



**KAJIAN KEPERLUAN DAN KEBERKESANAN SISTEM
MYPESANAN DI SHAHIRAH INDUSTRY SDN. BHD.**

- 1. WAN SYAHAZLINA BINTI ABD AZIZ (10DPM19F2050)**
- 2. MUHAMMAD ASLAM BIN SYED HASAN (10DPM19F2006)**
- 3. MUHAMMAD HAKIM BIN ABD RAHMAN (10DPM19F2014)**
- 4. MOHAMED AMIRUL HANIF BIN AJMAL (10DPM19F2026)**

JABATAN PERDAGANGAN

SESI 1 2021/2022

DPM4A

**Laporan ini dikemukakan kepada Jabatan Perdagangan sebagai me
menuhi sebahagian syarat penganugerahan**

Diploma Pengajian Perniagaan

JABATAN PERDAGANGAN

SESI 1 2021/2022

AKUAN KEASLIAN DAN HAK MILIK

KAJIAN KEPERLUAN DAN KEBERKESANAN SISTEM

MYPESANAN SHAHIRAH INDUSTRY SDN. BHD.

1. Kami, WAN SYAHAZLINA BINTI ABD AZIZ (010524-08-0240), MUHAMMAD HAKIM BIN ABD RAHMAN (010112-08-1087), MUHAMMAD ASLAM BIN SYED HASAN (010222-08-0149), MOHAMED AMIRUL HANIF BIN AJMAL (010723-07-0571) adalah pelajar Diploma Pengajian Perniagaan, Politeknik Seberang Perai,

yang beralamat di Jalan Permatang Pauh, 13500 Permatang Pauh, Pulau Pinang.

2. Kami mengakui bahawa projek Keperluan dan Keberkesanan Sistem 'MyPesanan' SHAHIRAH INDUSTRY SDN. BHD.

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 Keberkesanan Sistem 'MyPesanan' SHAHIRAH INSUDTRY SDN.

BHD. kepada Politeknik Seberang Perai bagi memenuhi keperluan dan penganugerahan Diploma Pengajian Perniagaan kepada kami.

Diperbuat dan dengan sebenar-benarnya diakui oleh yang tersebut ;

WAN SYAHAZLINA BINTI ABD AZIZ)
(No. Kad Pengenalan : 010524-08-0240)

.....
WAN SYAHAZLINA
BINTI ABD AZIZ

MUHAMMAD HAKIM BIN ABD RAHMAN
(No. Kad Pengenalan : 010112-08-1087)

.....
MUHAMMAD HAKIM BIN
ABD RAHMAN

MUHAMMAD ASLAM BIN SYED HASAN
(No. Kad Pengenalan : 010222-08-0149)

.....
MUHAMMAD ASLAM BIN
SYED HASAN

MOHAMED AMIRUL HANIF BIN AJMAL
(No. Kad Pengenalan : 010723-07-0571)

.....
MOHAMED AMIRUL
HANIF BIN AJMAL

Di hadapan saya,

PUAN SARIMAH ALUAI @ ALWI
(No. Kad Pengenalan : ())

sebagai Penyelia Projek pada tarikh (28/6/2021)

PENGHARGAAN

Pertama Kali syukur ke hadrat ilahi kerana dengan limpah dan kurnia – nya dapat kami sekumpulan menyiapkan tugas serta laporan akhir projek kami dengan jayanya . Kami sekumpulan ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada pihak Shahirah Industry Sdn. Bhd kerna telah memberi kami sekumpulan peluang untuk mengenal pasti masalah yang dihadapi oleh syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd .

Kami sekumpulan ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada Puan Sarimah Binti Aluai @ Alwi yang banyak memberi tunjuk ajar , nasihat serta dorongan kepada kami dari awal projek ini dijalankan sehingga selesai projek ini dijalankan .Kami sekumpulan juga ingin mengucapkan terima kasih sekali lagi kepada puan kerna telah memberi kepercayaan kepada kami sekumpulan bagi menyiapkan tugas projek ini dengan jayanya .

Seterusnya , Jutaan terima kasih diucapkan kepada ahli - ahli kumpulan yang telah bertungkus – lumus bagi menyiapkan tugas projek ini dan saling memberi pendapat yang menarik supaya dapat menyelesaikan tugas ini dengan jayanya serta dapat membantu syarikat Shahirah Industry Sdn Bhd dalam mengatasi masalah mereka.

Akhir sekali , Kami sekumpulan ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada pihak yang sentiasa membantu kami bagi menyelesaikan projek ini sepanjang projek ini dijalankan . Semoga segala tunjuk ajar yang diberikan dapat memberi manfaat kepada kami sekumpulan.

ABSTRAK

Kajian ini telah dilaksanakan bertujuan untuk membantu pihak syarikat di dalam memajukan perniagaan mereka. Kami telah memilih syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd bagi menjalankan kajian ini. Hasil dari perbincangan dengan pihak syarikat, kami mendapati bahawa syarikat ini mempunyai beberapa masalah iaitu tidak mempunyai perisian untuk menyimpan data jualan stok di kedai, pengedar dan pembeli sukar untuk menempah produk di Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd dan pemasaran produk yang dijual terutamanya air kordial. Setelah menjalankan analisa keperluan, maka kami dapati keperluan satu sistem yg lebih sistematik dan berteknologi selaras dengan Revolusi IR4.0 bagi mengatasi masalah yg dihadapi itu. Kami berjaya menghasilkan sistem MyPesanan bagi melancarkan urusan syarikat serta membantu menaikkan jualan produk mereka. Seramai 13 orang pekerja Syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd telah menjawab borang soal selidik analisa keberkesanan yang terdiri daripada 10 soalan. Hasil dapatan kajian ini, mendapati bahawa pihak syarikat amat berpuas hati dengan sistem MyPesanan ini. Implikasi kajian ini telah berjaya menjimatkan masa, tenaga serta mempunyai sistem penyimpanan data stok dan jualan yg lebih sistematik. Secara tidak langsung sistem MyPesanan ini telah mewujudkan inovasi dalam kaedah urusan syarikat Shahirah Industry supaya lebih berdaya saing dalam era digitalisasi IR4.0.

SENARAI KANDUNGAN

BAB	PEKARA	MUKA SURAT
	AKUAN KEASLIAN DAN HAK MILIK	i
	PENGHARGAAN	ii
	ABSTRAK	iii
	ISI KANDUNGAN	iv
1	PENGENALAN	
	1.1 Pendahuluan	1-2
	1.2 Latar Belakang Kajian	2
	1.3 Penyataan Masalah	3
	1.4 Analisis Keperluan	4-7
	1.5 Justifikasi Kajian	8
	1.6 Objektif Kajian	8
	1.7 Persoalan Kajian	9
	1.8 Skop Kajian	9
	1.9 Kepentingan Kajian	9
	1.10 Takrifan Istilah	10
	1.11 Rumusan	10
2	KAJIAN LAPANGAN	
	2.1 Pendahuluan	11
	2.2 Kajian Terdahulu / Ulasan / Siasatan	11
	2.2.1 Mengenalpasti Sistem MyPesanan Dapat Memudahkan Penedar Untuk Menempah Produk	11-12
	2.2.2 Mengenalpasti Sistem MyPesanan Dapat Menyimpan Data Jualan Stok	12
	2.2.3 Mengenalpasti Sistem MyPesanan Dapat Memasarkan Produk Yang Ditawarkan Terutamanya Air Kordial	13
	2.3 Rumusan	14

3	METODOLOGI	
	3.1 Pendahuluan	14
	3.2 Reka Bentuk Projek	14
	3.2.1 Teknik Penghasilan Projek	14-18
	3.2.2 Bahan Dan Peralatan	18
	3.2.3 Kajian Rintis	19
	3.2.4 Maklum Balas Kajian Rintis	19
	3.2.5 Penambahbaikan Produk	19
	3.3 Kaedah Analisis Data	20
	3.4 Impak Produk	20-21
	3.5 Rumusan	21
4	DAPATAN KAJIAN DAN PERBINCANGAN	
	4.1 Pendahuluan	21
	4.2 Dapatan Kajian/Pengujian	21-26
	4.3 Perbincangan	26-27
	4.4 Rumusan	28
5	KESIMPULAN	
	5.1 Pendahuluan	28
	5.2 Kesimpulan	28-29
	5.3 Cadangan	29
	5.4 Limitasi Projek	29-30
	5.5 Rumusan	30
	RUJUKAN	31
	LAMPIRAN	32-35

BAB 1: PENGENALAN

1.1 PENDAHULUAN

Bab ini membincangkan mengenai masalah yang dikaji, objektif kajian, persoalan kajian, skop kajian dan kepentingan kajian.

Pembelian secara atas talian telah menjadi satu norma baru pada masa kini yang sesuai dengan perubahan gaya hidup yang semakin sibuk berbanding pembelian secara konvensional yang memerlukan seseorang individu untuk hadir ke premis perniagaan bagi mendapatkan barangan. Kaedah pembelian secara atas talian kini semakin mendapat tempat di hati pengguna atau pembeli. Pembelian secara atas talian juga dipilih sebagai langkah mudah untuk berbelanja pada era kini. Pembelian secara atas talian adalah lebih selamat pada waktu penularan wabak covid ini kerana perlu ada sentuhan fizikal. Pembeli merasakan adalah lebih mudah dan selamat untuk membuat pembelian atas talian (Maryam Mohd Esa & Rodziah Md Basri ; 2018)

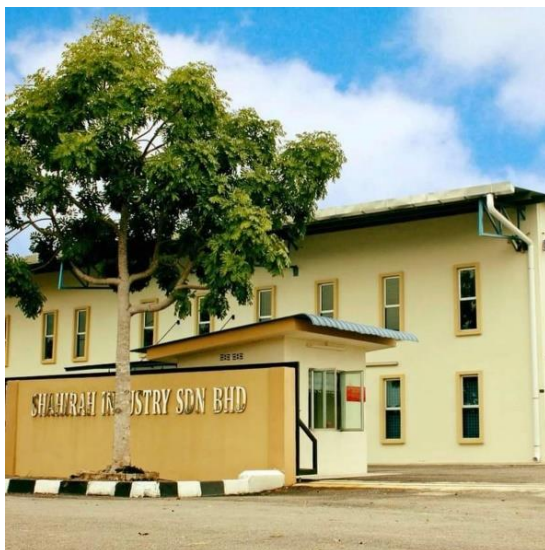
Sejak kemunculan World Wide Web (www), pelbagai urusan dapat di lakukan secara atas talian antaranya pembelian atas talian. Kebanyakan peniaga di Malaysia, meluangkan banyak masa melayari internet untuk mencari maklumat tentang perniagaan dari segi pemasaran, penjualan dan sebagainya. Secara tidak langsung, pembeli akan terpengaruh untuk melakukan pembelian secara atas talian kerana kekerapan mereka terdedah kepada iklan sewaktu menggunakan internet. Ianya menjadi semakin popular kerana ia adalah cara yang paling mudah bagi orang ramai kerana mereka tidak perlu membeli barang yang diidamkan secara terburu-buru. Mereka bukan sahaja tidak perlu mengeluarkan kos tambang dan kenderaan, malah masa juga dapat di jimatkan untuk mendapatkan sesuatu produk atau perkhidmatan. (Hamid & Khatibi ; 2006).

Kajian ini telah dilaksanakan di Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd. yang terlibat dengan perusahaan pembuatan pelbagai jenis sos, kordial dan perasa sirap yang menjalankan perniagaan di kawasan Tasek Gelugor, Pulau Pinang. Jenis perniagaan adalah milikan tunggal. Walaubagaimana pun, Shahirah Industry Sdn. Bhd merupakan perusahaan Industri Kecil Sederhana (IKS). Oleh sebab itu, kami masih memerlukan

penambahbaikan di dalam urusniaga mereka untuk membuat sistem pesanan atas talian yg diberi nama MyPesanan untuk menyelesaikan masalah syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd hadapi ini dengan idea-idea inovasi yang kreatif.

1.2 LATAR BELAKANG PROJEK

Melalui kajian yang telah dilakukan, syarikat yang dipilih adalah Shahirah Industry Sdn. Bhd. Perniagaan utama dalam syarikat ini adalah pembuatan pelbagai sos, kordial dan perasa mawar atau sirap. Syarikat ini diuruskan oleh Peer Mohamed Bin S Dawood. Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd ini terletak di 3096, Jalan Abip 1, Perda Food Park, Jalan Kubang Menerong, 13300 Tasek Gelugor, Pulau Pinang. Syarikat ini beroperasi dari jam 9 pagi hingga 6 petang dan bercuti pada hari ahad. Walaubagaimana pun, kilang ini masih dalam proses perkembangan menjadi maju dan kurang dikenali oleh orang ramai di negeri tersebut. Pelanggan syarikat ini terdiri daripada kalangan peniaga pembekal kedai runcit, bisnes katering dan suri rumah.



1.3 PERNYATAAN MASALAH

Hasil perbincangan bersama Puan Shahirah dan pembantunya Encik Hisham, terdapat beberapa masalah yang dialami oleh Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd. yang timbul akibat daripada pandemik Covid -19 yang telah melanda negara kita kini dan ini juga telah menyebabkan mereka sukar untuk beroperasi. Secara tidak langsung, ini telah menyebabkan kebanyakan syarikat tidak dapat beroperasi dan sekaligus menyebabkan mereka kekurangan punca pendapatan.

Masalah utama syarikat ini adalah tidak mempunyai perisian untuk menyimpan data jualan stok di kedai. Masalah ini telah mengakibatkan syarikat mengalami kesukaran untuk mengetahui bilangan stok yang dijual oleh syarikat tersebut di setiap kedai dan juga kepada pengedar.

Masalah yang seterusnya adalah pengedar dan pembeli sukar untuk menempah produk di Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd. Hal ini disebabkan pandemik Covid 19 yang telah menghadkan aktiviti urusanniaga kerana syarikat terikat dengan SOP yang telah ditetapkan seperti penjarakkan sosial. Jadi, keadaan ini sedikit sebanyak telah memberikan impak terhadap urusanniaga syarikat, di mana, syarikat perlu menyesuaikan kaedah urusanniaga yang sesuai semasa pandemik.

Masalah yang terakhir adalah pemasaran produk yang dijual terutamanya air kordial. Penjualan air kordial berkurangan disebabkan oleh cara pemasaran yang kurang berjaya bagi menarik perhatian pelanggan.

Maka dengan itu, kami bercadang untuk membangunkan produk iaitu sistem pesanan atas talian Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd. bagi memudahkan pengedar membuat pembelian secara atas talian. Sistem pesanan ini juga dapat membantu mengembangkan lagi perniagaan Syarikat Shahirah Industry dalam perniagaan secara atas talian. Secara tidak langsung, kajian ini dilaksanakan bagi membantu syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd menangani masalah yang dihadapi dengan menggunakan kaedah baharu. Melalui penghasilan produk tersebut bagi membantu dan mendorong perniagaan mereka untuk mencapai keuntungan. Sistem pesanan atas talian juga amat penting bagi syarikat seperti Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd kerana platform perniagaan atas talian jauh lebih menguntungkan memandangkan kaedah atas talian atau digitalisasi telah menjadi dominan dan menjadi gaya hidup masyarakat masa kini.

1.4 ANALISIS KEPERLUAN

Analisis keperluan telah dijalankan bagi mengenalpasti masalah yang dihadapi oleh pekerja serta keperluan pekerja bagi perkara yang perlu di masukkan di dalam laman web.

Jadual 1.1

Item		Frekuensi (%)
Jantina	Lelaki	53.8%
	Perempuan	46.2%
Umur	20 – 30 tahun	84.6%
	31 – 40 tahun	0%
	41 – 50 tahun	7.7%
	51 tahun ke atas	7.7%
Daerah	Barat Daya (Pulau Pinang)	0%
	Seberang Perai Selatan	0%
	Seberang Perai Tengah	7.7%
	Seberang Perai Utara	92.3%
	Timur Laut (Pulau Pinang)	0%

Seramai 13 orang pekerja telah menjawab soal selidik ini. MyPesanan Berdasarkan Bahagian Demografik menunjukkan dua jenis jantina iaitu Lelaki dan Perempuan. Didapati responden lelaki adalah sebanyak 53.8% manakala perempuan sebanyak 46.2%. Bagi umur pula sebanyak 84.6% responden berumur antara 20-30 tahun manakala umur antara 41-50 tahun dan 51 tahun ke atas adalah sebanyak

7.7%.Bagi Daerah pula sebanyak 92.3% responden tinggal di Seberang Perai Utara manakala 7.7% tinggal di Seberang Perai.

Jadual 1.2

Bahagian A: Masalah yang dihadapi semasa membuat pesanan

	Ya (%)	Tidak (%)
Adakah anda sukar untuk menyimpan data jualan yang kurang cekap?	100% (Ya)	
Adakah pengedar/pelanggan mengalami kesukaran untuk membuat pesanan?	100% (Ya)	
Adakah cara pemasaran produk di Syarikat Shahirah Industry kurang efektif ?	100% (Ya)	
Adakah anda mempunyai kesukaran apabila ingin berjumpa dengan pihak pengedar/pelanggan kerana prosedur penjarakan sosial?	100% (Ya)	
Adakah anda memerlukan kaedah yang lebih berkesan untuk menarik minat pelanggan/pengedar?	100% (Ya)	

Berdasarkan Bahagian A: Masalah yang dihadapi semasa membuat pesanan terdapat 5 soalan yang diberikan kepada responden untuk menjawab. Antaranya adalah masalah penyimpanan data jualan yang kurang cekap, kesukaran pengedar/pelanggan untuk membuat pesanan, cara pemasaran produk yang kurang efektif, mempunyai kesukaran apabila ingin berjumpa dengan pihak pengedar/pelanggan kerana prosedur penjarakan social dan memerlukan kaedah yang lebih berkesan untuk menarik minat pelanggan/pengedar. Berdasarkan soalan pertama iaitu masalah penyimpanan data jualan yang kurang cekap sebanyak 100% (13 responden) menjawab ‘Ya’ manakala 0%

(0 responden) menjawab 'Tidak'. Untuk soalan kesukaran pengedar/pelanggan untuk membuat pesanan sebanyak 100% (13 responden) menjawab 'Ya' manakala 0% (0 responden) menjawab 'Tidak'. Untuk soalan cara pemasaran produk yang kurang efektif sebanyak 100% (13 responden) menjawab 'Ya' manakala 0% (0 responden) menjawab 'Tidak'. Bagi soalan mempunyai kesukaran apabila ingin berjumpa dengan pihak pengedar/pelanggan kerana prosedur penjarakan social pula sebanyak 100% (13 responden) menjawab 'Ya' manakala 0% (0 responden) menjawab 'Tidak'. Untuk soalan memerlukan kaedah yang lebih berkesan untuk menarik minat pelanggan/pengedar sebanyak 100% (13 responden) menjawab 'Ya' manakala 0% (0 responden) menjawab 'Tidak'

Jadual 1.3

Bahagian B: Perkara yang perlu di masukkan di dalam website

	Ya (%)	Tidak (%)
Bahasa yang mudah di fahami	92.3% (Ya)	7.7% (Tidak)
Penggunaan warna yang menarik	92.3% (Ya)	7.7% (Tidak)
Perincian produk/servis yang ditawarkan	92.3% (Ya)	7.7% (Tidak)
Fungsi sistem pesanan yang digunakan	84.6% (Ya)	15.4% (Tidak)
Kelajuan memuatkan laman web	92.3% (Ya)	7.7% (Tidak)

Berdasarkan Bahagian B: Apakah perkara yang perlu di masukkan di dalam website terdapat 6 soalan yang diberikan kepada responden untuk menjawab. Antaranya adalah Bahasa yang mudah di fahami, Penggunaan warna yang menarik, Perincian produk/servis yang ditawarkan, Fungsi sistem pesanan yang digunakan, Kelajuan memuatkan laman web dan Lain-lain. Berdasarkan soalan pertama iaitu Bahasa yang mudah di fahami sebanyak 92.3%% (12 responden) menjawab 'Ya' manakala 7.7% (1 responden) menjawab 'Tidak'. Untuk soalan Penggunaan warna yang menarik sebanyak 92.3% (12 responden) menjawab 'Ya' manakala 7.7% (1 responden) menjawab 'Tidak'. Untuk soalan Perincian produk/servis yang ditawarkan sebanyak 92.3%% (12 responden) menjawab 'Ya' manakala 7.7% (1 responden) menjawab 'Tidak'. Bagi soalan Fungsi sistem pesanan yang digunakan sebanyak 84.6% (11 responden) menjawab 'Ya' manakala 15.4% (2 responden) menjawab 'Tidak'. Untuk soalan Kelajuan memuatkan laman web sebanyak 92.3%% (12 responden) menjawab 'Ya' manakala 7.7% (1 responden) menjawab 'Tidak'. Akhir sekali bagi soalan 'Lain-lain' pula sebanyak 1 responden menjawab 'Laman web ini perlu ada "Live Chat pop-up messages"'.

Melalui analisa keperluan ini, maka kami telah membuat keputusan untuk menghasilkan sistem MyPesanan untuk Syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd. Sistem MyPesanan ini dapat memudahkan pengedar untuk menempah produk , penyimpanan data yang sistematik dan platform pengiklanan di Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd.

1.5 JUSTIFIKASI KAJIAN

Kajian telah dilakukan di syarikat Shahirah Industry bagi mengetahui beberapa masalah yang dihadapi oleh syarikat ini. Kami telah berjaya menghasilkan sebuah website iaitu 'MyPesanan' yang dapat mengatasi beberapa masalah yang dihadapi oleh syarikat ini iaitu tiada mempunyai perisian untuk menyimpan data jualan stok di kedai serta menyebabkan kesukaran untuk mengetahui bilangan stok yang dijual oleh syarikat ini dan berapa bilangan yang telah diagihkan kepada pihak pengedar . Selain dari itu, ramai pengedar mengalami masalah dalam membuat pesanan produk di syarikat ini kerana

sistem yang agak lama digunakan oleh syarikat ini masalah terakhir yang dihadapi oleh syarikat ini adalah dari segi jualan air kordial yang kurang mendapat sambutan dari para pengedar dan para pelanggan kerana strategi pemasaran yang kurang menarik .

Kami telah memilih syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd kerana syarikat ini merupakan syarikat IKS. Perniagaan utama dalam syarikat ini adalah pemproses produk halal iaitu pelbagai jenis sos, kordial dan perasa mawar atau sirap . Syarikat ini diuruskan oleh Peer Mohamed Bin S Dawood. Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd ini terletak di 3096, Jalan Abip 1, Perda Food Park, Jalan Kubang Menerong, 13300 Tasek Gelugor, Pulau Pinang. Syarikat ini beroperasi dari jam 9 pagi hingga 6 petang dan bercuti pada hari ahad. Walaubagaimana pun, syarikat ini masih dalam proses perkembangan menjadi maju dan kurang dikenali di sekitar semenanjung malaysia. Justeru itu, melalui kajian dan penghasilan MyPesanan ini, sedikit sebanyak dapat membantu meningkatkan lagi perniagaan mereka dan mengadaptasikan kaedah digitalisasi.

Kepentingnya 'MyPesanan' ini adalah dapat membantu syarikat ini dalam mengenal pasti kuantiti produk yang sedia ada dan dapat merekodkan data jualan stok dengan lebih teratur dan jelas. Seterusnya , Dengan adanya MyPesanan ni ia dapat memudahkan lagi para pengedar untuk membuat pesanan produk dengan pihak Shahirah industry dengan hanya perlu menekan pautan yang diberi oleh pihak Shahirah Indusrty sendiri . Secara tidak langsung ia dapat meningkatkan lagi keuntungan Syarikat dengan adanya kemudahan MyPesanan ini .

1.6 OBJEKTIF PROJEK

- a) Menenalpasti sistem MyPesanan dapat memudahkan pengedar untuk menempah produk.
- b) Menenalpasti sistem MyPesanan dapat menyimpan data jualan stok.
- c) Menenalpasti sistem MyPesanan dapat memasarkan produk yang ditawarkan terutamanya air kordial.

1.7 PERSOALAN PROJEK

- a) Apakah kesukaran yang dihadapi oleh pihak pengedar untuk menempah produk?
- b) Apakah cara yang dapat mengatasi masalah dalam penyimpanan data jualan stok?

- c) Apakah kaedah yang dapat membantu dalam memasarkan produk yang ditawarkan terutamanya air cordial?

1.8 SKOP PROJEK

Skop penyelidikan dan kajian hanya merangkumi perniagaan Syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd. seperti jenis, cara perniagaan dan cara mereka menjalankan operasi perniagaan di kawasan sekitar Seberang Perai Utara (Tasek Gelugor) di Pulau Pinang. Skop kajian ini memfokuskan kepada masalah untuk menyimpan data jualan stok di kedai ,pemasaran produk yang dijual terutamanya air kordial serta masalah pengedar untuk menempah produk di Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd.

Oleh itu, dengan maklumat yang telah kami peroleh dengan wujudnya produk kami iaitu MyPesanan boleh digunakan bagi menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd.

1.9 KEPENTINGAN PROJEK

Kepentingan projek ini adalah untuk membantu Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd menyimpan data jualan stok di kedai.Justeru, dengan adanya sistem MyPesanan ini, Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd. dapat merekodkan data jualan stok dengan lebih teratur dan jelas.Seterusnya,dapat meningkatkan tahap pemasaran produk secara atas talian.Dengan ini, produk yang dijual oleh Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd. lebih mudah diketahui oleh orang ramai.

Akhir sekali, pengedar lebih mudah untuk menempah produk di Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd.Hal ini dapat memudahkan Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd. untuk menghasilkan barangan mengikut anggaran yang tepat supaya tidak berlakunya pembaziran sumber.

1.10 TAKRIFAN ISTILAH

Istilah untuk keperluan dan keberkesanan MyPesanan bagi memudahkan pihak pengedar lama atau baharu untuk membuat pesanan produk dari Shahirah Industry Sdn. Bhd.

- i) Keperluan ialah perkara yang diperlukan oleh manusia untuk hidup . Secara umumnya keperluan yang dimaksudkan adalah MyPesanan untuk Syarikat Shahirah

Industry yang akan menunjukkan segala perincian produk yang terdapat di Shahirah Industry .Tambahan pula Khir Khalid (2019), dapat memudahkan pembeli untuk membeli dan sebagainya dengan hanya perlu melayari MyPesanan.

ii) Keberkesanan merujuk kepada keupayaan seseorang , haiwan, mesin,peranti atau elemen apa pun dapat menunjukkan untuk mendapatkan hasil tertentu dari tindakan Fauzi Ananta(2020) . Sebagai contoh , pihak pengedar juga boleh menemukan Syarikat Shahirah Industry dengan hanya menekan pautan yang akan diberi oleh pihak syarikat Shahirah Industry bagi memudahkan para pengedar membuat pesanan di MyPesanan yang disediakan .

1.11 RUMUSAN

Berdasarkan dapatan yang diperolehi dari kajian ini jelas menunjukkan bahawa masalah yang dihadapi oleh Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd dapat diselesaikan dengan menggunakan MyPesanan. Melalui hasil kajian, ia dapat membuktikan bahawa penggunaan MyPesanan akan memberikan impak yang besar kepada syarikat yang menjalankan perniagaan di atas talian.

Oleh itu, kami yakin bahawa sistem MyPesanan dapat menyelesaikan masalah untuk menyimpan data jualan stok di kedai, pemasaran produk yang dijual terutamanya air kordial serta masalah pengedar untuk menempah produk di Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd.

BAB 2 : KAJIAN LAPANGAN

2.1 PENDAHULUAN

Bab ini meninjau keperluan pembangunan sistem MyPesanan kepada pihak syarikat Shahirah Industry yang telah menapak di Tasek Gelugor, Pulau Pinang. Pelaksanaan MyPesanan ini adalah berdasarkan kepada keperluan peniagaan yang dikaji serta keperluan para pengedar terhadap perniagaan mereka. Keberkesanan laman web juga akan dikaji berdasarkan kajian literatur dan inovasi-inovasi terdahulu.

2.2 KAJIAN TERDAHULU/ULASAN/SIASATAN

2.2.1 MENGENALPASTI SISTEM MYPESANAN DAPAT MEMUDAHKAN PENGEDAR UNTUK MENEMPAH PRODUK

Kajian oleh Zaleha Yazid Hamid (2016), pembelian atas talian semakin mendapat tempat di hati masyarakat di Malaysia khususnya mahasiswa. Berbanding pembelian secara konvensional yang memerlukan seseorang individu untuk hadir ke kedai bagi mendapatkan barangan, pembelian secara atas talian adalah lebih mudah dan menjimatkan masa kerana segala transaksi dilakukan secara maya. Kemudahan ini amat sesuai bagi golongan mahasiswa yang mempunyai kekangan masa untuk keluar membeli-belah selain sifat semulajadi mereka yang inginkan sesuatu yang cepat dan senang. Hasil kajian mendapati bahawa faktor kepercayaan dan risiko telah dikenalpasti sebagai faktor utama dalam pembuatan keputusan golongan mahasiswa untuk melakukan pembelian secara atas talian.

Kajian oleh Nor Asiah Omar (2014), pembelian dalam talian ini semakin pesat dari semasa ke semasa bersesuaian dengan kecanggihan teknologi yang semakin meningkat. Tambahan pula, menurut akhbar Sinar Harian online , www.sinarharian.com.my , Rakyat Malaysia dikatakan memilih untuk membeli belah secara dalam talian terutamanya pada musim perayaan bagi mengelakkan kesesakan lalu lintas dan terpaksa beratur panjang di pusat membeli-belah. Tinjauan juga mendapati ramai rakyat Malaysia beralih kepada media sosial dan kandungannya banyak mempengaruhi apa yang dibeli mereka semasa musim perayaan. Seterusnya, akhbar utusan Malaysia dalam laman webnya <http://www.m.utusan.com.my> menyatakan statistik menunjukkan golongan wanita sering dikaitkan dengan sikap suka membeli belah. Tambahan pula, menurut Prof. Madya Dr Mohamad Fazli Sabri, Ketua Jabatan Pengurusan Sumber dan

Pengajian Pengguna Fakulti Ekologi Manusia Universiti Putra Malaysia (UPM), beliau menjelaskan sebanyak 90% daripada mereka yang dikelaskan sebagai ketagih membeli belah ini adalah wanita yang membeli mengikut naluri nafsu. Hal ini dikatakan demikian kerana, golongan wanita lebih mudah terpengaruh dengan iklan-iklan dan ayat – ayat manis yang dimainkan oleh peniaga.

2.2.2 MENGENALPASTI SISTEM MYPESANAN DAPAT MENYIMPAN DATA JUALAN STOK

Menurut kajian terdahulu yang dijalankan oleh Nor Fahimah Mohd Razif Huefiros, Efizi Husain dan Noor Naemah Abdul Rahman (2020), data penyimpanan stok amat penting untuk penggunaan laman web perniagaan supaya dapat mengetahui mahupun mengakses bilangan stok, maklumat stok dan data penjualan. Dengan melakukan pengaturan stok secara manual dengan buku mahupun dokumen perniagaan akan mengurangi efisiensi dari kegiatan pembaharuan stok yang dilakukan dalam jangka masa pendek. Sistem pengurusan stok yang sedia ada sekarang kurang membantu pengurus dalam menyusun data perniagaan yang mengambil berat aspek kesukaran penyimpanan dan pencarian maklumat atau dokumen tidak terurus dengan baru dan sistem fail yang tidak tersusun, kesukaran mengemaskini maklumat, keselamatan penjualan rekod perniagaan, kesukaran untuk mendapatkan analisis prestasi jualan dan kesukaran membuat semakan. Perkara ini juga telah disokong oleh Saad Ram Al Jaffri, Md Hussain Md Hair, Bidin, Zainol dan Md. Idris, Kamil (2008).

Pembangunan MyPesanan ini adalah untuk memenuhi kehendak pihak pengurusan syarikat untuk menjalankan proses simpanan maklumat stok dengan cepat dan mudah. Fungsi MyPesanan ini merangkumi proses maklumat pengambilan stok dari pembekal dan seterusnya menyusun senarai maklumat simpanan stok. Pada masa yang sama, maklumat produk dan pembekal juga disimpan dalam sistem bertujuan untuk membantu dalam penyimpanan rekod simpanan stok. Pengguna utama MyPesanan adalah peniaga atau pengurus Syarikat Shahirah Industry SDN. BHD. Objektif dari pembangunan sistem ini adalah untuk membantu kerja-kerja penyusunan senarai simpanan stok produk yang dilakukan oleh peniaga atau pengurus seperti perekodan maklumat produk dan pembekal, semakan maklumat stok sedia ada dan penjaan laporan pengurusan stok.

2.2.3 MENGENALPASTI SISTEM MYPESANAN DAPAT MEMASARKAN PRODUK YANG DITAWARKAN TERUTAMANYA AIR KORDIAL.

Kajian daripada Norain Mohd Asri dan Fatin Nur Alia Hamid (2017), pelanggan tidak mungkin dapat menilai setiap subproses secara terperinci semasa melayari sesuatu perniagaan atas talian, tetapi sebaliknya akan melihat perkhidmatan sebagai keseluruhan proses dan hasil. Namun, antara isu dan masalah yang sering berlaku ketika pengguna melakukan aktiviti membeli belah atas talian adalah yang berkaitan dengan capaian Internet dan laman web berkaitan.

Kajian daripada Noornizam bin Ramli, 2006, Kemunculan Internet di seluruh dunia telah menyumbang kepada pelbagai alat perantaraan untuk melakukan perniagaan. Sebenarnya, Internet adalah prasyarat kepada kewujudan perniagaan atas talian telah memberi impak yang besar dalam kaedah pemasaran masa kini. Ia dilihat lebih banyak mendatangkan kebaikan berbanding kekurangan.

Kajian daripada (Ahmad Syahrul, 2012). E-pemasaran ditakrifkan sebagai aliran utama (mainstream) yang membolehkan sesuatu perniagaan untuk menjual barangan dan perkhidmatan kepada pengguna secara meluas. Menurut beliau lagi, e-pemasaran juga merupakan satu platform yang menggunakan kaedah baru untuk menjual dan mengedarkan barangan dan perkhidmatan menerusi media elektronik. E-pemasaran juga didefinisikan sebagai hubungan antara pelanggan dengan organisasi yang mana hubungan tersebut bukan hanya berlaku sekadar untuk berkomunikasi menerusi laman sesawang semata-mata, malah ianya juga mampu untuk melakukan proses pembelian barangan dan perkhidmatan yang ditawarkan oleh sesebuah perniagaan. Menurut Ibrahim Ali (2015), e-pemasaran adalah merupakan satu proses pembelian dan juga penjualan yang dibuat melalui elektronik. Proses yang terlibat seperti pengiklanan, pesanan, penghantaran, pembayaran dan juga khidmat selepas jualan bagi perkhidmatan dan juga barangan.

Kajian daripada Staf Pengajar Fakulti Ekonomi Universiti Pamulang (2018), berpendapat bahawa "Pemasaran sebagai keseluruhan intern yang berhubungan dengan kegiatan maupun usaha yang memiliki tujuan untuk merencanakan menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli baik pembeli yang ada, maupun pembeli yang potensial".

2.3 RUMUSAN

Bab ini merupakan rumusan secara keseluruhan mengenai kajian yang telah dilakukan dan telah membuktikan bahawa penting MyPesanan ini dalam memajukan syarikat ini kerana pada era modalis ini kebanyakan syarikat pengeluar telah menggunakan sistem membuat pesanan hanya dalam talian tanpa perlu hadir atau berjumpa dengan para pengedar untuk membuat pesanan. Secara tidak langsung, keperluan MyPesanan ini dapat menukar akan sistem perniagaan ini supaya dapat menjadi lebih professional dan dapat berdaya saing dengan penggunaan teknologi yang semakin canggih pada masa kini. Bagi pengedar – pengedar yang berada diluar Pulau Pinang yang ingin membuat pesanan dengan pihak Shahirah Industry Sdn. Bhd mereka hanya perlu menekan pautan yang akan diberi oleh pihak Shahirah Industry Sdn. Bhd tanpa perlu hadir ke kilang untuk membuat pesanan.

Keberkesanan MyPesanan ini telah berjaya memperbaharui akan sistem membuat pesanan bagi pihak Shahirah Industry sendiri dan secara tidak langsung ia dapat

memberikan kepuasan yang menarik dan telah memudahkan para pengedar dalam proses membuat pesanan dari pihak Shahirah Industry Sdn. Bhd. Di samping itu, dengan adanya MyPesanan ini ia dapat meningkatkan kadar pengeluaran produk yang dihasilkan dan dapat meningkatkan kadar jualan bulanan. Akhir sekali, urusan dalam membuat pesanan menjadi lebih mudah dengan adanya kemudahan internet yang bagus pada masa kini.

BAB 3 : METODOLOGI/REKA BENTUK

3.1 PENDAHULUAN

Bab ini akan menerangkan tentang kaedah penyelidikan yang telah digunakan dalam kajian ini .Kajian ini akan menerangkan tentang prosedur untuk menghasilkan MyPesanan bagi syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd.Kemudian akan memberi penjelasan mengenai penyelidikan merangkumi persampelan, perkembangan instrument, teknik pengumpulan data dan analisis data yang digunakan dalam kajian ini.

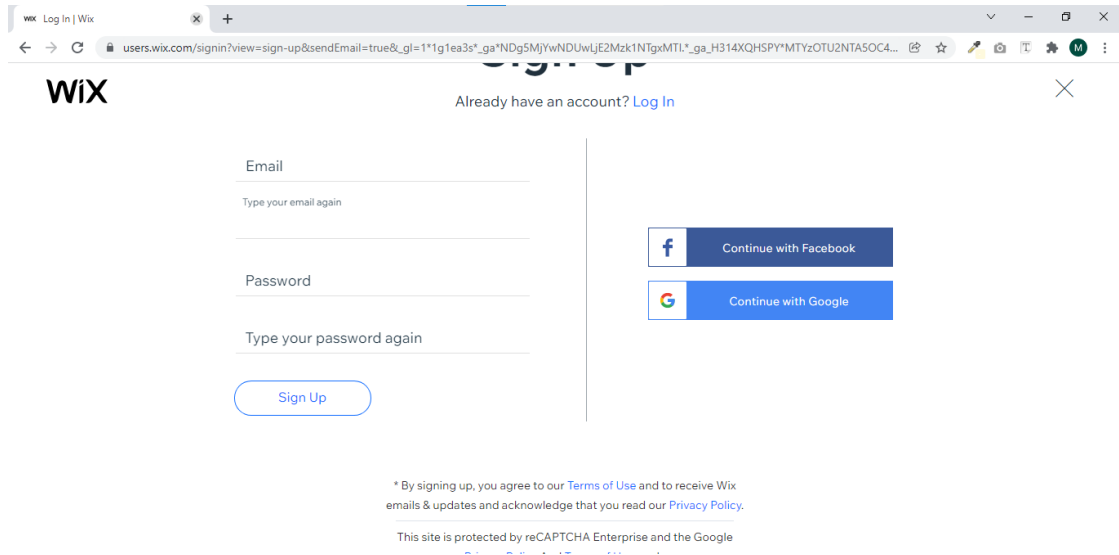
3.2 REKA BENTUK PROJEK

3.2.1 Teknik Penghasilan Produk

Dalam proses menghasilkan produk MyPesanan, terdapat beberapa langkah yang perlu dijalankan seperti berikut :

LANGKAH 1

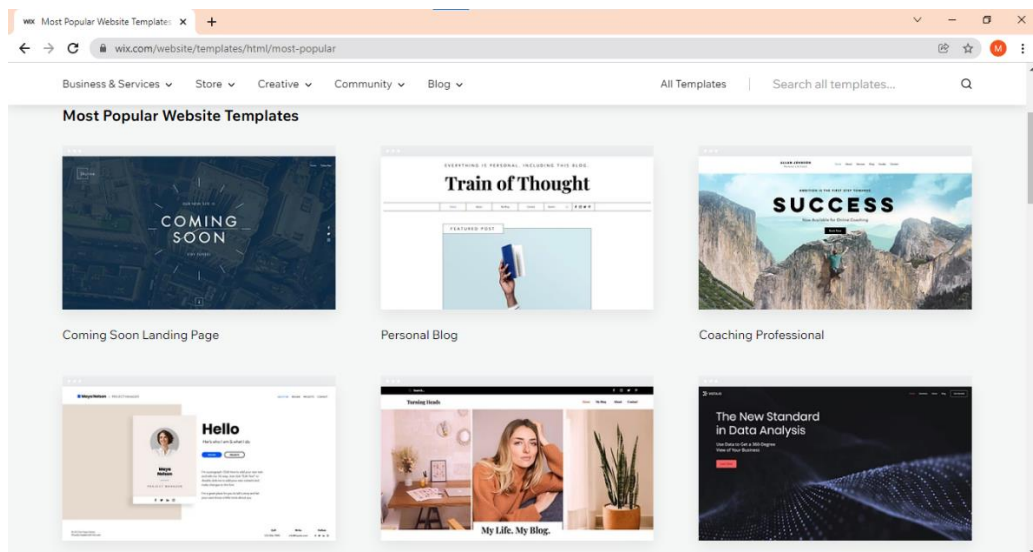
Langkah pertama adalah pengkaji telah mendaftar akaun di Wix.com.



Rajah 3.1 : Log masuk ke akaun anda atau daftar.

LANGKAH 2

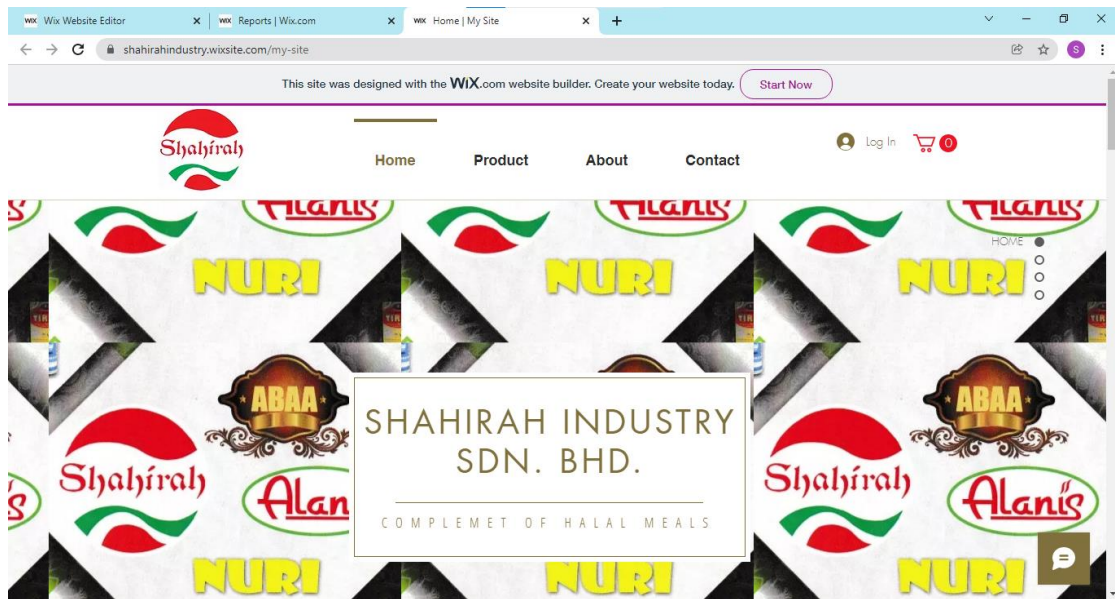
Langkah kedua adalah pengkaji telah memilih templat yang bersesuaian seperti yang diminta oleh pengurus Syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd.



Rajah 3.2 : Memilih templat yang sesuai

LANGKAH 3

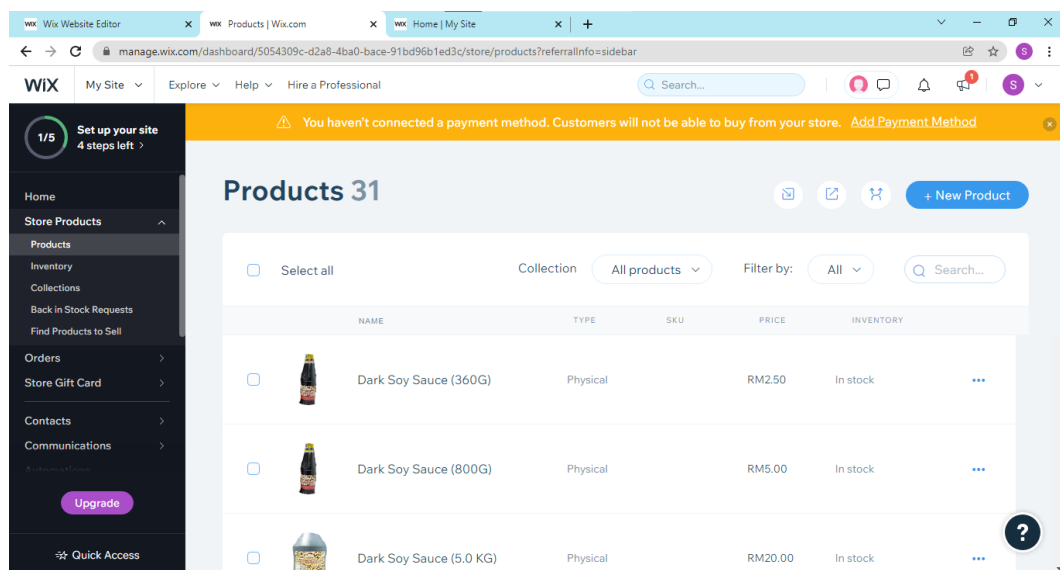
Langkah ketiga adalah pengkaji telah mengubah reka bentuk laman web mengikut kehendak pengurus Syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd.



Rajah 3.3 : Mengubahsuai reka bentuk laman web

LANGKAH 4

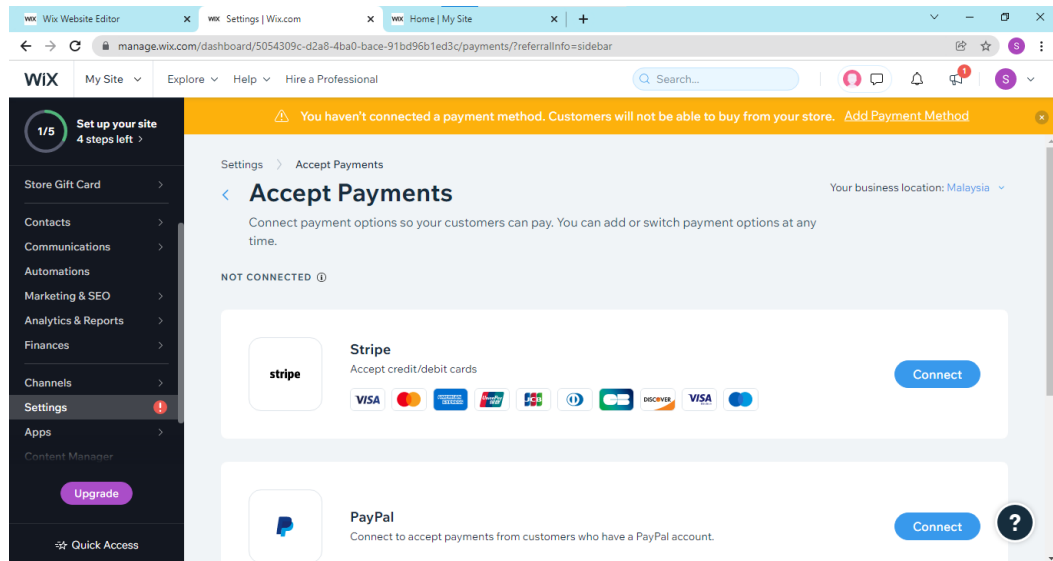
Langkah keempat adalah pengkaji telah menambahkan produk ke dalam “online store”. Pengkaji juga telah mengagihkan setiap produk mengikut kategori masing-masing supaya pengedar boleh mengenal pasti produk dengan mudah.



Rajah 3.4 : Menambahkan produk ke MyPesanan

LANGKAH 5

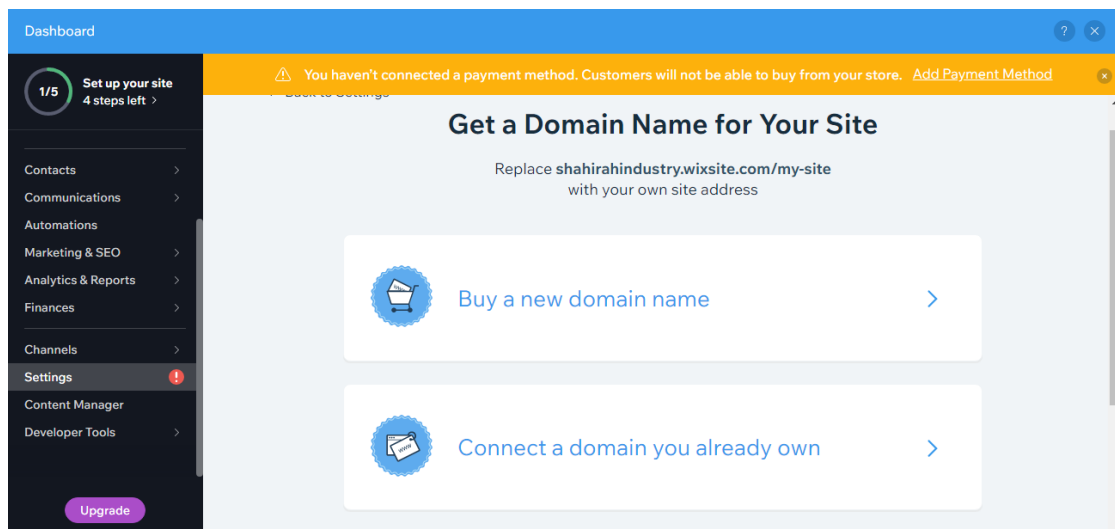
Langkah kelima adalah pengkaji telah menyambungkan penyedia pembayaran. Pengedar dapat membuat pembayaran dalam talian dan urus semua transaksi, bayaran balik dan pembayaran daripada papan pemuka khusus.



Rajah 3.5 : Penyambungan penyedia pembayaran di MyPesanan

LANGKAH 6

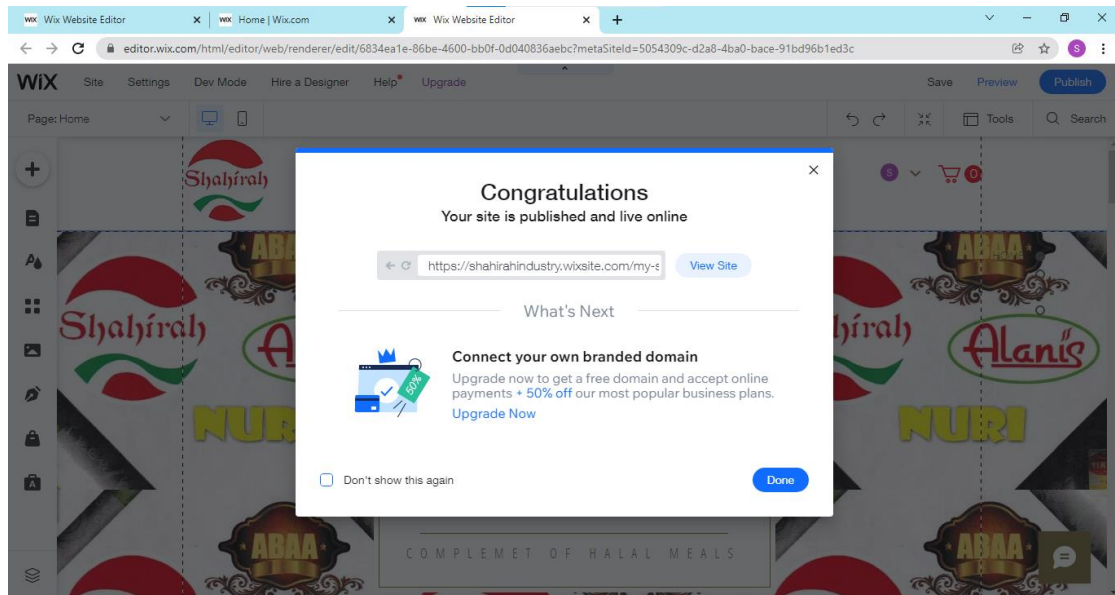
Langkah keenam adalah pengkaji telah memilih domain yang percuma. Domain yang dipilih adalah melalui Wix.com



Rajah 3.6 : Domain yang dipilih adalah melalui Wix.com

LANGKAH 7

Langkah ketujuh adalah pengkaji telah terbitkan laman web MyPesanan dan mula menjual.



Rajah 3.7 : Terbitkan laman web MyPesanan.

3.2.2 KAEDAH PENGUMPULAN DATA / BAHAN DAN PERALATAN

Kaedah pengumpulan data MyPesanan digunakan dengan persetujuan Shahirah Industry Sdn. Bhd. Data yang kami perolehi adalah profil syarikat. Ini untuk kegunaan MyPesanan dibahagikan perkara supaya pembeli dapat mengenali mahupun mengetahui tentang syarikat dengan lebih lanjut. Seterusnya, katalog produk. Tujuan MyPesanan adalah untuk memudahkan Shahirah Industry Sdn. Bhd. berurusan dengan pembeli atas talian maka kami memasukan kesemua produk yang dihasilkan oleh syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd. iaitu produk Alanis, produk Nuri dan produk Shahirah. Selain itu, harga produk untuk kakitangan kerana MyPesanan merupakan aktiviti jualan antara pembeli dan pembekal. Akhir Sekali, risalah. Ini bagi pengetahuan untuk kami mengetahui cara Shahirah Industry Sdn. Bhd. mempromosikan produk mereka menggunakan cara tradisional supaya MyPesanan dapat memperbaharui cara promosi syarikat secara atas talian.

Bahan dan peralatan yang kami gunakan untuk membuat MyPesanan ialah di laman web Wix.com. Kami juga menggunakan aplikasi Canva untuk mengedit gambar produk mahupun gambar untuk diletakkan di MyPesanan. Bahan dan peralatan yang paling penting untuk kami guna ialah komputer riba dan telefon.

3.2.3 KAJIAN RINTIS

Sistem MyPesanan iaitu sistem memesan produk ini dibangunkan mengikut keperluan Syarikat Shahirah Industry serta dari hasil temu bual dengan pengurus syarikat tersebut iaitu Puan Shahirah dan juga pekerjanya. Seterusnya, kami memutuskan untuk melakukan pra-penyelidikan ke atas 13 orang responden untuk mengetahui pendapat mereka mengenai sistem MyPesanan ini. Kajian rintis ini membolehkan pekerja syarikat tersebut, termasuk Puan Shahirah pengurus syarikat itu sendiri mengambil bahagian dalam ujian ini.

3.2.4 MAKLUMBALAS KAJIAN RINTIS

Dalam kajian ini, borang soal selidik telah digunakan untuk mendapat maklum balas kajian rintis. Seterusnya, hasil dapatan maklum balas kajian tersebut menunjukkan bahawa produk ini perlu ada penambahbaikan dari segi penambahan logo dan alamat yang jelas, penambahan kategori produk, penambahbaikan gambar produk di dalam laman web supaya lebih jelas dan penambahan maklumat produk.

Borang soal selidik melalui google form telah digunakan untuk mendapatkan maklumbalas terhadap 13 responden untuk mengetahui pendapat mereka mengenai sistem MyPesanan ini. Mereka diminta untuk menjawab soal selidik dan menyatakan pendapat mereka mengenai kepuasan penggunaan sistem MyPesanan. Hasil kajian menunjukkan bahawa 100% responden tidak setuju dengan soalan satu iaitu Adakah anda sukar untuk menyimpan data jualan yang kurang cekap dengan adanya MyPesanan ini?. Selanjutnya 100% menjawab ya pada soalan dua iaitu adakah pengedar/pelanggan senang untuk membuat pesanan melalui sistem MyPesanan?. Di samping itu, 92.3% menjawab ya pada soalan tiga iaitu, pemasaran produk di Syarikat Shahirah Industry sangat efektif selepas membuat pasaran dalam Mypesanan ini?. Tambahan pula, 7.7% responden berpendapat bahawa pasaran dalam MyPesanan ini kurang efektif. Akhir sekali, sebanyak 92.3% responden mengatakan ya untuk soalan satu bahagian B iaitu soalan Bahasa yang mudah di fahami? manakala sebanyak 7.7% responden memberi pendapat untuk mengubah Bahasa yang di letakkan di MyPesanan ini.

3.2.5 PENAMBAHBAIKAN PRODUK

Hasil dari maklum balas kajian tersebut, beberapa penambahbaikan telah dilakukan iaitu dengan menyusun semula kategori produk mengikut jenama produk iaitu Shahirah, Alanis dan Nuri serta MyPesanan ini perlu ada "Live Chat pop-up messages".

3.3 KAEDAH ANALISIS DATA

Hasil dapatan soal selidik ini telah di analisis menggunakan Microsoft excel melalui set soal selidik Google Form kepada pekerja dan pengurus, syarikat Shahirah Industry Sdn Bhd, Kubang Menorong yang terlibat dengan penggunaan sistem MyPesanan. Kaji selidik ini akan mengambil masa selama 2 hari iaitu dari proses mengedarkan set soal

kaji selidik sehingga set soal kaji selidik itu kembali ke tangan kami. Kami telah menambahbaik fungsi sistem yang digunakan dan juga Bahasa yang mudah di fahami pada masa yang sama warna dan corak sistem MyPesanan. Soal kaji selidik diberikan kepada 13 orang responden.

SWOT ANALISIS

Analisis SWOT adalah salah satu alat yang paling sering digunakan untuk menilai persekitaran dalaman dan luaran syarikat dan merupakan sebahagian daripada proses perancangan strategik syarikat Strategi korporat Strategi korporat memfokuskan pada bagaimana menguruskan sumber, risiko dan pulangan di sebuah syarikat, berbanding untuk melihat kelebihan daya saing dalam strategi perniagaan. Sebagai tambahan, analisis SWOT boleh dilakukan untuk produk, tempat, industri, atau orang. Analisis SWOT membantu kedua-dua perancangan strategik Analisis Strategik Analisis strategik merujuk kepada proses menjalankan penyelidikan terhadap syarikat dan persekitaran operasinya untuk merumuskan strategi. Definisi dan pembuatan keputusan, kerana memperkenalkan peluang kepada syarikat sebagai jambatan yang berpandangan ke hadapan untuk menghasilkan alternatif strategik.

3.4 IMPAK PROJEK

Inovasi MyPesanan ini telah diperincikan kepada tiga (3) impak hasil daripada penghasilan MyPesanan bagi mengatasi masalah kajian. Berikut adalah penjelasan impak mengikut sub topik yang diperbincangkan.

A) Impak MyPesanan terhadap Syarikat Shahirah Industry.

Penghasilan MyPesanan ini secara tidak langsung banyak membantu syarikat Shahirah industry dalam proses memproleh bilangan pesanan yang dibuat oleh para pengedar mereka . MyPesanan ini juga telah berjaya mengubah cara penyimpanan data jualan dapat mengetahui kuantiti produk yg berjaya dijual kepada para pengedar .

B) Impak MyPesanan Terhadap Masa .

Dengan adanya My Pesanan ini ia dapat menjimatkan masa pihak kilang untuk mendapat pesanan daripada para pengedar kerana para pengedar hanya perlu menekan pautan yang telah diberikan oleh pihak Shahirah Industry untuk membuat pesanan. Seterusnya, MyPesanan ini juga telah membantu para pekerja menjimatkan masa kerja kerana mereka tidak perlu lagi menguruskan data jualan dan mengira stok secara manual. MyPesanan telah membantu menyediakan kaedah pengiraan dan penyimpanan data yang lebih sistematik

C) Impak MyPesanan Terhadap Tenaga

Penghasilan MyPesanan ini telah berjaya menjimatkan tenaga kerja pihak kilang untuk pergi berjumpa para pengedar bagi mendapatkan pesanan yang dibuat oleh para pengedar. Para pekerja hanya perlu menunggu pesanan yang dibuat oleh para pengedar dan sentiasa memastikan kadar kelajuan internet yang digunakan oleh pihak Shahirah Industry dalam keadaan yang memuaskan bagi memudahkan para pengedar untuk mengakses MyPesanan .

3.5 RUMUSAN

Kesimpulannya, bab ini lebih akan menerangkan tentang reka bentuk MyPesanan ini, proses-proses pembuatan MyPesanan ini, kajian rintis, penambahbaikan MyPesanan, analisis data serta impak – impak yang menarik dalam penghasilan MyPesanan ini. Seterusnya, dalam bab ini kami telah membuat beberapa analisis bagi memastikan MyPesanan ini boleh diterima oleh para pengguna dalam proses membuat tempahan produk dari syarikat Shahirah Industry. Kami telah menerima (10 Perkara) yang perlu dianalisis dalam penghasilan MyPesanan ini agar dapat memberi tahu akan keberkesanan MyPesanan ini. Akhirnya, kami juga telah mensasarkan para pengguna yang akan mengakses MyPesanan ini iaitu terdiri daripada para pengedar – pengedar sekitar Pulau Pinang mahupun luar Pulau Pinang .

BAB 4

DAPATAN KAJIAN DAN PERBINCANGAN

4.1 PENDAHULUAN

Bab ini akan menerangkan tentang analisis projek perniagaan dan dapatan dari hasil kajian. Kajian ini menerangkan tentang hasil dapatan kajian, kelebihan produk, kekurangan produk serta masalah yang dihadapi dalam penghasilan MyPesanan dan masa yang diperlukan dalam membangunkan MyPesanan ini.

4.2 DAPATAN KAJIAN/PENGUJIAN

Dapatan kajian atau pengujian Sistem MyPesanan yang disiapkan oleh kami menunjukkan Sistem MyPesanan mendapat maklum balas yang positif daripada 13 orang responden. Perkara ini dapat dibuktikan melalui statistik data daripada soal kaji selidik yang dikumpul dan disenaraikan di jadual (rujukan di bawah):

Maklum Balas dari Responden

Soalan/Jawapan	YA		TIDAK		Lain-Lain	
	No	(%)	No	(%)	No	(%)
1. Adakah sistem MyPesanan ini dapat menjimatkan tenaga kerja?	13	100%	0	0%		
2. Adakah sistem MyPesanan ini mempunyai perincian produk yg teratur?	13	100%	0	0		
3. Adakah pemasaran produk di Syarikat Shahirah Industry sangat efektif selepas membuat pasaran dalam Mypesanan ini	12	92.3%	1	7.7%		
4. Adakah jenis font yang digunakan dalam sistem MyPesanan ini sesuai ?	12	92.3%	1	7.7%		
5. Adakah perincian produk/servis yang ditawarkan mudah difahami dan sesuai dalam sistem MyPesanan ini?	12	92.3%	1	7.7%		
6. Adakah fungsi sistem pesanan yang digunakan dalam sistem MyPesanan ini berfungsi dengan baik?	11	84.6%	2	15.4%		

7. Adakah warna yang digunakan dalam sistem MyPesanan ini sesuai?	12	92.3%	1	7.7%		
8. Adakah gambar produk yang ditunjukkan dalam sistem MyPesanan ini jelas?	12	92.3%	1	7.7%		
9. Adakah mudah bagi anda untuk mencari kategori produk pada sistem MyPesanan ini?	13	100%	0	0		
10. Adakah sistem MyPesanan ini perlu memasukkan lebih lagi maklumat tentang Syarikat Shahirah Industry?	0	0%	13	100%		

Keberkesanan produk ini juga dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT. SWOT dijalankan bagi mengenalpasti masalah yang dihadapi oleh syarikat Shahirah Industry Sdn Bhd. Hasil SWOT yang telah di analisis adalah seperti di bawah:

SWOT ANALISIS

S-Strength (Kekuatan)

a) Dapat memudahkan para pengedar untuk membuat pesanan

Sistem MyPesanan ini akan memudahkan urusan para pengedar dan pembeli dengan hanya perlu mengklik link dan membuat pesanan dengan memilih produk serta kuantiti yang diinginkan serta membuat pembayaran di atas talian.

Sistem MyPesanan ini dilengkapi dengan cara pembayaran yang menggunakan kaedah transaksi secara atas talian seperti perbankan atas talian. Link MyPesanan ini akan diletakkan/dipaparkan di kilang Shahirah Industry Sdn Bhd serta aplikasi whatsapp dan juga email pengedar kilang tersebut.

b) Mengetahui pembayaran atas talian berjaya atau tidak berjaya

Sistem MyPesanan ini juga dilengkapi dengan pemberitahuan dan notifikasi secara automatik sekiranya pembayaran/transaksi pembeli di terima atau terbatal. Bermaksud pembeli hanya perlu pastikan bahawa baki di dalam akaun mereka adalah mencukupi.

W-Weakness (Kelemahan)

a) Kurang dari segi kepelbagaian ciri ciri dalam Sistem MyPesanan.

Sistem MyPesanan memiliki kelemahan dari segi Tidak selamat kerana maklumat peribadi pengguna boleh dicuri oleh penggodam seterusnya, Hal ini kerana sistem MyPesanan ini hanya mempunyai satu fungsi iaitu pembayaran atas talian. Tetapi ia mungkin boleh ditambah lagi ciri-ciri lain pada masa akan datang. Tambahan pula, sistem MyPesanan memerlukan kemahiran dalam menggunakan dan teknologi maklumat.

O-Opportunities (Peluang)

a) Tidak banyak peniaga borong mempunyai link Sistem MyPesanan yang memudahkan pelanggan

Penggunaan aplikasi ini memberi kelebihan kepada perniagaan Syarikat Shahirah industry kerana aplikasi seperti ini jarang ditemui di mana mana kilang dan ini memberi peluang terbuka kepada peniaga pemborong atau kilang yang lain untuk mempunyai sistem MyPesanan sendiri. Ini kerana sistem MyPesanan merupakan salah satu teknologi hebat yang dapat memudahkan urusan pengedar/pelanggan. Oleh itu, pembangunan Sistem ini memberi kelebihan kepada perniagaan yang melibatkan penggunaan wang tunai. Pada masa yang sama ramai pengguna kini mahir menggunakan telefon pintar dan aplikasi atas talian.

T-Threat (Ancaman)

a) Berkemungkinan kilang-kilang lain juga akan membangunkan sistem seperti ini.

Pada era sekarang ini, ramai orang terutamanya peniaga peniaga berpeluang membangunkan satu aplikasi dengan mudah. Hal ini menjadi kerisauan kerana berkemungkinan sistem untuk syarikat lain juga boleh dibangunkan. Berkemungkinan sistem MyPesanan yang mungkin dibangunkan olehnya akan mempunyai kelebihan yang tidak setanding dengan sistem MyPesanan kini. Sebelumnya dan lebih banyak ciri-ciri khas boleh ditambah berbanding sistem MyPesanan yang kami menubuhkan ini.

4P's ANALISIS

Product (Produk)	<ul style="list-style-type: none">• Produk yang dibangunkan ialah sistem MyPesanan yang merupakan sistem pesanan secara atas talian.• Tujuan produk ini dibangunkan adalah untuk membantu Syarikat Shahirah industry Sdn Bhd untuk meluaskan lagi jualan secara atas talian.• Dalam produk ini, terdapat beberapa butang fungsi yang akan memudahkan pelanggan melayarinya seperti butang “WhatsApp” yang diletakkan di dalam sistem ini. Ia akan membawa pelanggan kepada pekerja Syarikat Shahirah industry Sdn Bhd untuk membuat penyediaan stok Tambahan pula, terdapat juga butang mengenai maklumat produk yang dijual di syarikat tersebut.
Price (Harga)	<ul style="list-style-type: none">• Setelah beberapa tinjauan dibuat, harga untuk menubuhkan sistem ini adalah dalam lingkungan RM 100 – RM300.• Tetapi, produk yang kami bangunkan hanya menelan harga sebanyak RM100.

Place (Tempat)	<ul style="list-style-type: none"> • Memandangkan produk yang dibangunkan ini berbentuk link sistem MyPesanan tersebut akan diletakkan di platform media sosial seperti Facebook dan Instagram syarikat tersebut.
Promotion (Promosi)	<ul style="list-style-type: none"> • Sistem Mypesanan ini menjadi satu elemen penting dalam melonjakkan perniagaan Shahirah Industry lebih dikenali oleh masyarakat setempat. • Sistem Mypesanan ini akan diwar-warkan di media sosial seperti Facebook dan juga Instagram syarikat Shahirah Industry • Akan dipaparkan di sudut luar kilang,dalam pejabat bilang,kedai-kedai pembekal, kedai pemborong agar orang ramai boleh terus memuat naik

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

Di bawah topik perbincangan ini akan menerangkan lebih lanjut tentang kelebihan produk, keburukan produk dan masalah yang dihadapi ketika membangunkan sistem MyPesanan.

- **Kelebihan Sistem MyPesanan:**
 - i. Sistem MyPesanan ini boleh dilayari di mana-mana sahaja dengan adanya rangkaian internet jadi pengedar boleh membeli barangan hanya melalui atas talian sistem MyPesanan.
 - ii. Dengan adanya sistem MyPesanan ini dapat meningkatkan kredibiliti Perniagaan syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd kerana sistem MyPesanan ini memberikan identiti perniagaan secara terperinci dan merupakan bukti maya bahawa syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd wujud.
 - iii. Di dalam sistem MyPesanan ini juga tersedia perkhidmatan “chat support” di mana pengedar boleh berinteraksi dengan pekerja syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd melalui butang “pop up” yang disediakan dalam sistem MyPesanan tersebut jika pengedar mempunyai sebarang pertanyaan.

- **Kekurangan Sistem MyPesanan:**
 - i. Sistem MyPesanan kadang kala mempunyai masalah teknikal seperti tergendala mungkin disebabkan masalah-masalah tertentu. Sebagai contoh, mungkin disebabkan liputan internet tidak dapat menyempurnakan muat turun tersebut.
 - ii. “Chat support” menjadi masalah kepada sistem MyPesanan ini kerana sistem laman web berjalan 24 jam berbeza dengan pekerja-pekerja syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd di mana mereka hanya boleh membalas persoalan daripada pelanggan sekitar waktu bekerja sahaja selebihnya pelanggan yang cuba menghubungi pekerja setelah waktu bekerja tamat, pelanggan mungkin perlu menunggu tindak balas tersebut pada hari berikutnya.
- **Masalah yang dihadapi ketika membangunkan Sistem MyPesanan.**
 - i. Masalah yang dihadapi ketika membina sistem MyPesanan ini adalah di mana sistem ini perlu dihubungkan dengan bank-bank tertentu jika ingin sistem MyPesanan membolehkan pelanggan membayar secara atas talian dan perkara itu memerlukan kos yang agak besar.
 - ii. Masalah kedua yang dihadapi ketika membina sistem MyPesanan ini ialah dari susunan kategori produk yang memerlukan masa yang lama untuk menyusun semula kategori produk di dalam sistem MyPesanan setelah menerima maklum balas yang kurang memuaskan oleh responden melalui borang soal selidik kajian rintis.
 - iii. Masalah ketiga yang dihadapi ialah dari segi pemilihan software hal ini kerana terdapat beberapa software yang memerlukan pembayaran yang agak tinggi terutama dalam pemilihan domain.

4.4 RUMUSAN

Secara kesimpulan, bab ini membincangkan mengenai dapatan kajian perbincangan serta memfokuskan akan tujuan utama dalam bab ini iaitu kelebihan, kekurangan MyPesanan dan masalah yang dihadapi semasa proses menghasilkan MyPesanan kerana setiap proses menghasilkan My Pesanan ini mempunyai kelebihan dan kekurangannya tersendiri. Serta mendapat tahu akan berapa lama tempoh masa yang diperlukan untuk menghasilkan MyPesanan.

BAB 5 KESIMPULAN

5.1 PENDAHULUAN

Bab ini membincangkan mengenai kesimpulan dan cadangan hasil kajian eka entuk sistem MyPesanan syarikat Shahirah Industry yang telah dijalankan. Bab ini merangkumi kesimpulan keseluruhan projek berdasarkan kepada analisis SWOT dan 4P iaitu kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang serta analisis keberkesanan bagi menghasilkan cadangan dan penambahbaikan dalam kajian ini. SWOT analisis dijalankan adalah bertujuan untuk mengenal pasti kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada pada kajian produk yang dihasilkan manakala 4P'S analisis pula dijalankan bertujuan untuk pemasaran terhadap kajian produk tersebut. Jadi, 4P'S analisis ini terdiri daripada produk, harga, tempat untuk dipasarkan dan promosi yang sesuai berkaitan dengan produk di sistem MyPesanan syarikat Shahirah Industry. Ia juga merangkumi kesimpulan keseluruhan bagi penghasilan produk sistem MyPesanan ini.

5.2 KESIMPULAN

Penggunaan Sistem MyPesanan ini mempunyai kelebihan inovasi iaitu sistem MyPesanan ini memudahkan pengedar atau semua pengguna untuk membuat pembayaran di atas talian tanpa menggunakan wang tunai. Ini kerana syarikat Shahirah Industry mempunyai masalah risiko mengambil wang tunai di tangan oleh pekerja selepas menghantar barang di kedai pengedar. Oleh itu, antara kelebihan MyPesanan ini ialah, mudah diakses dengan hanya perlu mengklik link yang dipaparkan oleh syarikat kepada pengedar.

Penggunaan Sistem MyPesanan ini mempunyai kelemahan dari segi kekurangan ciri-ciri dalam MyPesanan ini tetapi dibangunkan untuk membantu memudahkan aktiviti perniagaan Shahirah Industry dalam menyelesaikan masalah pesanan barang stok pengedar terhadap syarikat dan juga kaedah pembayaran secara atas talian. sistem ini dicipta menggunakan platform wix.com iaitu platform untuk mencipta pelbagai sistem yang di inginkan.

Sistem MyPesanan ini diharapkan mampu berdaya saing dengan baik di pasaran dan membantu memudahkan semua kerja yang terlibat dengan aktiviti perniagaan pembelian barang di syarikat Shahirah Industry.

5.3 CADANGAN

MyPesanan ini mempunyai banyak kelebihan dan berkesan bagi membantu meningkatkan kredibiliti perniagaan syarikat Shahirah Industry. Antara kelebihannya ialah dengan memudahkan para pengedar membuat pesanan barangan di mana sahaja mereka berada kerna dengan adanya rangkaian internet yang menarik mereka langgani kerna sistem MyPesanan ini dijalankan sepenuhnya melalui atas talian dan disediakan chat support di dalam MyPesanan ini supaya para pelanggan dapat berinteraksi dengan para pekerja di syarikat Shahirah Industry jikalau mereka mempunyai sebarang pertanyaan mengenai produk atau sebagainya. Antara kekurangan yang terdapat didalam MyPesanan ini ialah dengan masalah teknikal dari segi liputan internet yang digunakan yang akan menyebabkan sistem menjadi tergendala dan gagal menyempurnakan muat turun tersebut. Seterusnya, kekurangan dari segi ' chat support ' kerana kebiasanya para pekerja akan membalas persoalan yang diberikan oleh para pelanggan hanya pada waktu berkerja sahaja. Masalah yang dihadapi ialah dari segi kos pebelanjaan yang agak tinggi yang perlu dikeluarkan bagi membeli beberapa software dan masalah dari segi menghubungkan sistem MyPesanan ini dengan bank-bank tertentu agar para pelanggan dapat membuat pembayaran di atas talian itu memerlukan kos yang agak banyak. Akhir sekali, diharapkan sistem MyPesanan ini agar dapat membantu syarikat Shahirah Industry dan boleh diguna pakai oleh semua pelanggan agar dapat meningkatkan keuntungan syarikat dan membuatkan syarikat Shahirah Industry ini lebih maju.

5.4 LIMITASI PROJEK

1. Jumlah Analisis Kajian

Jumlah analisis kajian yang terhad kerana hanya dijalankan di Sekitar Tasek Gelugor sahaja bagi menjalankan analisis projek ini. Adalah lebih menarik menjalankan analisis ini di seluruh kawasan perniagaan komersial di sekitar pulau pinang.

2. Penggunaan MyPesanan

MyPesanan ini hanya digunakan bagi pengedar yang berada di sekitar pulau pinang sahaja buat masa ini . MyPesanan ini secara tidak langsung ia akan diperkembangkan dan digunakan oleh para pengedar yang berada diluar Pulau Pinang.

3. Instrumen Kajian

Kajian ini menggunakan dua kaedah bagi pengumpulan data iaitu dengan menemu bual bersama pemilik Syarikat Shahirah Indusrty bagi mendapatkan maklumat serta kaedah lain iaitu dengan memberi borang soal selidik kepada para perkerja .

5.5 RUMUSAN

Secara dasarnya kajian ini membincangkan mengenai penghasilan produk iaitu sistem MyPesanan yang dibangunkan untuk kegunaan Syarikat Shahirah Industry untuk menjual produk mereka secara atas talian. Kajian ini dimulakan dengan mengenalpasti masalah yang dihadapi oleh Syarikat Syahirah melalui perbincangan bersama pihak syarikat. Kajian ini diteruskan setelah membuat analisis keperluan yg menunjukkan perlunya kajian ini dilaksanakan. Kajian ini telah disokong dengan hasil kajian-kajian lepas. Kajian rintis yang dilaksanakan menunjukkan sistem MyPesanan iaitu sistem memesan produk ini dibangunkan mengikut keperluan Syarikat Shahirah Industry serta dari hasil temu bual dengan pengurus syarikat tersebut iaitu Puan Shahirah dan juga pekerjaanya. Penambahbaikan dilakukan iaitu dengan menyusun semula kategori produk mengikut jenama produk iaitu Shahirah, Alanis dan Nuri serta MyPesanan ini perlu ada "Live Chat pop-up messages". Bagi menguatkan kajian ini, analisa keberkesanan telah dilaksana yg membuktikan bahawa sistem MyPesanan ini mempunyai kelebihan dan kekurangannya tersendiri serta mendapat tahu akan berapa lama tempoh masa yang diperlukan untuk menghasilkan MyPesanan. Secara keseluruhannya, Mypesanan telah berjaya menyelesaikan masalah yg dihadapi iaitu tidak mempunyai perisian untuk menyimpan data jualan stok di kedai, pengedar dan pembeli sukar untuk menempah produk di Syarikat Shahirah Industry Sdn. Bhd dan pemasaran produk yang dijual terutamanya air kordial. MyPesanan juga telah memberikan impak yang positif iaitu impak MyPesanan terhadap Syarikat Shahirah Industry dalam proses memperoleh bilangan pesanan yang dibuat oleh para pengedar mereka, impak My Pesanan Terhadap Masa dengan menjimatkan masa pihak kilang untuk mendapat pesanan daripada para pengedar dan impak MyPesanan terhadap tenaga dengan menjimatkan tenaga kerja pihak kilang untuk pergi berjumpa para pengedar bagi mendapatkan pesanan yang dibuat oleh para pengedar.

RUJUKAN

Kami telah merujuk kepada beberapa rujukan dari buku,internet,artikel dan lain-lain sumber yang dinyatakan di bawah untuk menyiapkan atau menyelesaikan kajian projek kami iaitu:-

- 1) Abdul Rashid, S., & Hassan , F. (2020). Amalan dan penglibatan peniaga kecil melalui perniagaan digital semasa Pandemik COVID-19 di Malaysia. *Geografi Vol.8 (2)*, 1-20.
- 2) Ahmad Sabri, S., Roshafian, N., & Jamlus Rafdi, N. (2020). Penglibatan Mahasiswa dalam Perniagaan Dropship: Kajian di Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor (KUIS). *Journal of Management and Muamalah* ,10(2), 35-47.
- 3) J.Nurasiah. (2010). Penggunaan teknologi dalam perniagaan. *Perkembangan Teknologi*, 1-3
- 4) Meidasari, A. F. (2014). Penggunaan teknologi dalam perniagaan.69 *Teknologi Media Digital*, 21-26
- 5) Fauzi, N. (2017). Penggunaan Media Sosial dalam Dunia Tanpa Sempadan: Suatu Kebaikan atau Keburukan . *Ilkap, Rights Reserved* , 1-34.
- 6) Kamal, A. S. (2013). Sistem Tempahan Makanan dan Barang Runcit Secara Atas Talian (OoDeli). *Fakulti Komputeran Universiti Teknologi Malaysia* , 2-98.
- 7) Muhamad, N., Wan Mohd Fauzan, W., & Zainon, R. (2018). Kesiediaan Golongan Belia dalam Bidang Perniagaan Atas Talian di Pantai Dalam, Kuala Lumpur . *Jurnal Inovasi Perniagaan Volume 3 No.2*, 52-60.
- 8) Suhaimi, M., & Shiratuddin, N. (2013). Penggunaan Media Sosial: Elemen Kebolehlihatan Usahawan Industri. *Prosiding Perkem VIII, Jilid 3*, 1511-1520.
- 9) Meidasari, A. F. (2014). Penggunaan teknologi dalam perniagaan.69 *Teknologi Media Digital*, 21-26

LAMPIRAN

LAMPIRAN A

Maklum Balas Responden untuk Analisis Keperluan:-

	Ya (%)	Tidak (%)
Bahagian A: Masalah yang dihadapi semasa membuat pesanan		
Adakah anda sukar untuk menyimpan data jualan yang kurang cekap?	100% (Ya)	
Adakah pengedar/pelanggan mengalami kesukaran untuk membuat pesanan?	100% (Ya)	
Adakah cara pemasaran produk di Syarikat Shahirah Industry kurang efektif ?	100% (Ya)	
Adakah anda mempunyai kesukaran apabila ingin berjumpa dengan pihak pengedar/pelanggan kerana prosedur penjarakan sosial?	100% (Ya)	
Adakah anda memerlukan kaedah yang lebih berkesan untuk menarik minat pelanggan/pengedar?	100% (Ya)	
	Ya (%)	Tidak (%)
Bahagian B: Apakah perkara yang perlu di masukkan di dalam website?		
Bahasa yang mudah di fahami	92.3% (Ya)	7.7% (Tidak)
Penggunaan warna yang menarik	92.3% (Ya)	7.7% (Tidak)
Perincian produk/servis yang ditawarkan	92.3% (Ya)	7.7% (Tidak)
Fungsi sistem pesanan yang digunakan	84.6% (Ya)	

	15.4% (Tidak)
Kelajuan memuatkan laman web	92.3% (Ya) 7.7% (Tidak)
Lain-lain	-

LAMPIRAN B

Maklum Balas Responden untuk Analisis Keberkesanan:-

Maklum Balas dari Responden						
Soalan/Jawapan	YA		TIDAK		Lain-Lain	
	No	(%)	No	(%)	No	(%)
1. Adakah sistem MyPesanan ini dapat menjimatkan tenaga kerja?	13	100%	0	0%		
2. Adakah sistem MyPesanan ini mempunyai perincian produk yg teratur?	13	100%	0	0		
3. Adakah pemasaran produk di Syarikat Shahirah Industry sangat efektif selepas membuat pasaran dalam Mypesanan ini	12	92.3%	1	7.7%		

4. Adakah jenis font yang digunakan dalam sistem MyPesanan ini sesuai ?	12	92.3%	1	7.7%		
5. Adakah perincian produk/servis yang ditawarkan mudah difahami dan sesuai dalam sistem MyPesanan ini?	12	92.3%	1	7.7%		
6. Adakah fungsi sistem pesanan yang digunakan dalam sistem MyPesanan ini berfungsi dengan baik?	11	84.6%	2	15.4%		
7. Adakah warna yang digunakan dalam sistem MyPesanan ini sesuai?	12	92.3%	1	7.7%		
8. Adakah gambar produk yang ditunjukkan dalam sistem MyPesanan ini jelas?	12	92.3%	1	7.7%		
9. Adakah mudah bagi anda untuk mencari kategori produk pada sistem MyPesanan ini?	13	100%	0	0		
10. Adakah sistem MyPesanan ini perlu memasukkan lebih lagi maklumat tentang Syarikat Shahirah Industry?	0	0%	13	100%		

LAMPIRAN C

Bersama pemilik Syarikat Shahirah Industry Sdn.Bhd

