkodan dan “software” dengan itu barulah pihak pengkaji boleh mereka sesebuah laman sesawang yang canggih dan boleh berfungsi dengan lancar..Pelbagai kajian rujukan dalam internet, youtube dan sebagainya untuk mereka laman sesawang ini. Jika kami mempunyai ilmu informasi teknologi yang banyak kami dapat mereka bentuk laman sesawang Capt ini dengan lebih canggih dan kreatif serta lagi inovatif berbanding dengan laman sesawang yang lain.

## **5.5 RUMUSAN**

Secara dasarnya kajian ini membincangkan mengenai laman sesawang Capt yang akan digunakan oleh syarikat Capt Empire. Kajian ini mempunyai bab yang membincangkan mengenai penggunaan laman sesawang Capt. Bab yang pertama mengenai mengenai masalah yang dikaji serta objektif kajian,persoalan kajian,skop kajian dan kepentingan kajian tentang laman sesawang Capt kepada syarikat Capt Empire ini. Bab yang seterusnya ialah bab kedua iaitu membincangkan mengenai kaedah penyelidikan yang digunakan dalam kajian ini seperti maklumat laman sesawang , proses pembangunan laman sesawang, pembaharuan laman sesawang dan kaedah kajian. Bab yang ketiga membincangkan mengenai analisis situasi yang melibatkan analisis dapatan kajian peringkat pertama dan analisis dapatan kajian di peringkat kedua. Seterusnya ialah analisis kewangan untuk projek yang dihasilkan,diikuti dengan kesan laman sesawang serta aspek pengkomersialan. Akhir sekali, bab keempat merangkumi kesimpulan dari keseluruhan projek dan juga cadangan serta penambahbaikan yang dilakukan oleh pengkaji.

## RUJUKAN

- Alias, M. (2021, Oktober 15). *LIKU-LIKU PERJUANGAN: SATU RAKAMAN SEJARAH GERAKAN MAHASISWA DI MALAYSIA*. Retrieved from <https://www.academia.edu/>: <https://www.academia.edu/>
- Manis, S. (2021, December 24). *Pengertian Pelanggan Menurut Para Ahli, Jenis-Jenis Pelanggan dan Contohnya Lengkap*. Retrieved from <https://www.pelajaran.co.id/>: <https://www.pelajaran.co.id/>
- sade1013uum. (2016, November 14). *ASAS KEUSAHAWANAN*. Retrieved from <https://uumisthebest96.wordpress.com/>: <https://uumisthebest96.wordpress.com/>
- Yusof, M. (2021, october). *KEUSAHAWANAN SOSIAL: KOPERASI DAN USAHAWAN*. Retrieved from <https://www.ikma.edu.my/>: <https://www.ikma.edu.my/>

**GANTT CHART**  
**DPB50163 BUSINESS PROJECT**  
**SESSION 1 2022/2023**

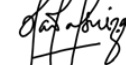
DATE/WEEK																
	15/08-21/08	22/08-22/08	29/08-04/09	05/09-11/09	12/09-18/09	19/09-25/09	26/09-02/10	03/10-09/10	10/10-16/10	17/10-23/10	24/10-30/10	31/10-06/11	07/11-13/11	14/11-20/11	21/11-27/11	28/11-04/12
CONTENT	W1	W2	W3	W4	W5	W6	W7	W8	W9		W10	W11	W12	W13	W14	
<b>1.0 INTRODUCTION TO BUSINESS PROJECT</b>																
Introduction to types of project which can be implemented in the business field.	R					P					M				V	F
Formation of groups	E					R					I				I	I
Prepare the supplementary materials	G					O					D				V	N
<b>2.0 PROJECT SELECTION AND PLANNING</b>	I					P									A	A
Propose a suitable topic for the project	S					O					S				L	
Produce new innovation for business product/services	T					S					E				P	
Prepare elements of situational analysis	R					A					M				R	S
<b>3.0 PRESENTATION OF PROJECT PROPOSAL</b>	A					L					E				E	U
Develop the title of project, introduction, business problems or issues, objective, justification of project selection & scope of project	T										S				S	B
Explain the contents of project proposal	I										T				A	M
Construct a Gantt chart (time frame)	O										E				N	I
Apply the writing format	N										R				T	S
<b>4.0 PROJECT IMPLEMENTATION</b>															A	S
Accomplish Business Project within the time frame							P				B				T	I
Describe the project over view	W						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.	E						S				A				N	
Recognize background and current business situation.	K						A				K					
Conduct data analysis and interpretation.							N									
Write recommendations and suggestions to address the issues.							T									
<b>5.0 BUSINESS PROJECT REPORT</b>							A									
Identify the requirements to produce a complete report							T									
Prepare a report 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.																
<b>6.0 BUSINESS PROJECT PRESENTATION</b>																
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																

PREPARED BY



Dr.ROHANI BINTI M.M YUSOFF  
22/8/2022

APPROVED BY



WAN NOR ASNIZA BINTI ARSHAD

WAN NOR ASNIZA BINTI ARSHAD  
Ketua Program  
Jabatan Perdagangan  
Diploma Pengajian Perniagaan  
Politeknik Seberang Perai  
Pulau Pinang