

**PENJENAMAAN SEMULA BUKU KATALOG JUALAN  
BERASASKAN DIGITAL DI SYARIKAT AMN CREATIVE  
CENTRE**

**NUR ATIQA BINTI AMIR**

**IJAZAH SARJANA MUDA TEKNOLOGI KREATIF  
DENGAN KEPUJIAN**

**2021**

UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN



UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

**PENJENAMAAN SEMULA BUKU KATALOG JUALAN  
BERASASKAN DIGITAL DI SYARIKAT AMN CREATIVE  
CENTRE**

**NUR ATIQAH BINTI AMIR**

**C17A0212**

Tesis yang dikemukakan untuk memenuhi sebahagian daripada syarat bagi memenuhi Ijazah Sarjana Muda Teknologi Kreatif dengan kepujian

**FAKULTI TEKNOLOGI KREATIF DAN WARISAN  
(FTKW)  
UNIVERSITI MALAYSIA KELANTAN  
2021**

## PERAKUAN STATUS TESIS

Saya dengan ini memperakukan bahawa kerja yang terkandung dalam tesis ini adalah hasil penyelidikan yang asli dan tidak pernah dikemukakan oleh ijazah tinggi kepada mana-mana Universiti atau institusi.

**TERBUKA**

Saya bersetuju bahawa tesis boleh didapati sebagai naskah keras atau akses terbuka dalam talian (teks penuh)

**SEKATAN**

Saya bersetuju bahawa tesis boleh didapati sebagai naskah keras atau dalam talian (teks penuh) bagi tempoh yang diluluskan oleh Jawatankuasa Pengajian Siswazah.

Dari tarikh \_\_\_\_\_ hingga \_\_\_\_\_

**SULIT**

(Mengandungi maklumat sulit di bawah Akta Rahsia Rasmi 1972)\*

**TERHAD**

(Mengandungi maklumat terhad yang ditetapkan oleh organisasi di mana penyelidikan dijalankan)\*

Saya mengakui bahawa Universiti Malaysia Kelantan mempunyai hak berikut:

1. Tesis adalah hak milik Universiti Malaysia Kelantan.
2. Perpustakaan Universiti Malaysia Kelantan mempunyai hak untuk membuat salinan tujuan pengajian sahaja.
3. Perpustakaan dibenarkan membuat salinan tesis ini sebagai bahan pertukaran antara institusi pengajian.

Tandatangan Utama

Tandatangan Penyelia

*atiqah*

NUR ATIQA BINTI AMIR

EN MD ARIFF BIN ARIFFIN

Tarikh: 15 JULAI 2021

Tarikh: 15 JULAI 2021

Nota\* Sekiranya Tesis ini adalah SULIT atau TERHAD, sila keipilkan bersama surat daripada organisasi dengan menyatakan tempoh dan sebab-sebab kerahsiaan dan sekatan.

## PENGAKUAN

Saya akui karya ini adalah hasil kerja saya sendiri kecuali nukilan dan ringkasan yang setiap satunya yang telah saya jelaskan sumbernya.

*atiqah*

---

Tandatangan

Nama Pelajar : NUR ATIQAH BINTI AMIR

No Matrik : C17A0212

Tarikh: 15 JULAI 2021

Tandatangan Penyelia

---

Tandatangan Penyelia

Nama Penyelia : EN MD ARIFF BIN ARIFFIN

Cop :

Tarikh: 15 JULAI 2021

## PENGHARGAAN

Assalamualaikum dan salam sejahtera, Syukur ke hadrat Ilahi kerana dengan limpah kurniaNya, projek penyelidikan ini telah berjaya disiapkan dalam tempoh yang ditetapkan. Selain itu, banyak halangan dan dugaan dalam tempoh saya menyiapkan projek penyelidikan ini. Pertama sekali, saya ingin mengucapkan setinggi-tinggi ucapan terima kasih kepada penyelia projek penyelidikan saya iaitu En Md Ariff bin Ariffin atas bantuan dan sokongan sepanjang saya menjalan kajian ini. Beliau merupakan individu yang sering mengambil berat akan tugas para pelajar di bawah seliaannya serta selalu memberikan pandangan dan pembetulan terhadap kajian. Beliau juga banyak memberikan informasi untuk membantu pengkaji menjalankan kajian ini.

Selain itu, saya ingin mengucapkan jutaan terima kasih kepada kedua-dua ibu dan bapa saya kerana banyak membantu dari segi sokongan wang ringgit dan ilmu pengetahuan yang disumbangkan kepada pengkaji. Tanpa mereka pengkaji tidak dapat menjalankan kajian ini.

Akhir kata, saya ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada rakan-rakan saya yang sentiasa memberikan dorongan dan semangat saat saya menghadapi kesukaran dalam pelaksanaan kajian ini. Semoga dengan segala bantuan dan kerjasama yang diberikan mampu membuka lembaran baru terhadap dunia industri kreatif dan warisan di negara Malaysia ini. Saya juga berharap agar saya dapat membalas jasa semua yang telah banyak membantu saya dalam menjalankan kajian ini.

**KAJIAN KES: PENJENAMAAN SEMULA BUKU KATALOG JUALAN  
BERASASKAN DIGITAL DI SYARIKAT AMN CREATIVE CENTRE**

**ABSTRAK**

Kajian ini dijalankan bertujuan untuk mengkaji kelemahan buku katalog jualan dalam Syarikat AMN Creative Centre. Segelintir pengguna gemar membeli produk secara dalam talian kerana dapat menjimatkan masa. Terdapat juga kekurangan jika pengguna berbelanja secara dalam talian iaitu tidak dapat mengetahui jenis produk dengan khusus. Syarikat AMN Creative Centre hanya mempunyai buku katalog untuk dijadikan sebagai bahan jika pembeli ingin menempah. Hal ini demikian kerana buku katalog manual mudah rosak. Dengan ini, pengkaji ingin membuat penjenamaan semula tentang buku katalog yang lama kepada yang baru berasaskan konsep digital supaya memudahkan urusan jual beli antara penjual dan pembeli. Oleh itu, pengkaji perlu mengenalpasti buku katalog digital akan memudahkan pelanggan disamping dapat mempromosikan jualan produk di Syarikat AMN Creative Centre. Reka bentuk antaramuka buku katalog digital juga mestilah cantik supaya dapat menarik perhatian pengguna. Dengan wujudnya buku katalog digital dapat meningkatkan jualan syarikat dan memperkenalkan produk yang dihasilkan dalam Syarikat AMN Creative Center.

Kata kunci: Penjenamaan semula, buku katalog jualan digital, reka bentuk antaramuka buku katalog digital.

**CASE STUDY: REBRANDING THE DIGITAL-BASED SALES CATALOG  
BOOK AT AMN CREATIVE CENTRE COMPANY**

**ABSTRACT**

This study was conducted to examine the weaknesses of sales catalog books in the AMN Creative Center Company. Some consumers like to buy products online because it can save time. There is also a disadvantage if consumers shop online that is not able to know the type of product specifically. AMN Creative Center company only has a catalog book to be used as material if buyers want to order. This is because manual catalog books are easily damaged. With this, the researcher wants to rebrand the old catalog book to the new one based on the digital concept to facilitate the transaction between buyers and buyers. Therefore, researchers need to identify digital catalog books will facilitate customers as well as be able to promote product sales at the AMN Creative Center Company. The design of the digital catalog book interface must also be beautiful in order to attract users. With the existence of digital catalog books can increase the company's sales and introduce products produced in the AMN Creative Center Company.

Keywords: Branding, Digital sales catalog book, book interface design digital catalog.

## ISI KANDUNGAN

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
BAB 1	
PENDAHULUAN	1-10
1.1 PENGENALAN	1
1.2 LATAR BELAKANG	3
1.3 PERNYATAAN MASALAH	4
1.4 OBJEKTIF KAJIAN	5
1.5 PERSOALAN KAJIAN	5
1.6 SKOP KAJIAN	6
1.7 KAEDAH KAJIAN	8
1.8 HAD KAJIAN	10
1.9 BATASAN KAJIAN	10
1.10 KESIMPULAN	10
BAB 2	
KAJIAN LITERATURE	11-20
2.1 PENGENALAN	11
2.2 DEFINISI KAJIAN	12
2.2.1 Definisi Buku Katalog	12
2.2.2 Definisi Digital	13
2.2.3 Definisi Rekabentuk Antaramuka	13
2.2.4 Definisi Pasaran Produk	14



2.3 SOROTAN KAJIAN LEPAS	15
2.3.1 Buku Katalog	15
2.3.2 Digital	16
2.3.3 Rekabentuk Antaramuka	17
2.3.4 Pemasaran Produk	18
2.4 KAITAN TEORI DAN KAJIAN	19
2.4.1 Buku Katalog	19
2.4.2 Digital	20
2.4.3 Rekabentuk Antaramuka	20
2.4.4 Pemasaran Produk	20
<b>BAB 3</b>	
<b>METODOLOGI KAJIAN</b>	<b>21</b>
3.1 PENGENALAN	21
3.2 KAEDAH PENGUMPULAN DATA	21
3.2.1 Kaedah Kualitatif	22
3.2.2 Kaedah Kuantitatif	24
3.3 KAEDAH ANALISIS DATA	24
3.3.1 Proses Pengumpulan Data	24
3.3.2 Proses Analisis Data	25
3.4 KESIMPULAN	25
<b>BAB 4</b>	
<b>ANALISIS DATA DAN PEMBANGUNAN PROJEK</b>	
4.0 PENGENALAN	26
4.1 ANALISIS DATA DEMOGRAFI	27
4.2 ANALISIS PENGENALAN KEPADA SUBJEK	31

4.3 ANALISIS OBJEKTIF KAJIAN	41
4.4 PEMBANGUNAN PROJEK DAN CADANGAN	50
4.5 PEMBANGUNAN BUKU KATALOG DIGITAL	55
4.6 REKABENTUK ANTARAMUKA BUKU KATALOG	55
4.7 PROSES PEMBANGUNAN BUKU KATALOG	65
4.8 KESIMPULAN	80
BAB 5	
KESIMPULAN DAN CADANGAN	
5.0 PENGENALAN	81
5.1 CADANGAN	81
5.2 KESIMPULAN	82
BIBLIOGRAFI/RUJUKAN	83
LAMPIRAN	85

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 PENGENALAN**

Sesebuah perniagaan yang dijalankan bertujuan untuk memasarkan produk jualan dan memperkenalkan Syarikat AMN Creative Centre. Pengkaji memilih untuk mengkaji buku katalog jualan yang sedia ada. Katalog digital adalah sebuah dokumen digital yang dibuat untuk memudahkan pelanggan mengetahui produk yang dihasilkan didalam sesebuah syarikat. Katalog digital juga merupakan media promosi untuk sesuatu produk yang menggunakan elemen multimedia. Katalog digital ini perlulah mempunyai informasi tentang produk yang lengkap untuk memudahkan menarik perhatian pelanggan. Di dalam katalog digital perlu dilengkapi dengan virtual realiti dan gambaran 3 dimensi. Katalog digital dikembangkan sebagai alat untuk pengiklanan dan penjualan online. Setelah saya membuat pemerhatian selama 2 hari, terdapat satu kajian kes tentang “Penjenamaan Semula Buku Katalog Jualan berasaskan Digital di Syarikat AMN Creative Centre”. Hal ini kerana, Syarikat AMN Creative Centre kekurangan bahan-bahan yang ingin ditunjukkan kepada pelanggan.

Dalam menjalankan kajian pengkaji menitikberatkan tentang definisi buku katalog jualan. Terdapat beberapa definisi yang diberikan tentang buku katalog jualan. Produk adalah sejenis barangan yang ditawarkan untuk perhatian, pemilikan, penggunaan, atau penggunaan yang memenuhi kehendak dan keperluan. Produk merangkumi objek fizikal, perkhidmatan, orang, tempat, organisasi dan idea

Seterusnya, Syarikat AMN Creative Centre menghasilkan produk percetakan, pengiklanan, dan cenderahati. Syarikat AMN Creative Centre memerlukan sistem pengurusan yang cepat dan berkesan. Syarikat AMN Creative Centre adalah sebuah syarikat 100% dimiliki oleh bumi putera sepenuhnya. Syarikat AMN Creative Centre telah ditubuhkan pada tahun 2012. Pada dasarnya syarikat ini berkecimpung dalam bidang percetakan sahaja, tetapi kini pemilik syarikat telah menginovasikan produknya dengan membekalkan alatan pejabat, hadiah, cenderahati, pakaian sukan dan lain-lain. Hal ini menyebabkan pemilik syarikat telah berdaftar dengan pengilang dan pembekal untuk mendapatkan sumber yang cukup, barang yang berkualiti, dan harga yang berpatutan.

## 1.2 LATAR BELAKANG KAJIAN

Kajian ini dilakukan oleh pengkaji untuk membuat pemerhatian dan mengenal pasti masalah yang dihadapi oleh Syarikat AMN Creative Centre. Masalah yang dihadapi akan menyebabkan penurunan pasaran produk di Syarikat AMN Creative Centre. Pengkaji bercadang untuk membuat penjenamaan semula buku katalog jualan yang sedia ada kepada konsep digital. Buku katalog jualan yang sedia ada kurang menarik perhatian pelanggan dan hanya boleh menggunakan buku katalog itu semasa membuat tempahan. Dengan ini pengkaji ingin menambah baik buku katalog yang sedia ada supaya pelanggan boleh membuat tempahan dari rumah sahaja.

Penggunaan buku katalog jualan dalam sesebuah perniagaan akan memberikan impak yang positif dalam urusan jual beli. Kelebihan menggunakan buku katalog jualan memainkan peranan penting dari segi reka bentuk yang menarik. Hal ini kerana Syarikat AMN Creative Centre dapat memasarkan produk jualan dan memperkenalkan syarikat tersebut.

Penjenamaan semula buku katalog adalah menitik beratkan dengan reka bentuk antara muka. Hal ini kerana reka bentuk yang mesra pengguna akan menarik perhatian pelanggan. Buku katalog jualan digital boleh digunakan dimana-mana sahaja sebagai contoh Whatsapp dan Facebook

### 1.3 PERNYATAAN MASALAH

Dalam pemerhatian selama 2 hari yang dilakukan oleh pengkaji, terdapat beberapa masalah yang dapat dikenalpasti berlaku dalam Syarikat AMN Creative Centre. Masalah yang timbul menjadikan syarikat ini sukar mendapat perhatian daripada pelanggan dan mengurangkan keuntungan syarikat. Masalah pertama di dalam Syarikat AMN Creative Centre ialah hanya mempunyai buku katalog jualan manual. Hal ini menyebabkan pelanggan sukar untuk memilih barang. Jika buku katalog digital diwujudkan maka pelanggan boleh membuat pilihan dan tempahan hanya dari rumah sahaja. Menurut

Pengkaji mendapati masalah kedua yang dihadapi oleh Syarikat AMN Creative Centre adalah reka bentuk antara muka katalog yang tidak mesra pengguna. Hal ini kerana akan menyebabkan produk yang dihasilkan kurang mendapat sambutan daripada pelanggan. Reka bentuk antara muka di dalam buku katalog jualan mestilah tersusun mengikut jenis yang betul. Susunan reka bentuk yang teratur akan menjadikan buku katalog digital lebih menarik dan memudahkan pelanggan faham terhadap produk yang dihasilkan oleh Syarikat AMN Creative Centre.

Seterusnya masalah ketiga pengkaji mendapati di Syarikat AMN Creative Centre ialah kelemahan buku katalog yang sedia ada tidak boleh digunakan di dalam Whatsapp dan Facebook. Buku katalog hanya boleh didapatkan apabila pelanggan hadir ke Syarikat AMN Creative Centre ini akan menyukarkan pelanggan untuk menempah produk yang dihasilkan. Pengkaji berharap dengan memperbaiki buku katalog yang sedia ada Syarikat AMN Creative Centre dapat meningkat jualan dengan lebih meluas.

#### 1.4 OBJEKTIF KAJIAN

Terdapat tiga objektif kajian semasa pengkaji menjalankan kajian iaitu;

- i. Menambahbaik kelemahan buku katalog jualan dalam Syarikat AMN Creative Centre.
- ii. Mencadangkan reka bentuk antaramuka buku katalog digital dalam Syarikat AMN Creative Centre.
- iii. Membangunkan buku katalog jualan digital di Syarikat AMN Creative Centre.

#### 1.5 PERSOALAN KAJIAN

Berikut adalah persoalan penyelidikan yang telah wujud seiring dengan objektif kajian:

- i. Adakah keberkesanan penggunaan buku katalog digital dalam Syarikat AMN Creative Centre.
- ii. Apakah antaramuka yang sesuai untuk menambahbaik buku katalog digital dalam Syarikat AMN Creative Centre?
- iii. Adakah buku katalog digital yang dihasilkan boleh memperkenalkan Syarikat AMN Creative Centre?

## **1.6 SKOP KAJIAN**

Dalam menjalankan kajian pengkaji mestilah menghadkan kajian supaya tidak tersasar dan mendapatkan maklumat yang lebih jelas. Pengkaji telah menyenaraikan beberapa skop kajian yang dijalankan dalam kajian ini iaitu:

### **1.6.1 Skop Kajian**

Pengkaji memilih untuk mengkaji kelemahan buku katalog jualan dalam Syarikat AMN Creative Centre. Pengkaji mendapati syarikat ini mempunyai buku katalog manual yang mempunyai risiko mudah koyak dan sebagainya. Dengan ini, pengkaji bercadang untuk menghasilkan buku katalog digital dalam Syarikat AMN Creative Centre. Jika buku katalog digital dihasilkan maka pelanggan boleh memilih produk hanya dari rumah sahaja tanpa perlu datang ke syarikat.

### **1.6.2 Batasan Umur**

Borang soal selidik secara atas talian akan dibekalkan dan akan melibatkan kepada 2 golongan iaitu pelajar dan peniaga pelbagai umur. Hal ini akan membantu pengkaji mendapatkan maklumat yang jelas dan tepat. Pengkaji memilih dua golongan itu kerana mereka sering menggunakan perkhidmatan daripada Syarikat AMN Creative Centre.

### **1.6.3 Lokasi Kajian**

Kajian ini dijalankan dikawasan lot kedai yang beralamat di Jalan Tun Abdul Jalil 1, 81440 Bandar Tenggara Kulai Johor. Syarikat AMN Creative Centre mempunyai 5 orang pekerja dan seorang pengurus Syarikat AMN Creative Centre. Pengurus Syarikat AMN Creative Centre ialah Encik Amin Bin Marozan. Kajian ini memfokuskan kepada **'Penjenamaan semula buku katalog jualan berasaskan digital di Syarikat AMN**



**Creative Centre**. Skop kajian ini adalah untuk menambahbaik buku katalog yang sedia ada supaya memudahkan pelanggan untuk memlih secara atas talian dan dapat mempromosikan perniagaan dengan lebih meluas. Selain itu, ia juga bertujuan untuk membantu pengurus syarikat meningkatkan jualan dan keuntungan yang lebih besar. Lokasi kajian syarikat ini terletak dikawasan yang sangat strategik dan menjadi tumpuan penduduk. Jadi, tidak mustahil dengan penjenamaan semula buku katalog jualan Syarikat AMN Creative Centre akan berkembang pesat.



**كداي فرچيٽقن**  
 012-720 1993  
 07-896 1993  
**maro maro** JM0643350-V  
**AMN CREATIVE CENTRE**  
 NO.5 JALAN TUN ABDUL JALIL 1, 81440 BANDAR TENGGARA. KULAI.

AMN JM0643350-V  
 KT/1/2018/01/200431  
**AMN CREATIVE CENTRE**



## 1.7 KAEDAH KAJIAN

Pengkaji mendapati beberapa kaedah kajian yang disenaraikan sepanjang kajian dijalankan. Kaedah kajian ini menunjukkan pergerakan yang akan dijalankan secara teratur dalam membuat kajian. Hal ini menyebabkan pengkaji dapat mengenalpasti masalah dengan lebih jelas dan dapat menyelesaikan masalah tersebut.



Jadual 1.1: Jadual Pergerakan Kajian

Jadual 1.1 menunjukkan pergerakan kajian yang dijalankan oleh pengkaji bagi mendapatkan maklumat dengan betul. Aliran kaedah kajian yang pertama ialah mengenalpasti isu yang dikaji dan pengkaji memilih isu kajian iaitu penjenamaan semula buku katalog jualan berasaskan digital di Syarikat AMN Creative Centre yang terletak di Bandar Tenggara, Kulai Johor.

Kaedah kedua dalam aliran ialah pernyataan masalah. Pengkaji perlu menyatakan masalah bahawa buku katalog yang sedia ada perlu ditambah baik bagi memudahkan urusan jual beli di Syarikat AMN Creative Centre.

Seterusnya, kaedah ketiga dalam aliran ialah objektif kajian yang telah disenaraikan untuk mengenalpasti kelemahan buku katalog dalam Syarikat AMN Creative Centre. Pengkaji mencadangkan menambah baik buku katalog berasaskan digital mereka bentuk antara muka

yang mesra pengguna dalam Syarikat AMN Creative Centre dan membangunkan buku katalog digital dalam Syarikat AMN Creative Centre.

Dimana pengkaji menyatakan setiap persoalan kajian yang akan menjawab objektif kajian. Pengkaji akan menjalankan tinjauan literatur untuk mendapatkan maklumat dengan mengkaji kajian-kajian lepas untuk dijadikan sebagai sumber rujukan. Setelah pengkaji mengumpul data dan maklumat yang lengkap, satu bentuk laporan kajian perlu disediakan bagi mengukuhkan kajian yang dijalankan.

Dalam aliran seterusnya pengkaji membuat kaedah temu bual, kaedah tinjauan, dan kaedah kaji selidik atas talian. Setelah selesai pengkaji melakukan kaedah tersebut, sample kajian akan dilampirkan untuk memudahkan menganalisis data daripada beberapa responden.

## **1.8 HAD KAJIAN**

Pengkaji menjalankan kajian dengan mengambil beberapa responden yang terdiri daripada golongan pengusaha syarikat, pekerja, dan masyarakat. Pengkaji menetapkan golongan pengusaha syarikat, pekerja dan masyarakat adalah had dalam kajian ini supaya memudahkan pengkaji untuk mendapatkan bukti dan maklumat yang jelas. Pengkaji mengecilkan skop kajian supaya kajian diselesaikan mengikut kaedah aliran yang telah disenaraikan.

## **1.9 BATASAN KAJIAN**

Kajian ini dihasilkan untuk membuat rujukan kepada golongan mahasiswa yang lain. Hal ini kerana mereka adalah salah seorang yang memerlukan kajian kes ini untuk menghasilkan kajian di masa akan datang. Hal ini juga disebabkan golongan mahasiswa juga memerlukan perkhidmatan cetakan ini dalam menyelesaikan tugas.

## **1.10 KESIMPULAN**

Kesimpulannya, penjenamaan semula buku katalog jualan dalam Syarikat AMN Creative Centre menjadikan satu kajian kes untuk pengkaji menjalankan kajian. Kajian kes ini dilakukan untuk pengkaji mengenalpasti masalah yang dihadapi oleh syarikat. Pengkaji menjalankan kajian tanpa henti untuk membantu Syarikat AMN Creative Centre menambah baik kekurangan yang berlaku dalam syarikat tersebut. Penguasaha Syarikat AMN Creative Centre turut membantu pengkaji menyampaikan maklumat dengan jelas. Pengkaji berharap dengan usaha yang dilakukan dapat membantu Syarikat AMN Creative Centre meningkatkan jualan dan memperkenalkan produk yang dihasilkan lebih meluas.

## BAB 2

### KAJIAN LITERATUR

#### 2.1 PENGENALAN

Buku katalog jualan adalah cara yang cepat dan berkesan untuk memasarkan produk dalam sesebuah syarikat. Buku katalog yang menarik memainkan peranan yang penting untuk mendapatkan tarikan dan sambutan terhadap pelanggan. Pada era zaman moden ini, penggunaan IT tidak akan pernah ditinggalkan dalam penggunaan. Jadi, buku katalog yang dihasilkan mestilah berasaskan digital supaya pelanggan dapat menggunakan secara atas talian. Hal ini juga memudahkan pengusaha untuk memberi tindakbalas kepada pelanggan dan menunjukkan bukti bahawa produk yang dihasilkan adalah berkualiti. Pengkaji mengenalpasti masalah yang dihadapi oleh syarikat AMN Creative Centre adalah kelemahan daripada segi buku katalog jualan. Dengan ini, pengkaji ingin membuat penjenamaan semula buku katalog jualan berasaskan digital dalam syarikat ini.

Di dalam kajian ini, pengkaji akan menerangkan definisi tentang Buku katalog jualan, definisi digital, definisi reka bentuk antaramuka dan definisi pemasaran produk. Penerangan dan pengertian yang diterangkan oleh pengkaji adalah berdasarkan kajian lepas dan bahan-bahan rujukan sebelumnya yang didapati dalam laman rasmi atau buku rujukan yang berkaitan. Pengkaji membuat rujukan pada kajian lepas adalah untuk memperkukuhkan kajian yang telah dikaji. Selain itu, rujukan daripada kajian lepas membolehkan pengkaji membezakan mana yang mempunyai kelebihan dan kekurangan. Oleh itu, jika pengkaji mendapat maklumat yang tepat, pengkaji mudah untuk menambahbaik kekurangan di dalam Syarikat AMN Creative Centre

## 2.2 DEFINISI KAJIAN

### 2.2.1 Definisi Buku Katalog

Buku katalog adalah salah satu media pemasaran yang saat ini diminati oleh masyarakat terutama dalam perniagaan. Katalog adalah sebuah buku atau majalah yang mengandungi gambar dan spesifikasi produk yang dijualnya. Tujuan kajian ini adalah mengetahui kelemahan buku katalog dalam Syarikat AMN Creative Centre. Hal ini bertujuan untuk menggambarkan persepsi pengguna ke arah jual beli menggunakan katalog sebagai medium pemasaran. Penggunaan katalog ini memudahkan penjual untuk memasarkan produk yang ditawarkan kepada pelanggan kerana tidak perlu membawa barang yang hendak dijual.

Walau bagaimanapun, dalam praktiknya jual beli dengan sistem katalog ini mendapat tanggapan dan persepsi yang berbeza dari pengguna. Ada yang merasa puas dan ada yang merasa tidak berpuas hati. Hal ini kerana hanya dengan menunjukkan katalog yang mengandungi gambar produk dijual tanpa melihat bentuk asal produk, kadangkala produk dalam katalog kelihatan lebih bagus dan tidak sepadan dengan produk asal. Inilah yang menjadikan persepsi pengguna merasa tidak berpuas hati kerana mereka menganggap bahawa produk yang dipesan atau dibeli tidak seperti yang dikehendaki. Selain itu, pengguna ada juga yang merasa ditipu dan menganggap bahawa dari aktiviti jual beli menggunakan katalog adalah cara penjual memanipulasi maklumat dengan membuat gambar kelihatan lebih menarik sehingga pembeli berminat dengan produk yang dijualnya.

### 2.2.2 Definisi Digital

Sistem digital adalah teknologi data yang menggunakan nilai diskrit. Sebaliknya, sistem bukan digital (atau analog) menggunakan julat nilai yang koheren untuk mewakili proklamasi. Walaupun perwakilan digital diskrit, maklumat yang dapat diwakili adalah sama seperti terdapat diskrit; contohnya nombor, huruf atau patung, atau selari; contohnya bunyi, gambar, dan sistem pengukuran lain sesuai. Dunia elektronik hari ini berkembang dengan pesat, terutamanya dalam bidang elektronik digital. Setiap hari kita mendengar atau melihat banyak peralatan elektronik dibuat.

Secara umum, cabang pengukuran kuantiti dalam elektronik terbahagi kepada dua jenis, iaitu analog dan digital. Oleh itu, kuantiti boleh diukur, direkodkan, dilihat, dipantau dan diproses secara aritmetik dalam dua jenis pengukuran, analog dan digital. Kebanyakan pakar percaya bahawa 'digital' bukanlah satu saluran pemasaran yang biasa. Ia memerlukan pendekatan baru untuk pemasaran dan pemahaman baru terhadap tingkah laku pelanggan. Sebagai contoh, ia memerlukan syarikat untuk menganalisa dan mengukur nilai muat turun aplikasi pada peranti mudah alih seperti tweet di Twitter, suka di Facebook dan sebagainya.

### 2.2.3 Definisi Reka Bentuk Antaramuka

Dalam menghasilkan sesebuah buku katalog, perkara yang sangat penting adalah mengenai reka bentuk antaramuka. Reka bentuk antaramuka perlu direka mengikut kesesuaian yang tepat bagi menarik perhatian pengguna. Antara muka pengguna (atau antara muka manusia-mesin) merupakan sub-bidang dalam sains komputer yang menjurus dalam kajian reka bentuk penerimaan maklumat

dari *pengguna-ke-komputer* dan reka bentuk paparan maklumat komputer-ke-pengguna. Hal ini demikian kerana pengkaji mengenalpasti bahawa reka bentuk dapat membolehkan pengguna dan sistem komputer berinteraksi dengan mudah dan mengurangkan kerumitan. Selain itu, pengguna akan tertarik jika reka bentuk antaramuka yang dihasilkan difahami dan menarik. Oleh hal yang demikian, reka bentuk antaramuka perlu dititikberatkan supaya memudahkan pengkaji untuk menjalankan kajian ini.

#### **2.2.4 Definisi Pasaran Produk**

Ringkasnya, definisi pemasaran lebih dikenalpasti dengan proses memperkenalkan produk atau perkhidmatan kepada pengguna untuk lebih meluas. Aspek pemasaran termasuk pengiklanan, perhubungan awam, promosi dan jualan. Di dalam sebuah syarikat, tujuan utama pemasaran adalah untuk memaksimumkan keuntungan dengan membuat strategi penjualan. Dalam syarikat atau perniagaan, eksekutif pemasaran mesti dapat melihat banyak aspek pengiklanan, termasuk meramalkan jangka hayat produk. Pemasaran perlu dilakukan bagi memantapkan jualan dengan lebih berkesan. Dalam sesebuah carta organisasi syarikat, wakil pemasaran memainkan peranan yang penting untuk menarik perhatian pelanggan.



## 2.3 SOROTAN KAJIAN LEPAS

### 2.3.1 Definisi Buku Katalog

Pada era zaman teknologi ini, banyak keperluan pengguna telah disediakan melalui rangkaian sosial. Pengguna juga lebih suka produk atau perkhidmatan yang lebih mudah diakses atau dibeli tanpa perlu ke syarikat tersebut. Oleh itu, mereka boleh membeli-belah di mana sahaja dan bila-bila masa. Sebelum wujudnya e-katalog, semua entiti perniagaan bersaing untuk merancang katalog manual yang menarik untuk memasarkan produk atau perkhidmatan mereka. Katalog dicetak dalam pelbagai saiz dan bentuk. Sebahagiannya dicetak seperti helaian biasa atau dicetak seperti majalah. Tetapi sayangnya, penggunaan katalog kadang-kadang tidak sesuai dengan sasaran. Menurut Mohd. Sidin Ahmad Ishak & Noorbathi Badaruddin, 1993, katalog adalah buku atau risalah rujukan yang mengandungi senarai penerangan bagi produk, harga, maklumat-maklumat berkaitan serta dihiasi dengan gambar-gambar.

Katalog pada awalnya dibuat sebagai alat promosi, untuk menyebarkan ke masyarakat bahawa kedai atau syarikat menjual barang atau perkhidmatan tersebut. Kemudian diteruskan sebagai alat untuk menyampaikan kepada orang ramai bahawa mereka mengadakan promosi atau potongan harga. Manakala e-katalog atau e-katalog elektronik adalah sistem maklumat dari katalog yang berisi senarai produk atau perkhidmatan, jenis, jenama, spesifikasi teknikal, harga dan jumlah barang atau perkhidmatan yang tersedia, yang dapat diakses secara digital. E-katalog tidak memiliki tarikh luput, kerana dapat disemak bila-bila sahaja.

### 2.3.2 Definisi Digital

Secara amnya teknologi digital adalah satu sistem komunikasi yang berasaskan komputer - “computer-based communication system” (William, Sawyer dan Hutchinson, 2003). Dengan lahirnya teknologi digital ini maklumat akan boleh disebarkan iaitu diterima atau dihantar diantara peralatan-peralatan yang berteraskan teknologi tersebut dengan mudah, pantas dan pada bila-bila masa sahaja. Dengan ini, pengkaji bercadang untuk membuat penjenamaan semula buku katalog berasaskan digital dalam Syarikat AMN Creative Centre supaya selari dengan zaman berteknologi pada era sekarang.

Teknologi Maklumat dan Komunikasi (ICT) pula adalah salah satu teknologi digital semakin berkembang dan digunakan secara meluas dewasa ini diserata dunia. Semenjak dunia diresapi oleh teknologi Internet pada tahun 1995, perdebatan baik buruk dan perubahan nilai dalam komuniti disebabkan oleh teknologi ini telah dibuat, baik oleh ahli sosiologi, falsafah atau ahli ICT sendiri. Tidak dapat dinafikan, teknologi ini mampu mendatangkan beberapa perubahan ketara pada setiap urusan individu dan kemasyarakatan.. Hal ini disebabkan kerana mengapa pengkaji memilih untuk mendigitalkan buku katalog dalam Syarikat AMN Creative Centre. Pengkaji berharap agar syarikat tersebut lebih dikenali diseluruh Malaysia.

Perubahan radikal dapat dirasai dalam segala aspek kehidupan masyarakat bermula dari kerangka pemikiran masyarakat kepada hiburan dan dari perniagaan kepada pertahanan. Dalam revolusi budaya ICT ini, maklumat dan media atau teknologi manipulasi maklumat menentukan segala-galanya termasuk juga nilai sebuah kebenaran. Dengan maklumat, penyelesaian masalah dan idea baru dapat dicetuskan; dengan maklumat, terutamanya melalui realiti maya, pentas dan acara

hiburan dimainkan; dengan 2 maklumat, kekayaan dicipta dan dipungut; dan dengan maklumat jugalah, perang dilancarkan dan kemenangan diperolehi. Disamping itu juga tanpa disedari ICT juga telah merubah masyarakat pada tahap yang paling asas itu perubahan pada gaya pemikiran dan budaya fikir masyarakat (Hairudin Harun, 1999). Seterusnya perubahan ini meninggalkan kesan pada individu mahupun masyarakat. ICT yang turut mengubah sistem ekonomi dunia dan isu yang berkaitan akan turut dibincangkan dalam kertas kerja ini, walaupun menurut Dr Hairudin Haron itu adalah perubahan atau kesan incidental ICT sahaja. Hal ini kerana pengkaji perlu mengenalpasti masalah yang dihadapi oleh Syarikat AMN Creative Centre. Pengkaji amat berbangga dengan syarikat tersebut kerana mudah berurusan untuk mendapatkan maklumat dan data yang jelas.

### **2.3.3 Definisi Reka Bentuk Antara Muka**

Definisi Reka bentuk antara muka adalah pengguna tidak boleh dipandang remeh bagi meningkatkan keterlibatan pelajar dalam e-pembelajaran. Ini kerana reka bentuk antara muka pengguna adalah bahagian yang paling penting dan kritikal dalam e-pembelajaran kerana keberkesanan pembelajaran dan reka bentuk antara muka mempunyai perkaitan dan saling bergantung antara satu sama lain (Guralnick, 2006). Pelajar pada hari ini yang sentiasa terdedah dengan teknologi terkini berasa cepat bosan ketika menggunakan e-pembelajaran yang mempunyai antara muka yang tidak menarik (Parsons & Taylor, 2011) seperti antara muka yang mempunyai banyak teks, visual yang membosankan serta kesukaran mencari maklumat. Reka bentuk antara muka e-pembelajaran hendaklah ditentukan oleh bagaimana pelajar belajar dan bagaimana mereka

menggunakan e-pembelajaran untuk melaksanakan sebarang tugas (Reyna, 2009). Oleh itu, reka bentuk susun atur memainkan peranan penting dalam rupa dan rasa e-pembelajaran dan boleh mempengaruhi cara pelajar belajar dan berinteraksi menggunakan e-pembelajaran. Selain itu, reka bentuk antara muka memerlukan corak yang menarik dan kreatif. Jika reka bentuk antara muka menarik maka pelanggan akan tertarik untuk membeli.

#### 2.3.4 Definisi Pemasaran Produk

Menurut John Westwood, pengertian pemasaran adalah usaha bersepadu yang dijalankan untuk memenuhi keperluan pengguna dan memberikan keuntungan kepada syarikat. Pemasaran adalah aktiviti komprehensif, terintegrasi, dan terancang yang dijalankan oleh organisasi atau institusi dalam menjalankan perniagaan untuk dapat menampung permintaan pasaran dengan membuat produk nilai jualan, menentukan harga, berkomunikasi, dan bertukar tawaran nilai kepada pengguna, pelanggan, rakan kongsi dan orang awam. Di dalam sebuah syarikat, tujuan utama pemasaran adalah untuk memaksimumkan keuntungan dengan membuat strategi penjualan. Dalam syarikat atau perniagaan, eksekutif pemasaran mesti dapat melihat banyak aspek pengiklanan, termasuk meramalkan jangka hayat produk.

## 2.4 KAITAN TEORI DAN KAJIAN

### 2.4.1 Buku Katalog Jualan

Buku katalog adalah alat untuk memasarkan produk dalam sesebuah syarikat. Berdasarkan pemerhatian pengkaji selama 2 hari, Syarikat AMN Creative Centre menunjukkan buku katalog jualan yang sedia ada secara manual. Buku katalog yang sedia ada mempunyai banyak kekurangan dari segi reka bentuk yang kurang menarik. Jadi, berdasarkan kajian lepas, mengatakan bahawa buku katalog menjadi alat sasaran untuk memasarkan produk. Buku katalog jualan adalah sangat memainkan peranan penting untuk memberitahu kepada pelanggan terhadap produk yang dijual. Hal ini akan memberikan impak yang positif dan memperkenalkan Syarikat AMN Creative Centre.

### 2.4.2 Digital

Pendigitalan adalah sesuatu teknologi yang digunakan untuk menghasilkan sesuatu produk dengan lebih mudah dan berkualiti. Sepertimana yang pengkaji dapati adalah Syarikat AMN Creative Centre kurang mendigitalkan buku katalog jualan. Buku katalog yang dihasilkan hanya secara manual dan banyak risiko yang boleh terjadi jika tidak dijaga dengan betul. Pengkaji bercadang untuk menambahbaik buku katalog yang sedia ada kepada konsep digital supaya buku katalog tersebut boleh diedarkan melalui whatsapp, facebook dan sebagainya. Hal ini akan dapat menjimatkan masa dan wang ringgit untuk menghasilkan sebuah buku katalog.

### **2.4.3 Reka Bentuk Antaramuka**

Dalam menghasilkan buku katalog digital, reka bentuk antara muka adalah perkara pertama yang perlu dititikberatkan supaya susunan tidak bersepah. Dalam penghasilan buku katalog, ciri-ciri utama adalah gambar, harga, dan detail berkaitan dengan produk. Gambar produk akan memberikan kesan tarikan terhadap pengguna supaya mereka tahu produk yang dihasilkan adalah berkualiti. Selain itu, harga dan detail produk perlu diletakkan supaya pelanggan mengetahui jenis-jenis produk yang betul dan mudah difahami. Oleh itu, reka bentuk antara muka adalah sangat berkesan jika dihasilkan dengan kreatif.

### **2.4.4 Pemasaran Produk**

Produk yang dihasilkan oleh Syarikat AMN Creative Centre adalah produk yang sering mendapat sambutan daripada pelanggan terutama di sekolah, pejabat, dan kedai-kedai. Hal ini kerana syarikat ini menghasilkan barangan seperti baju kelab, papan tanda jalan, dan bina kedai. Jadi Syarikat AMN Creative Centre hendaklah memasarkan produknya dengan lebih meluas. Pengkaji bercadang untuk membantu menambahbaik buku katalog jualan berasaskan digital supaya dapat memperkenalkan Syarikat AMN Creative Centre.

## **BAB 3**

### **METODOLOGI KAJIAN**

#### **3.1 PENGENALAN**

Setelah membuat pemerhatian selama dua hari, pengkaji telah menggunakan beberapa kaedah untuk mendapatkan maklumat tentang kajian untuk menambahbaik buku katalog jualan berasaskan digital di Syarikat AMN Creative Centre. Bagi menyempurnakan kajian ini, pengkaji akan menerangkan beberapa kaedah yang digunakan semasa kajian dijalankan. Hal ini meliputi beberapa proses pengumpulan data dan maklumat bagi mencapai objektif yang telah disenaraikan sebelum ini. Pengolahan dalam bentuk yang ringkas dan mudah difahami untuk menjelaskan tentang data yang diterima. Pengkaji turut dibantu oleh pengurus syarikat dalam mendapatkan maklumat tentang masalah yang dihadapi ini. Pengkaji akan menjelaskan serba ringkas tentang kaedah yang digunakan untuk dimasukkan ke dalam laporan yang hendak diselesaikan. Terdapat dua kaedah pengumpulan data yang digunakan antaranya ialah kaedah kualitatif dan kuantitatif.

#### **3.2 KAEDAH PENGUMPULAN DATA**

Kaedah kajian adalah perkara penting bagi menjalankan sesuatu kajian kerana ianya adalah satu proses yang dijalankan untuk mendapat data atau maklumat terhadap sesuatu persoalan. Melalui kajian ini, pengkaji menggunakan kaedah gabungan iaitu kualitatif seperti temubual, tinjauan dan bahan bacaan manakala kuantitatif seperti soal selidik. Kaedah pengumpulan data ini harus dilakukan supaya pengkaji dapat menyelesaikan masalah dengan betul.

### 3.2.1 Kaedah Kualitatif

#### i. Kaedah Temu bual

Pengkaji telah menggunakan kaedah temu bual dalam mendapatkan maklumat dan data yang untuk menyelesaikan masalah. Kaedah temu bual ini memberikan bukti dan responden akan menjawab pertanyaan yang diberikan mengikut pandangannya. Kaedah temubual adalah kaedah yang pertama dan penting bagi kajian yang dijalankan. Pengkaji akan menemu bual responden iaitu pengurus dan pekerja syarikat “AMN Creative Centre” bagi mendapatkan data dan maklumat yang lebih terperinci tentang syarikat tersebut. Dengan memperolehi data dan maklumat yang diberi, pengkaji dapat melaksanakan proses penghasilan kajian dengan baik. Selain itu, dengan kaedah temu bual pengkaji juga dapat beramah mesra dan mengenali pengurus syarikat dengan lebih mendalam.

#### ii. Tinjauan

Pengkaji telah menggunakan kaedah tinjauan di Syarikat AMN Creative Centre untuk mendapatkan maklumat dengan tepat dan jelas. Kaedah tinjauan adalah kaedah untuk mendapatkan maklumat dalam bentuk pendapat dan persepsi sesuatu populasi daripada responden yang dijadikan sampel. Pengkaji mendapatkan data dari sampel yang dipilih dan dinilai. Pengkaji membuat pemerhatian daripada segi pengurus syarikat dan pekerja bagaimana cara mereka dalam menghasilkan produk serta memasarkan produk.



### **iii. Bahan Bacaan**

Selain daripada kaedah yang disenaraikan di atas, pengkaji akan mendapatkan maklumat tambahan melalui bahan bacaan di perpustakaan awam atau secara atas talian. Bahan bacaan ini dijadikan sebagai bahan rujukan untuk dilampirkan dalam laporan. Bahan rujukan yang diambil untuk memastikan maklumat adalah tepat selain daripada pendapat daripada kaedah temu bual. Hal ini bertujuan untuk menyokong kajian yang dijalankan.

### **3.2.2 Kaedah Kuantitatif**

#### **i. Kaedah Soal Selidik**

Pengkaji telah menyiapkan 5 soalan soal selidik atas talian bertujuan mengumpul data dan analisis pendapat masyarakat tentang produk percetakan yang dihasilkan oleh syarikat AMN Creative Centre. Dalam soal selidik yang disediakan, responden perlu menjawab tentang bagaimana penerimaan dan pendapat tentang penjenamaan semula buku katalog jualan berasaskan konsep digital di Syarikat AMN Creative Centre. Oleh itu, pengkaji mendapatkan maklumat dengan baik bagi memastikan kajian yang dilakukan berkesan dan mendapat sokongan. Pengkaji telah memberi kepada seorang pengusaha dan empat orang pekerja untuk menjawab soal selidik yang dibuat oleh pengkaji.

### 3.3 Kaedah Analisis Data

Proses pengumpulan data dan maklumat telah selesai dikumpul oleh pengkaji melalui kaedah yang diterangkan iaitu kualitatif dan kuantitatif. Proses seterusnya adalah proses analisis data secara sistematik, Pengkaji membuat bandingan untuk mendapatkan data yang tepat. Hal ini adalah bagi menjawab persoalan dan permasalahan yang disenaraikan dalam kajian ini. Maklumat yang dikumpul akan membantu dalam menyokong kajian penjenamaan semula buku katalog jualan berasaskan digital dalam Syarikat AMN Creative Centre.

#### i. Proses Pengumpulan Data

Bagi proses pengumpulan data, ianya dilakukan melalui responden yang telah dipilih untuk ditemu bual. Pengkaji menemubual seorang pengusaha syarikat dan 4 orang pekerja di Syarikat AMN Creative Centre. Data dan maklumat akan diproses dan dilampirkan bersama borang soal selidik yang diagihkan melalui Google Form secara atas talian. Hal ini akan mengukuhkan data yang dikumpul daripada proses pengumpulan data.

#### ii. Proses Analisis Data

Data dan maklumat yang telah dikumpulkan akan dianalisis mengikut bahagian yang tertentu.

i. Jumlah responden mengikut kumpulan

ii. Peratusan yang mengenali produk cetakkan syarikat AMN Creative Centre.

- iii. Peratusan jawapan setuju untuk membangunkan laman web perniagaan untuk mempromosikan syarikat.

### **3.4 KESIMPULAN**

Kesimpulannya, pengkaji telah dapat mengenalpasti masalah yang dihadapi oleh syarikat AMN Creative Centre. Dalam menghasilkan kajian, pengkaji dibantu oleh pengurus syarikat, pekerja dan orang awam untuk mendapatkan maklumat yang tepat dan jelas. Selain itu, pengkaji memperolehi jumlah peratusan dan keberkesanan dalam mencapai objektif kajian yang dijalankan. Hasil kaji selidik dirangka, pengkaji dapat meneliti persamaan dalam kajian dengan hasil kajian penyelidikan sebelumnya. Pengkaji berharap agar kajian yang dijalankan dapat mencapai objektif kajian dan menjawab persoalan kajian.

## **BAB 4**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBANGUNAN PROJEK**

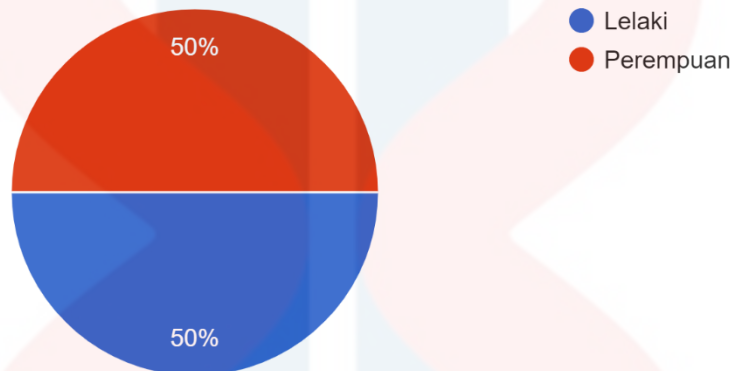
#### **4.0 PENGENALAN**

Dalam kajian ini pengkaji akan membincangkan tentang analisis data yang telah dikumpulkan dan diperolehi oleh melalui kaedah kuantitatif, iaitu borang soal kaji selidik. Pengkaji telah membuat sebaran secara maya melalui “Google Form” untuk diisi oleh responden. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan maklumat dan pendapat daripada responden. Selain itu, pengkaji akan membincangkan dengan lebih terperinci mengenai data yang telah diperolehi untuk menjawab setiap masalah dan objektif dalam kajian ini. Selepas itu, pengkaji akan menganalisis data melalui penyebaran borang soal kaji selidik untuk tujuan pengumpulan data daripada responden. Selain itu, soalan mengenai kriteria juga disertakan untuk menjawab persoalan dan objektif kajian. Pengkaji juga membuat pembahagian untuk memudahkan proses menganalisis data. Pengkaji akan mencatat dan membuat kiraan peratus untuk mengetahui tindakbalas daripada pengguna tentang penjenamaan semula buku katalog berasaskan digital.

## 4.1 ANALISIS DATA DEMOGRAFI

### 4.1.1 DEMOGRAFI: JANTINA

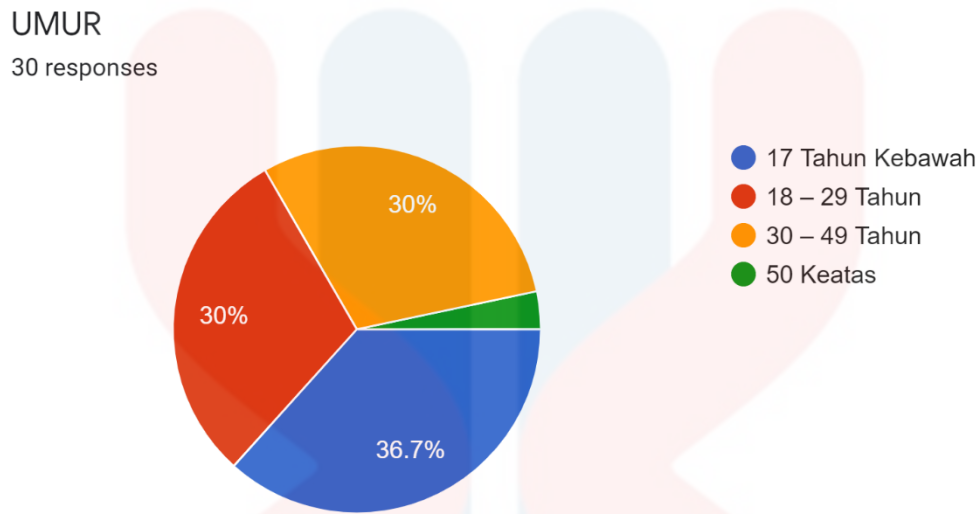
JANTINA  
30 responses



**Rajah 4.1.1:** Carta Pai Jantina Responden

Rajah 4.1.1 diatas menunjukkan peratus sama bahagi iaitu sebanyak 50% orang yang mewakili responden lelaki. Manakala 50% lagi adalah daripada responden perempuan. Terdapat kedua-dua jantina responden telah menjawab soal selidik yang diberi oleh pengkaji untuk memberi maklumat tentang kebaikan buku katalog berasaskan digital.

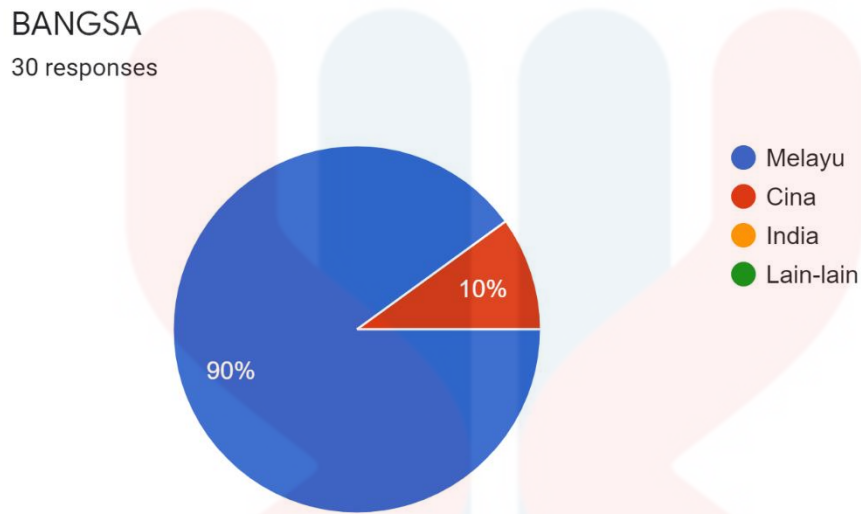
#### 4.1.2 DEMOGRAFI: UMUR



**Rajah 4.1.2:** Carta Pai Umur Responden

Rajah 4.1.2 menunjukkan bahawa peratus tertinggi sebanyak 36.7% orang responden yang mewakili umur 17 tahun kebawah. Manakala peratus 30% adalah daripada responden yang berumur 18 tahun hingga 29 tahun dan 30 tahun hingga 49 tahun. Peratus paling terendah adalah 3.3% yang mewakili responden beumur 50 tahun keatas.

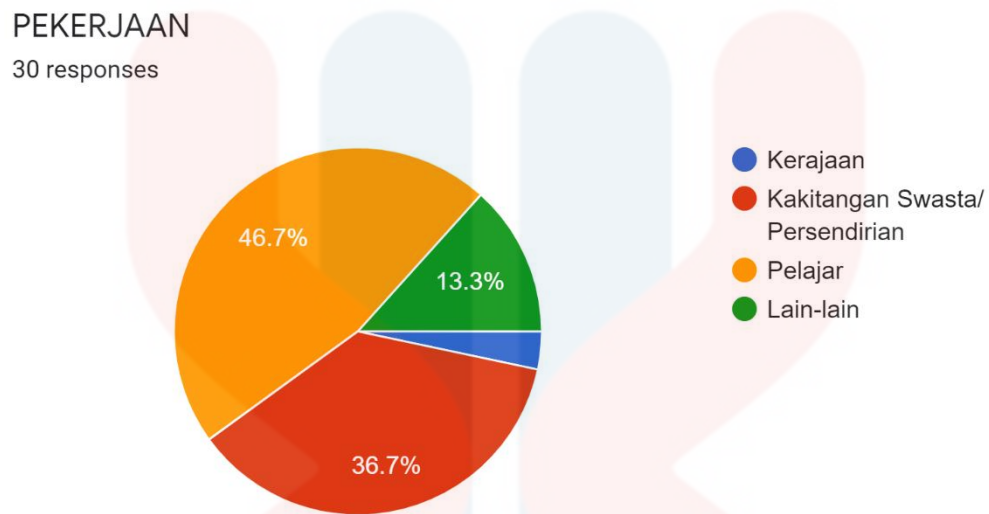
### 4.1.3 DEMOGRAFI: BANGSA



**Rajah 4.1.3:** Carta Pai Bangsa Responden

Rajah 4.1.3 menunjukkan peratus paling tinggi iaitu 90% mewakili responden berbangsa Melayu. Manakala 10% mewakili kaum cina. Hal ini demikian kerana majoriti penduduk disitu berbangsa Melayu dan tidak terdapat penduduk india dan lain-lain disitu.

#### 4.1.4 DEMOGRAFI: PEKERJAAN



**Rajah 4.1.4:** Carta Pai Pekerjaan Responden

Rajah 4.1.4 menunjukkan bahawa peratus tertinggi ialah 46.7% mewakili pelajar. Manakala 36.7% mewakili responden kakitangan swasta dan persendirian. Seterusnya, responden lain-lain mewakili 13.3%. bagi peratus terendah adalah 3.3% yang mewakili responden kerajaan.

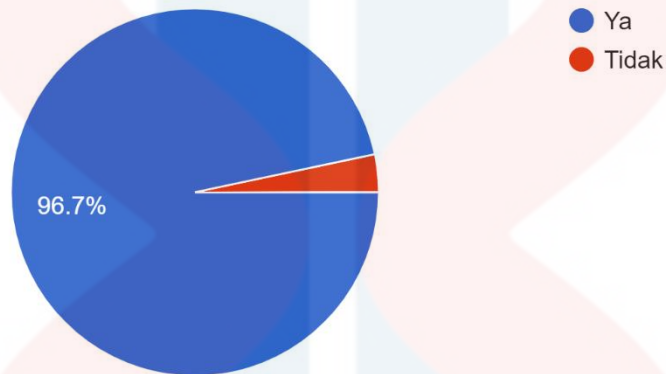


## 4.2 ANALISIS PENGENALAN KEPADA SUBJEK

### 4.2.1 PENGETAHUAN TENTANG BUKU KATALOG JUALAN

Adakah anda mengetahui apa itu buku katalog jualan?

30 responses

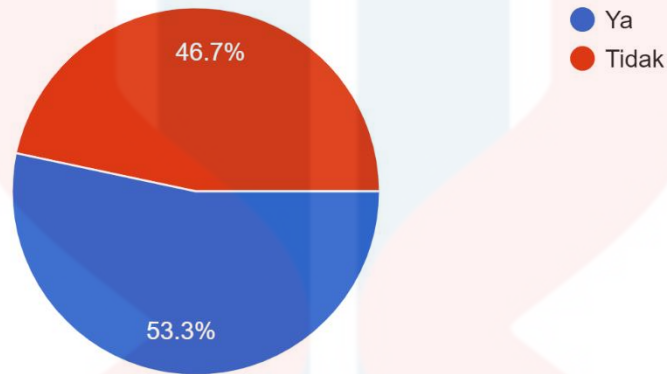


**Rajah 4.2.1:** Carta Pai Pengetahuan Tentang Buku Katalog Jualan

Rajah 4.2.1 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 96.7% responden telah menjawab YA. Hal ini menyebabkan responden tersebut mengetahui tentang buku katalog dan berkemungkinan mereka pernah menggunakannya. Manakala peratus 3.3% responden telah menjawab TIDAK.

#### 4.2.2 BERPENGALAMAN MENGHASILKAN BUKU KATALOG

Adakah anda pernah menghasilkan buku katalog jualan?  
30 responses



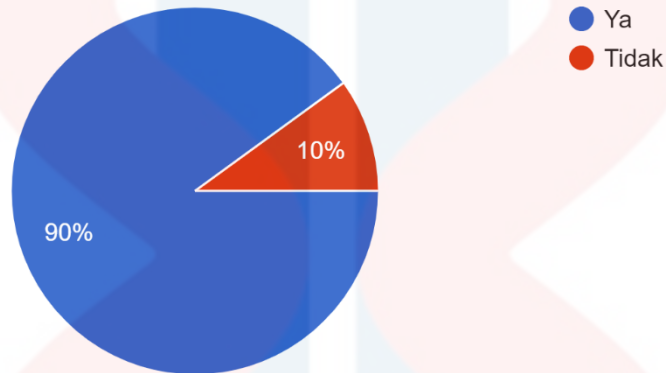
**Rajah 4.2.2:** Carta Pai Pengalaman Menghasilkan Buku Katalog Jualan.

Rajah 4.2.2 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 53.3% responden telah menjawab YA kerana mereka pernah menghasilkan buku katalog jualan. Hal ini akan mengukuhkan kajian pengkaji terhadap buku katalog jualan yang ingin dibangunkan untuk Syarikat Amn Creative Centre. Manakala peratus 46.7% responden telah menjawab TIDAK kerana mereka tidak pernah menghasilkan buku katalog jualan.

### 4.2.3 PENGGUNAAN BUKU KATALOG MANUAL PADA ZAMAN

#### MODEN

Bolehkah anda menggunakan buku katalog manual pada zaman era moden ini?  
30 responses

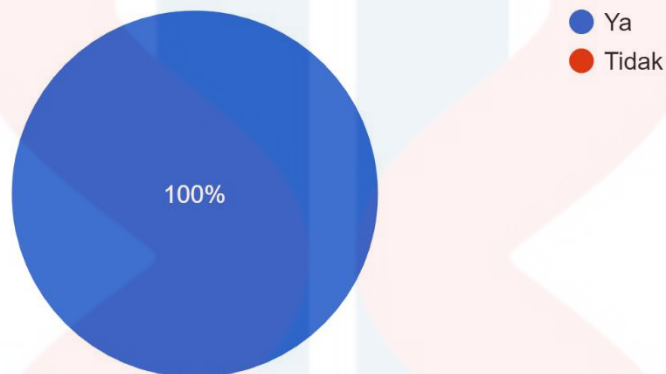


**Rajah 4.2.3:** Carta Pai Penggunaan Buku Katalog Manual Pada Zaman Moden

Rajah 4.2.3 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 90% responden telah menjawab YA kerana mereka berpendapat buku katalog manual masih boleh digunakan tetapi banyak risiko yang boleh dihadapi. Antara risiko yang boleh dapat adalah buku katalog mudah terkoyak, mudah kotor, dan tidak boleh dibawa pulang. Manakala peratus 10% responden telah menjawab TIDAK kerana mereka berpendapat buku katalog digital boleh dilihat dimana-mana tanpa untuk datang ke Syarikat Amn Creative Centre.

#### 4.2.4 REKABENTUK BUKU KATALOG DAPAT MENARIK MINAT PELANGGAN

Adakah reka bentuk dalam buku katalog dapat menarik minat pelanggan?  
30 responses



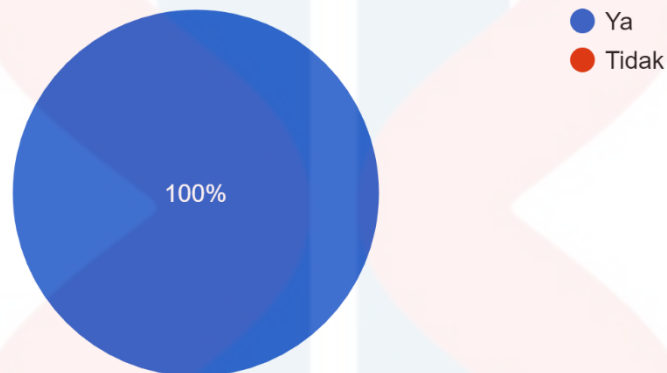
**Rajah 4.2.4:** Carta Pai Rekabentuk Buku Katalog Dapat Menarik Minat Pelanggan

Rajah 4.2.4 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 100% responden telah menjawab YA kerana mereka bersetuju rekabentuk buku katalog memainkan peranan yang penting untuk menarik perhatian pelanggan. Selain itu, buku katalog ini adalah sangat membantu sesebuah syarikat mempromosikan jualan produknya ke seluruh Malaysias dan memperkenalkan produk yang dihasilkan.

#### 4.2.5 BUKU KATALOG JUALAN DAPAT MENINGKATKAN KEUNTUNGAN SYARIKAT

Adakah buku katalog jualan dapat meningkatkan keuntungan Syarikat AMN Creative Centre?

30 responses



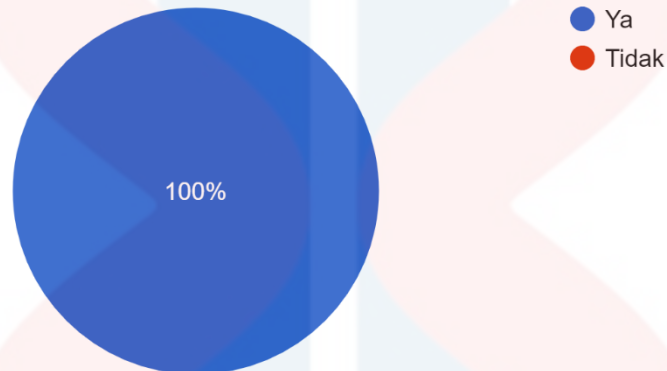
**Rajah 4.2.5:** Carta Pai Buku Katalog Jualan Dapat Meningkatkan Keuntungan Syarikat

Rajah 4.2.5 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 100% responden telah menjawab YA kerana buku katalog adalah menu utama yang dicari dalam perniagaan percetakan. Hal ini kerana dalam buku katalog terdapat contoh gambar-gambar produk yang memudahkan untk pelanggan memilih dan melihat harga.

#### 4.2.6 BUKU KATALOG DIGITAL MEMBERI KESAN YANG BAIK KEPADA PELANGGAN

Bolehkah buku katalog jualan digital memberikan kesan yang baik kepada pelanggan?

30 responses



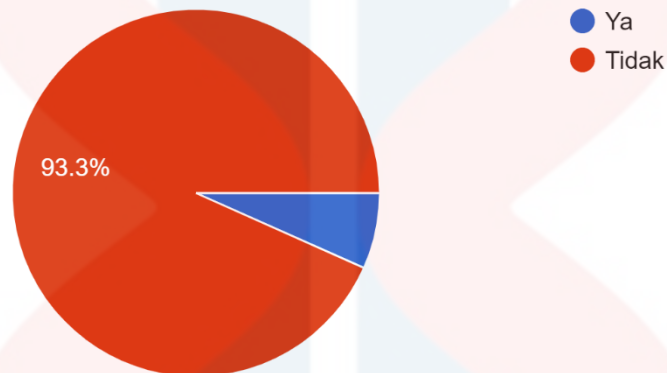
**Rajah 4.2.6:** Carta Pai Buku Katalog Digital Memberi Kesan Yang Baik Kepada Pelanggan.

Rajah 4.2.6 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 100% responden telah menjawab YA kerana buku katalog jualan digital memudahkan pelanggan memilih barangan yang hendak di tempah. Selain itu, buku katalog digital adalah sebagai contoh gambaran produk yang dihasilkan oleh Syarikat Amn Creative Centre.

#### 4.2.7 BUKU KATALOG JUALAN MENYUKARKAN PELANGGAN MEMILIH BARANGAN

Adakah buku katalog jualan digital boleh menyukarkan pelanggan dalam pemilihan barangan?

30 responses

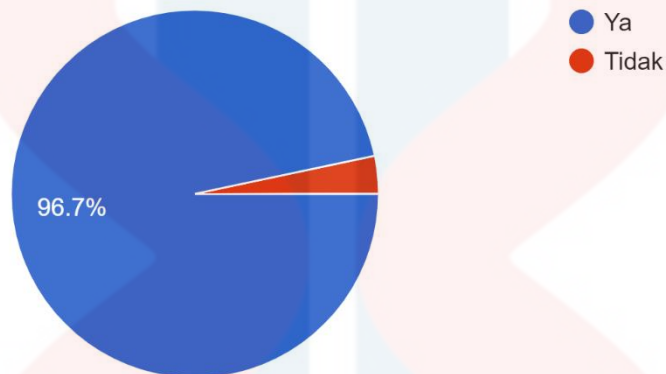


**Rajah 4.2.7:** Carta Pai Buku Katalog Jualan Menyukarkan Pelanggan Memilih Barangan

Rajah 4.2.7 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 93.3% responden telah menjawab TIDAK kerana buku katalog jualan adalah sangat mudah untuk difahami dalam membuat pembelian barangan. Selain itu, buku katalog jualan juga terkandung dengan maklumat barang dan disertakan dengan harga. Ia amatlah memudahkan pelanggan untuk memilih barangan tanpa perlu dating ke syarikat Amn Creative Centre.

#### 4.2.8 BUKU KATALOG JUALAN DIGITAL DAPAT MENJIMATKAN MASA PELANGGAN

Adakah buku katalog jualan digital dapat menjimatkan masa pelanggan?  
30 responses



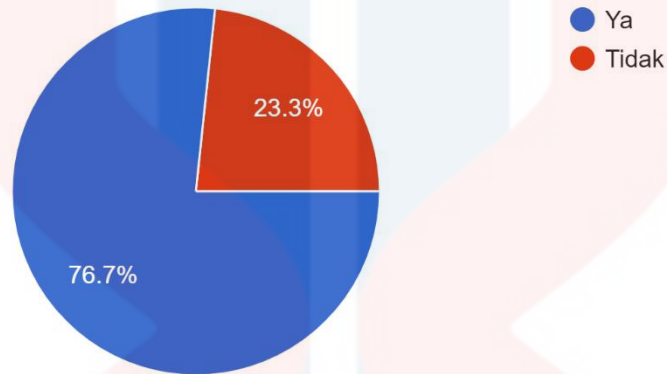
**Rajah 4.2.8:** Carta Pai Buku Katalog Jualan Digital Dapat Menjimatkan Masa Pelanggan

Rajah 4.2.8 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 96.7% responden telah menjawab YA kerana dengan adanya peralatan yang canggih pada zaman moden ini dapatlah pelanggan menjimatkan masa dalam membuat pembelian barang. Mereka hanya perlu mengakses buku katalog digital untuk melihat jualan yang dijual oleh syarikat Amn Creative Centre.



#### 4.2.9 BUKU KATALOG JUALAN SUKAR UNTUK DIBANGUNKAN

Adakah buku katalog jualan digital ini amat susah untuk dibangunkan?  
30 responses

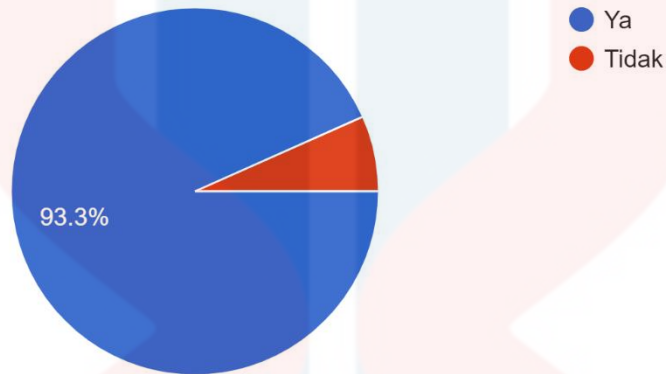


**Rajah 4.2.9:** Carta Pai Buku Katalog Jualan Sukar Untuk Dibangunkan

Rajah 4.2.9 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 76.7% responden telah menjawab YA kerana terdapat segelintir responden yang tidak pernah membangunkan Buku Katalog jualan. Manakala peratus 23.3% responden telah menjawab TIDAK kerana mereka merasakan buku katalog ini amat mudah untuk dibangunkan.

#### 4.2.10 PENGGEMAR MELIHAT MENU JUALAN

Adakah anda seorang penggemar melihat menu jualan sesetengah Syarikat?  
30 responses



**Rajah 4.2.10:** Carta Pai Penggemar Melihat Menu Jualan

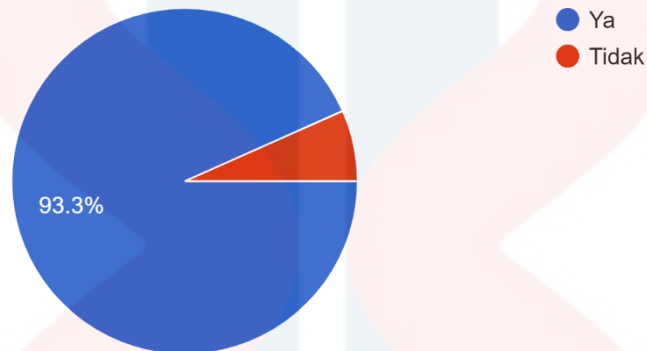
Rajah 4.2.10 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 93.3% responden telah menjawab YA kerana mereka sangat gemar untuk melihat menu jualan walaupun tidak berkeinginan untuk membeli. Manakala peratus 6.1% responden telah menjawab TIDAK kerana mereka tidak gemar untuk melihat buku katalog jualan.

### 4.3 ANALISIS OBJEKTIF KAJIAN

#### 4.3.1 BUKU KATALOG JUALAN PERLU DIIKLANKAN SETIAP HARI

Adakah buku katalog jualan digital perlu diiklankan pada setiap hari?

30 responses



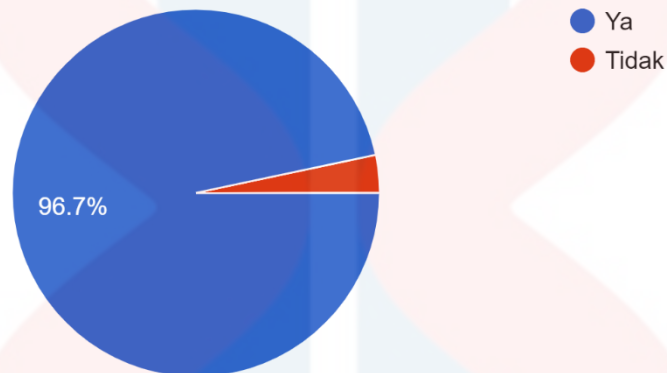
**Rajah 4.3.1:** Carta Pai Buku Katalog Jualan Perlu Diiklankan Setiap Hari

Rajah 4.3.1 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 93.3% responden telah menjawab YA kerana buku katalog jualan adalah hasil produk syarikat yang telah dipersetujui oleh pelanggan. Jadi, dengan ini buku katalog jualan perlulah diiklankan pada setiap hari supaya dapat mempromosikan produk jualan di merata tempat. Selain itu, memudahkan pelanggan untuk membuat tempahan. Manakala peratus 6.7% responden telah menjawab TIDAK kerana mereka tidak minat dengan penjelasan ini.

### 4.3.2 BUKU KATALOG JUALAN MEMUDAHKAN PELANGGAN MENCARI BARANG

Adakah buku katalog jualan memudahkan pelanggan untuk mencari barangan yang hendak dibeli?

30 responses



**Rajah 4.3.2:** Carta Pai Buku Katalog Jualan Memudahkan Pelanggan Mencari Barang

Rajah 4.3.2 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 96.7% responden telah menjawab YA buku katalog jualan adalah cara yang paling mudah memilih barangan yang hendak dibeli. Di dalam buku katalog terdapat maklumat yang lengkap mengenai bahan-bahan dan harga yang disertakan bagi memudahkan pelanggan untuk membaca. Manakala peratus 3.3% responden telah menjawab TIDAK dalam soal selidik tersebut.

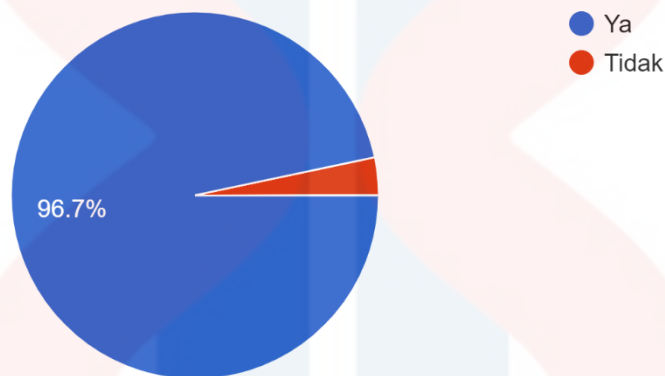
MALAYSIA

KELANTAN

#### 4.3.3 SYARIKAT AMN CREATIVE CENTRE PERLU MEMBUAT PENAMBAHBAIKKAN TERHADAP BUKU KATALOG JUALAN SEDIA ADA

Benarkah Syarikat AMN Creative Centre perlu membuat penambahbaikan terhadap buku katalog jualan yang sedia ada?

30 responses

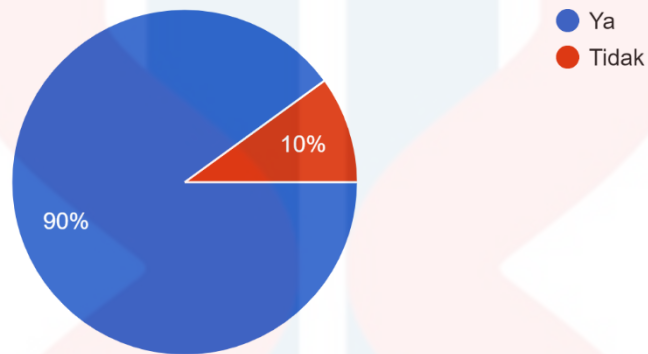


**Rajah 4.3.3:** Carta Pai Syarikat AMN Creative Centre Perlu Membuat Penambahbaikkkan Terhadap Buku Katalog Jualan Sedia Ada.

Rajah 4.3.3 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 96.7% responden telah menjawab YA kerana Syarikat Amn Creative Centre perlu membuat penambahbaikan terhadap buku katalog. Di dalam Syarikat ini katalog yang sedia ada bukanlah tidak boleh digunakan tetapi pelanggan perlu datang ke syarikat untuk memilih barangan. Manakala 3.3% responden telah menjawab TIDAK.

#### 4.3.4 GAMBAR-GAMBAR TEMPAHAN PERLU DIMASUKKAN DALAM BUKU KATALOG

Adakah gambar-gambar tempahan perlu dimasukkan dalam buku katalog jualan ?  
30 responses



**Rajah 4.3.4:** Carta Pai Gambar-Gambar Tempahan Perlu Dimasukkan Dalam Buku Katalog Jualan

Rajah 4.3.4 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 90% responden telah menjawab YA kerana gambar-gambar tempahan adalah sebagai bahan bukti Syarikat Amn Creative Centre mengeluarkan produk tersebut. Selain itu, maklumat tersebut perlu diisi dengan betul supaya pelanggan mengetahui ukuran yang betul. Manakala peratus 10% responden menjawab TIDAK.

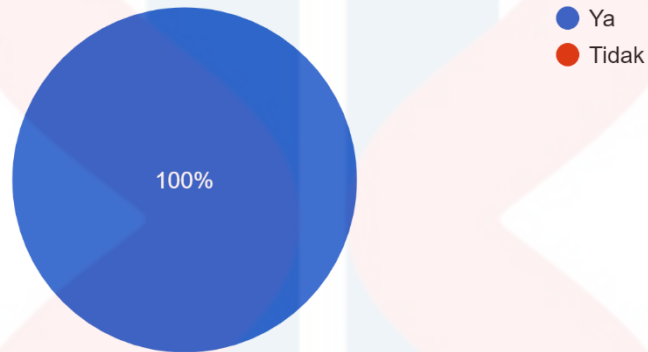
MALAYSIA

KELANTAN

#### 4.3.5 REKABENTUK YANG MENARIK DAN CERIA DAPAT MENARIK MINAT PELANGGAN.

Adakah reka bentuk yang menarik dan ceria dalam penghasilan buku katalog dapat menarik minat pelanggan?

30 responses

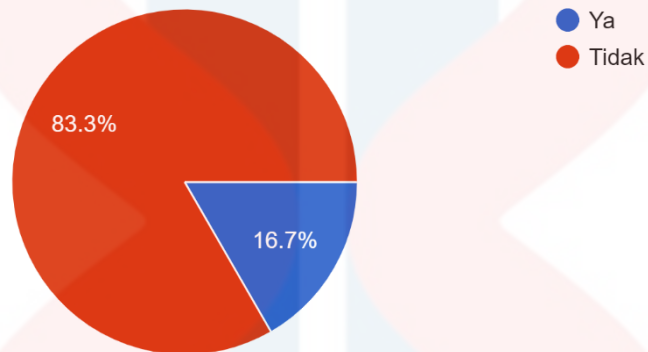


**Rajah 4.3.5:** Carta Pai Rekabentuk Yang Menarik Dan Ceria Dapat Menarik Minat Pelanggan.

Rajah 4.3.5 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 100% responden telah menjawab YA kerana rekabentuk yang menarik dapat memberi keselesaan kepada pelanggan untuk melihat dan memilih barang. Selain itu, jika buku katalog jualan tidak menarik akan mengurangkan permintaan daripada pelanggan.

#### 4.3.6 SYARIKAT AMNCC MEMPUNYAI MASA UNTUK MENJAWAB PERTANYAAN PELANGGAN

Adakah Syarikat AMN Creative Centre perlu membuang masa untuk membalas pertanyaan pelanggan jika sudah memiliki buku katalog jualan berasaskan digital?  
30 responses



**Rajah 4.3.6:** Carta Pai Syarikat Amncc Mempunyai Masa Untuk Menjawab Pertanyaan Pelanggan

Rajah 4.3.6 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 83.3% responden telah menjawab TIDAK mereka bersetuju dan berpendapat dengan adanya buku katalog digital dapat membantu meningkatkan juala Syarikat Amn Creative Centre. Manakala peratus 16.7% responden menjawab YA.

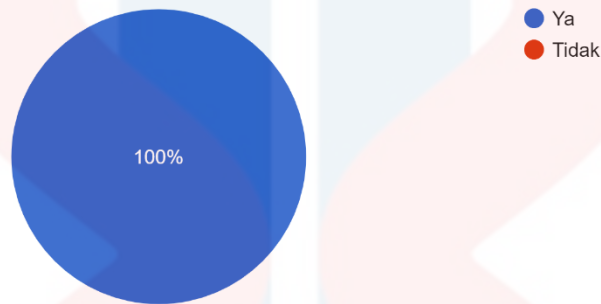


#### 4.3.7 SYARIKAT AMN CREATIVE CENTRE MAMPU

##### MENINGKATKAN JUALAN

Pada pendapat anda, Syarikat AMN Creative Centre mampu meningkatkan jualan dengan lebih tinggi jika mereka perbaiki buku katalog jualan?

30 responses

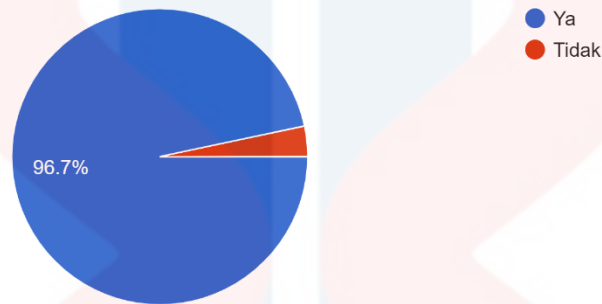


**Rajah 4.3.7:** Carta Pai Syarikat AMN Creative Centre Mampu Meningkatkan Jualan

Rajah 4.3.7 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 100% responden telah menjawab YA kerana mereka sangat bersetuju untuk menggunakan buku katalog jualan dapat meningkatkan jualan syarikat. Selain itu, syarikat ini dapat memasarkan produknya dengan lebih meluas.

#### 4.3.8 SYARIKAT AMN CREATIVE CENTRE MEMBERIKAN JUALBELI YANG TERBAIK KEPADA PELANGGAN

Adakah Syarikat AMN Creative Centre memberikan perkhidmatan jualan yang terbaik kepada pelanggan?  
30 responses



**Rajah 4.3.8:** Carta Pai Syarikat AMN Creative Centre Memberikan Perkhidmatan Jualan Yang Terbaik.

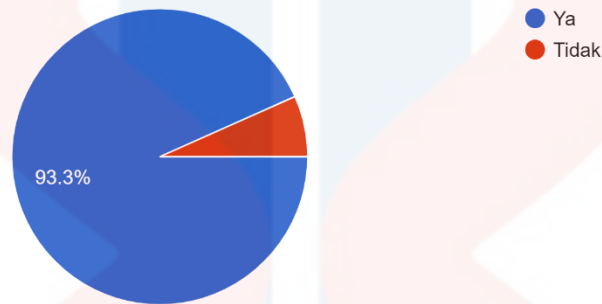
Rajah 4.3.8 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 96.7% responden telah menjawab YA kerana syarikat AMN Creative Centre sering memberikan khidmat jualan yang terbaik dan memberi layanan yang sangat lembut. Manakala peratus 3.3% responden telah menjawab TIDAK.

UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

#### 4.3.9 BUKU KATALOG JUALAN PENTING UNTUK SYARIKAT AMN CREATIVE CENTRE

Adakah anda percaya bahawa buku katalog jualan adalah perkara penting untuk menunjukkan bukti kepada pelanggan bahawa Syarikat mereka menghasilkan perkhidmatan cetakan?

30 responses



**Rajah 4.3.9:** Carta Pai Buku Katalog Jualan Penting Untuk Syarikat Amn Creative  
Centre

Rajah 4.3.9 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 93.3% responden telah menjawab YA kerana syarikat AMN Creative Centre adalah sesebuah syarikat yang sering membantu pelanggan dalam menghasilkan produk yang berkualiti. Manakala peratus 6.7% responden telah menjawab TIDAK.

UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

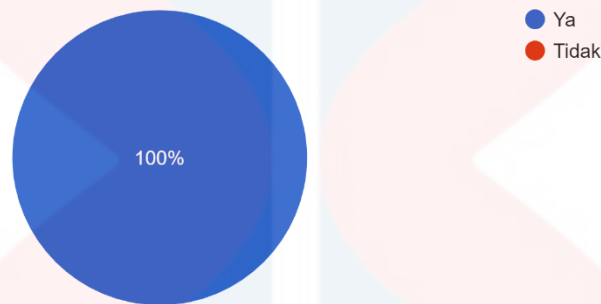
## 4.4 PEMBANGUNAN PROJEK DAN CADANGAN

### 4.4.1 PENJENAMAAN SEMULA BUKU KATALOG

#### MENINGKATKAN JUALAN

Benarkah penjenamaan semula buku katalog jualan dapat meningkatkan jualan dalam Syarikat AMN Creative Centre?

30 responses



**Rajah 4.4.1:** Carta Pai Penjenamaan Semula Buku Katalog Meningkatkan Jualan.

Rajah 4.4.1 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 100% responden telah menjawab YA kerana dengan penjenamaan semula buku katalog kepada digital dapat memudahkan pelanggan untuk membuat tempahan secara atas talian. Selain itu, pelanggan memilih barangan hanya di rumah sahaja tanpa perlu datang ke kedai. Seterusnya, dengan penjenamaan semula buku katalog ini dapat meningkatkan jualan dalam Syarikat Amn Creative Centre.

MALAYSIA

KELANTAN

#### 4.4.2 SYARIKAT AMN CTREATIVE CENTRE MEMBERIKAN PERKHIDMATAN YANG TERBAIK

Pada pandangan anda, Syarikat AMN Creative Centre sering memberikan perkhidmatan terbaik kepada pelanggan?  
30 responses



**Rajah 4.4.2:** Carta Pai Syarikat Amn Creative Centre Memberikan Perkhidmatan Yang Terbaik

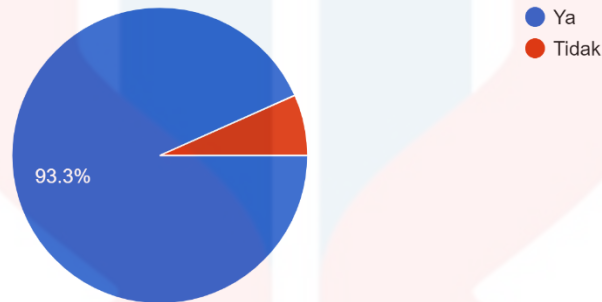
Rajah 4.4.2 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 96.7% responden telah menjawab YA kerana Syarikat Amn Creative Centre adalah syarikat yang selalu memberi layanan yang baik dan menghasilkan barang yang berkualiti. Syarikat ini juga sering menyiapkan tempahan pelanggan dengan pantas mengikut citarasa pelanggan. Manakala peratus 3.3% responden telah menjawab TIDAK.

MALAYSIA

KELANTAN

#### 4.4.3 SYARIKAT AMN CREATIVE CENTRE MENGHASILKAN BARANGAN YANG BERKUALITI

Adakah Syarikat AMN Creative Centre menghasilkan barangan yang berkualiti?  
30 responses



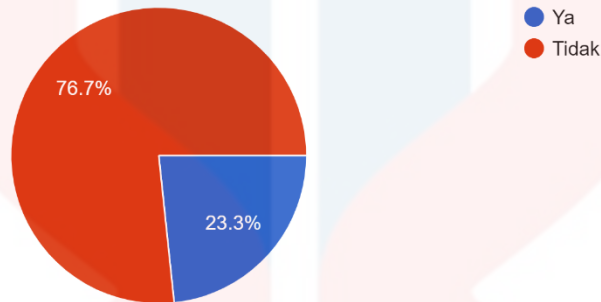
**Rajah 4.4.3:** Carta Pai Syarikat Amn Creative Centre Menghasilkan Barangan Yang Berkualiti

Rajah 4.4.3 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 93.3% responden telah menjawab YA kerana Syarikat Amn Creative Centre sering menghasilkan produk yang berkualiti. Selain itu, syarikat ini sering memberi layanan yang baik jika pelanggan ingin bertanyakan sesuatu. Manakala peratus 6.7% responden telah menjawab TIDAK.

UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

#### 4.4.4 TIDAK PERNAH MENDAPAT MASALAH DALAM MENJALANKAN JUALAN

Adakah Syarikat AMN Creative Centre tidak pernah mendapat masalah dalam menjalankan jualan?  
30 responses



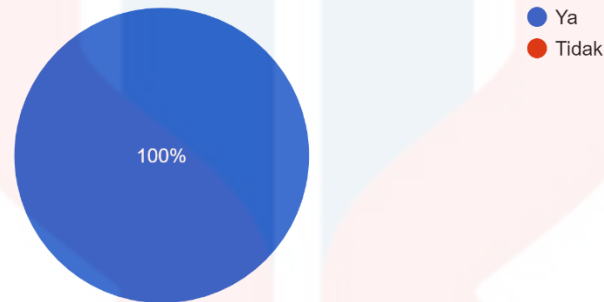
**Rajah 4.4.4:** Carta Pai Tidak Pernah Mendapat Masalah Dalam Menjalankan Jualan

Rajah 4.4.4 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 76.7% responden telah menjawab TIDAK kerana syarikat Amn Creative Centre bukanlah sering membuat kesalahan, tetapi mereka pernah melakukan kesilapan dalam menghasilkan produk. Walaubagaimanapun mereka tetap berusaha memperbaiki supaya pelanggan mendapat kepuasan dalam menerima barangan yang ditempah. Manakala peratus 23.3% responden telah menjawab YA.

#### 4.4.5 SYARIKAT AMN CREATIVE CENTRE MEMPUNYAI STAF YANG BERKEMAHIRAN TINGGI

Adakah Syarikat AMN Creative Centre mempunyai staf yang berkemahiran tinggi?

30 responses



**Rajah 4.4.5:** Carta Pai Syarikat Amn Creative Centre Mempunyai Staf Yang Berkemahiran Tinggi

Rajah 4.4.5 menunjukkan bahawa peratus tertinggi iaitu 100% responden telah menjawab YA kerana Syarikat Amn Creative Centre mempunyai staf yang berkemahiran tinggi. Pengurus syarikat telah melatih pekerjaanya menjalankan tugas dengan pantas dan menjadi seorang yang bertanggungjawab.



## 4.5 PEMBANGUNAN BUKU KATALOG DIGITAL

Di dalam proses pembangunan buku katalog digital banyak aspek penting yang perlu dipertekankan supaya buku katalog yang dihasilkan memberikan impak yang baik. Rekabentuk adalah sangat penting sebelum membangunkan buku katalog digital. Selain itu, lakaran juga memainkan peranan penting supaya pengkaji dapat mengikut turutan yang betul dalam menghasilkan buku katalog digital.

### 4.5.1 LAKARAN BUKU KATALOG

Sebelum menghasilkan buku katalog digital ini perkara utama adalah melakar dahulu. Lakaran adalah sangat penting supaya buku katalog yang dihasilkan kelihatan cantik dan teratur. Lakaran ini mula-mula dilakukan di dalam halaman kosong dan memasukkan maklumat yang penting.

## 4.6 REKABENTUK ANTARAMUKA BUKU KATALOG

Rajah 4.6.1 Rekabentuk antaramuka muka hadapan:



BUKU KATALOG  
JUALAN AMN  
CREATIVE  
CENTRE

---

PERKHIDMATAN PERCETAKAN

---

Rajah 4.6.2 Rekabentuk antaramuka bahagian isi kandungan:

## ISI KANDUNGAN

STICKER	1
RUBBER STAMP	2
BANNER & BUNTING	3
KAD BISNES	4
NAMETAG	5
FLYERS	6
KAD KAHWIN	7
BUKU BILL/RESIT	8

UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

Rajah 4.6.3 Rekabentuk antaramuka bahagian stiker:



Rajah 4.6.4 Rekabentuk antaramuka bahagian rubberstamp:



Rajah 4.6.5 Rekabentuk antaramuka bahagian banner dan bunting:

---

## BANNER DAN BUNTING

---

MAKLUMAT TENTANG BANNER  
DAN BUNTING

GAMBAR BANNER  
DAN BUNTING

GAMBAR BANNER  
DAN BUNTING

MALAYSIA

KELANTAN

Rajah 4.6.6 Rekabentuk antaramuka bahagian kad bisnes:



Rajah 4.6.7 Rekabentuk antaramuka bahagian nametag:



Rajah 4.6.8 Rekabentuk antaramuka bahagian flyers:





Rajah 4.6.9 Rekabentuk antaramuka bahagian kad kahwin:

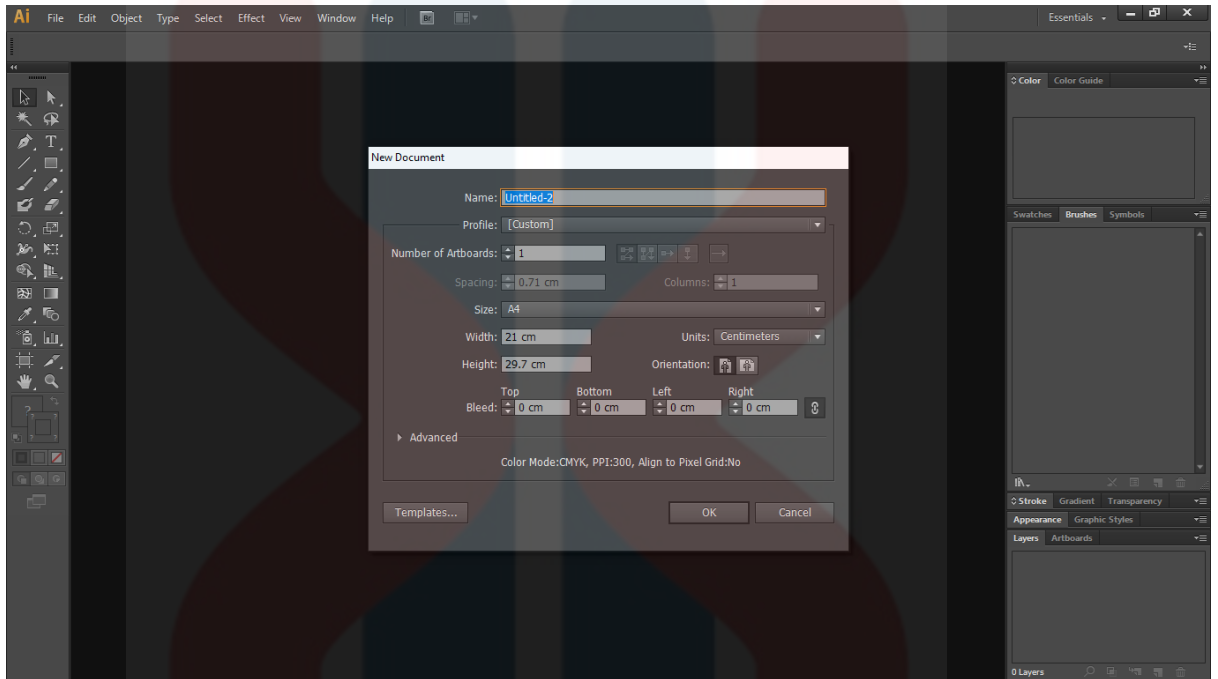


Rajah 4.6.10 Rekabentuk antaramuka bahagian buku bil:

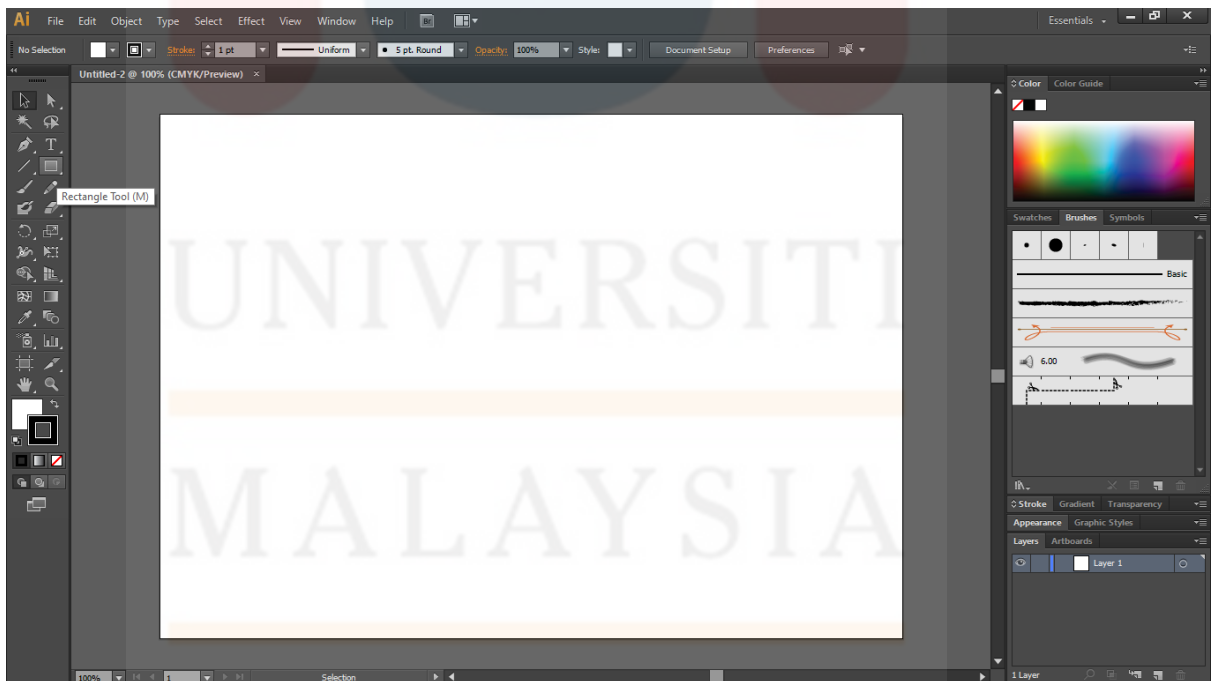


## 4.7 PROSES PEMBANGUNAN BUKU KATALOG

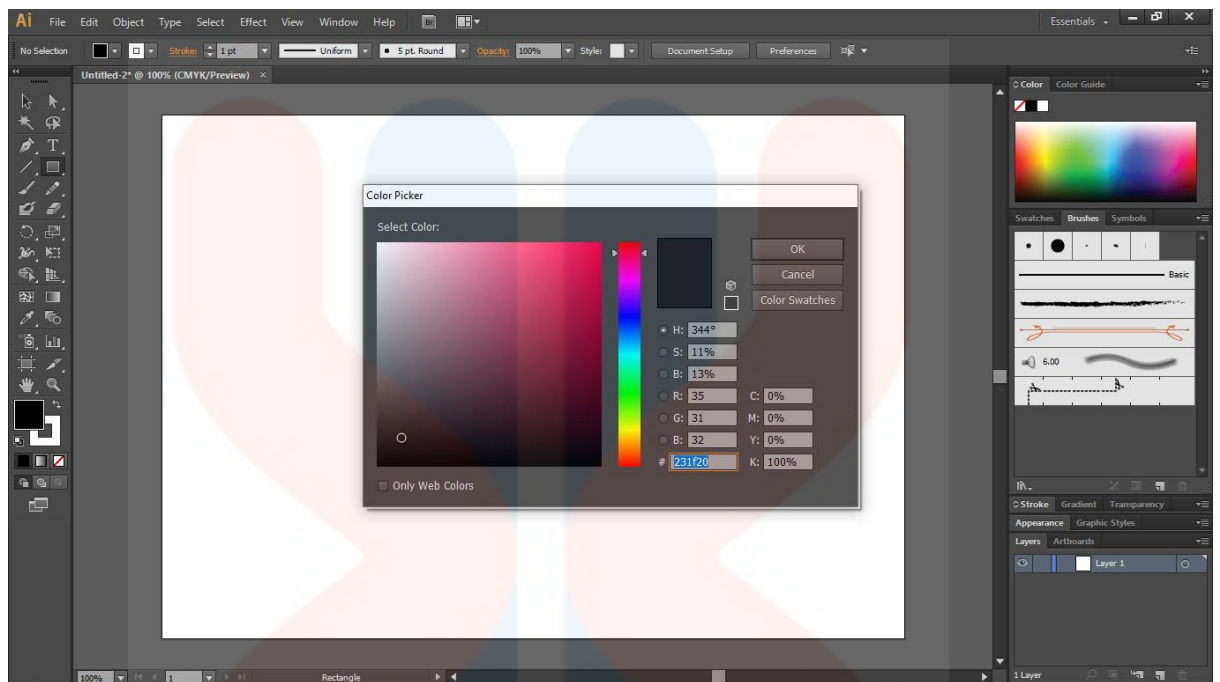
1. Buka software “Adobe Illustrator” untuk memulakan pengeditan dan penjenamaan semula.



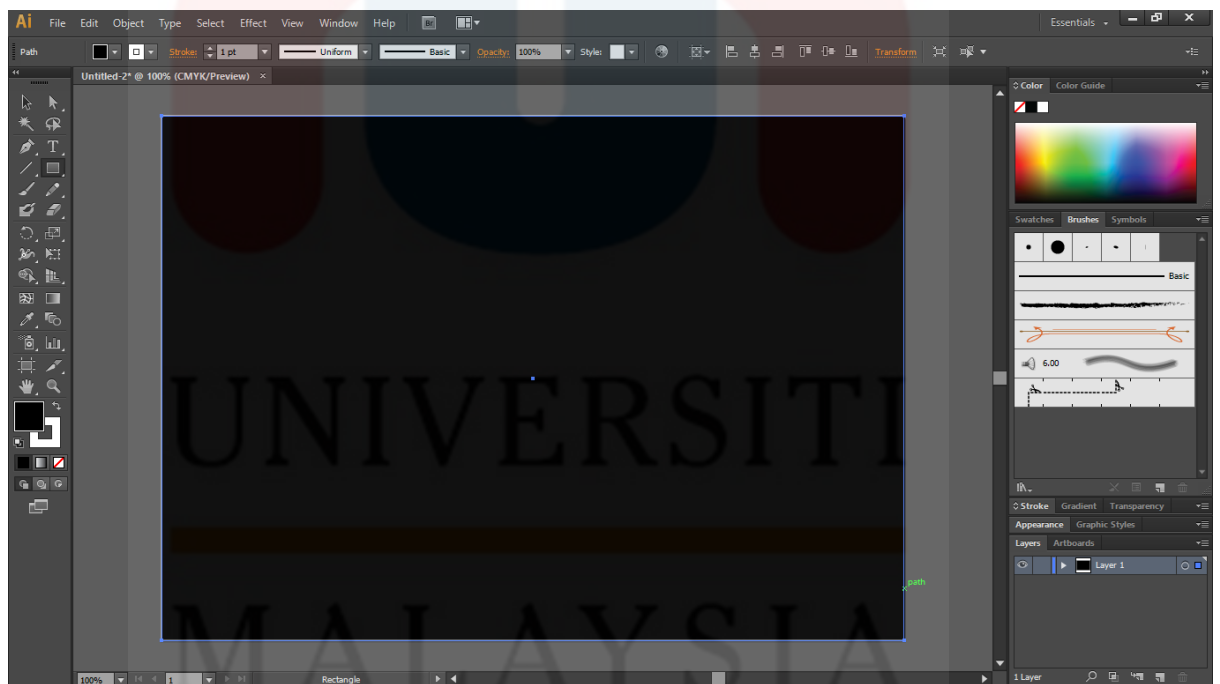
2. Ini adalah antara muka AI. Untuk membuat background, klik pada rectangle tool.



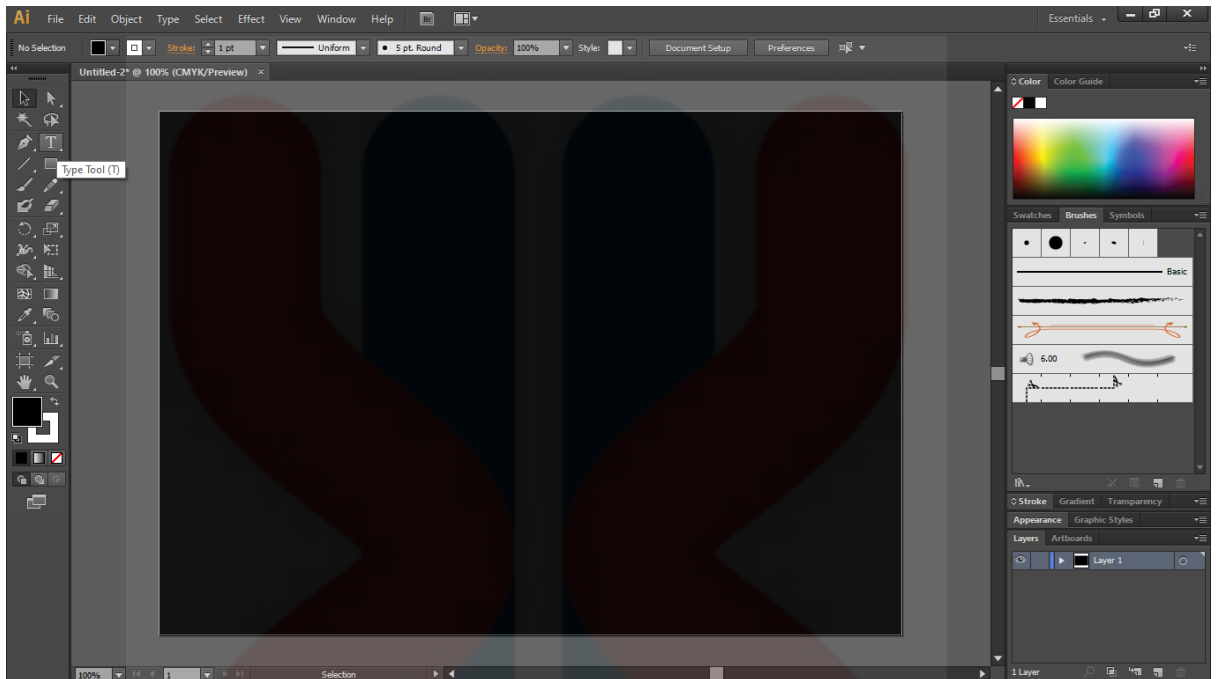
3. Pilih warna background yang bersesuaian.



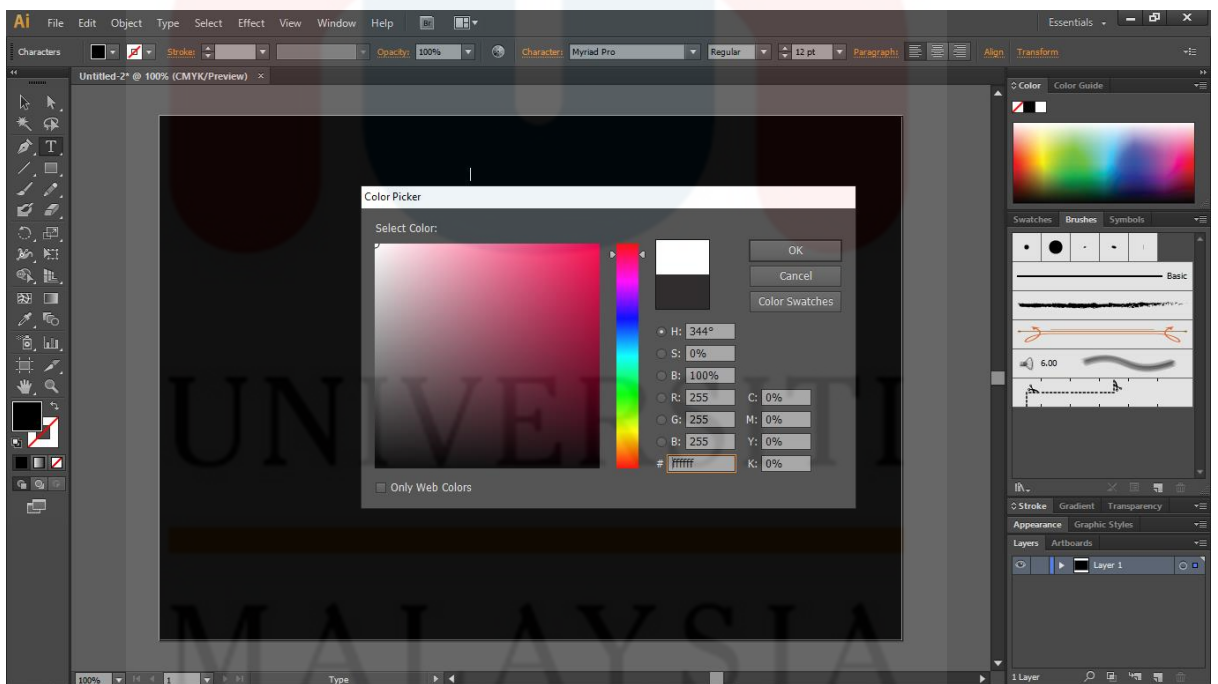
4. Warna background yang sudah dipilih.



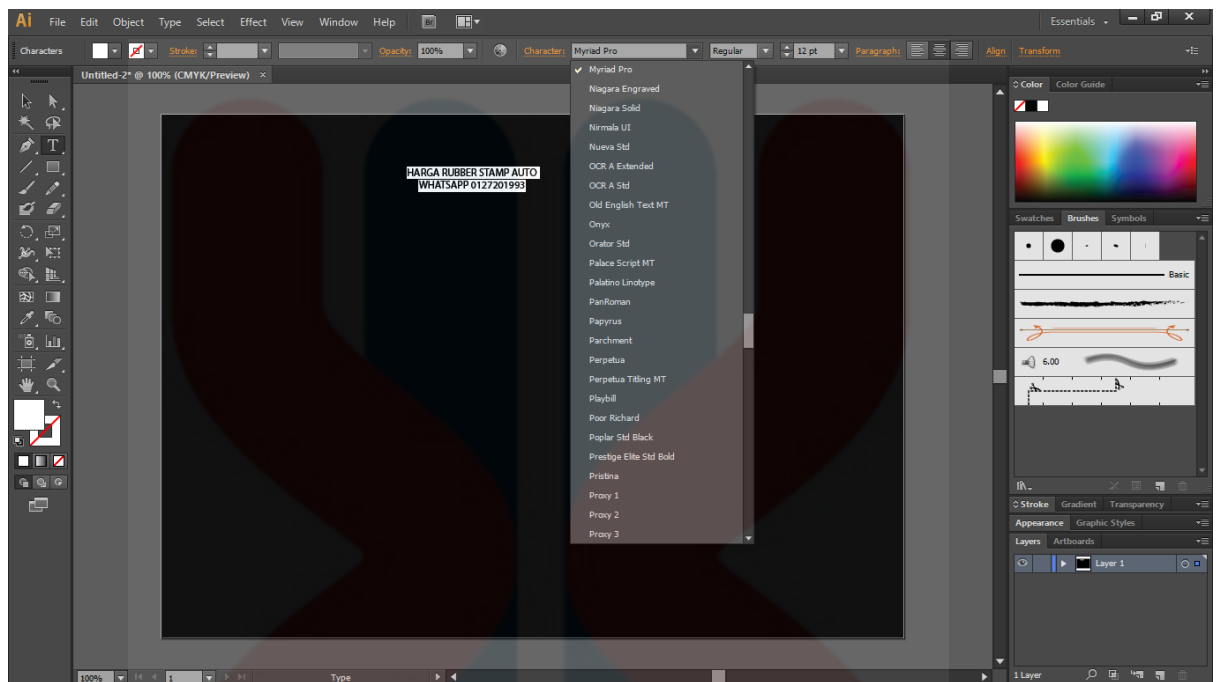
5. Untuk memasukkan teks, klik pada “type tools”.



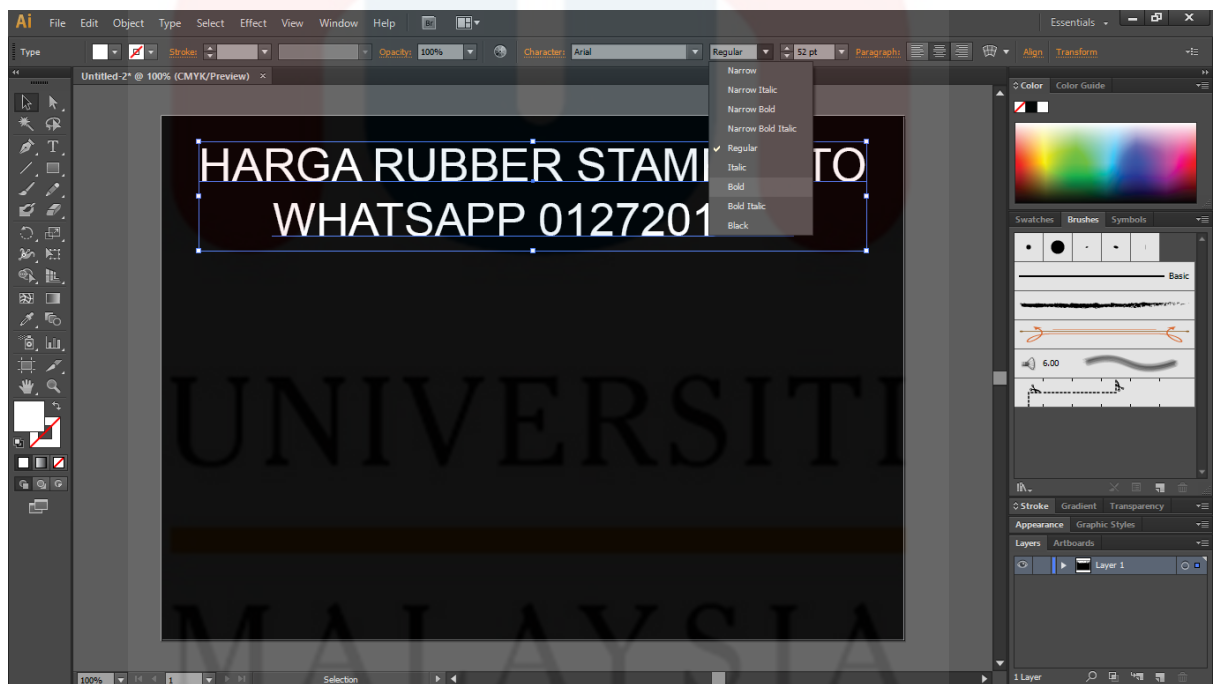
6. Pilih warna tulisan yang bersesuaian.



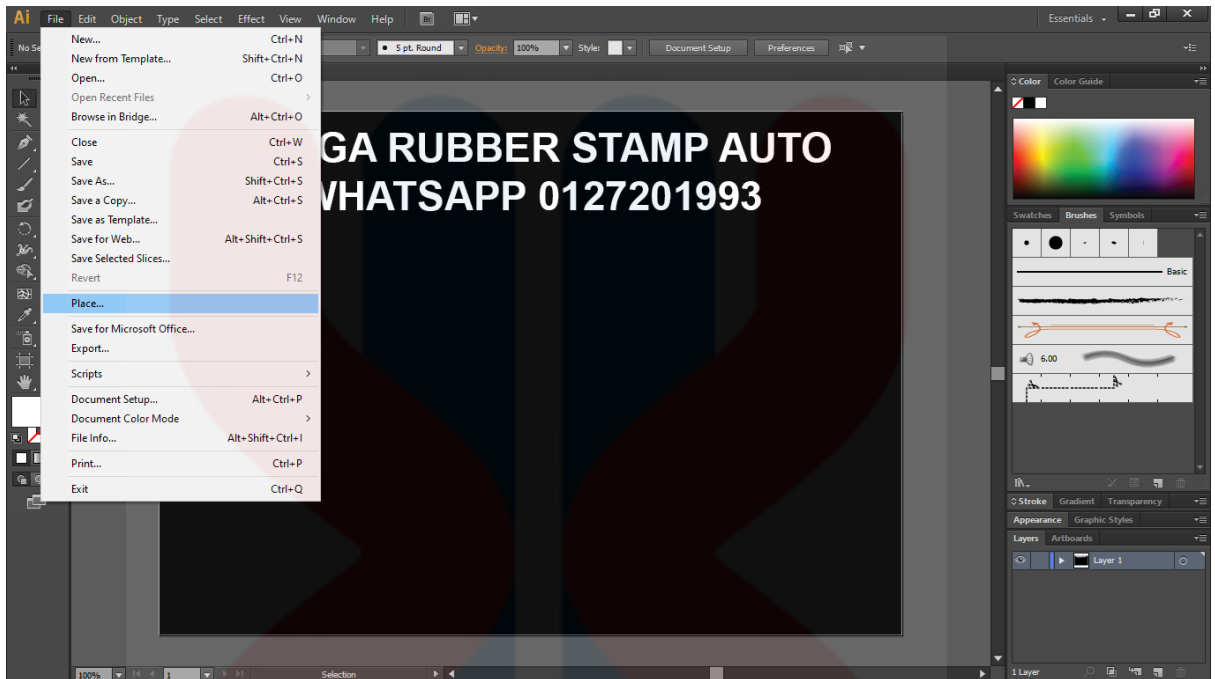
7. Pilih font yang menarik.



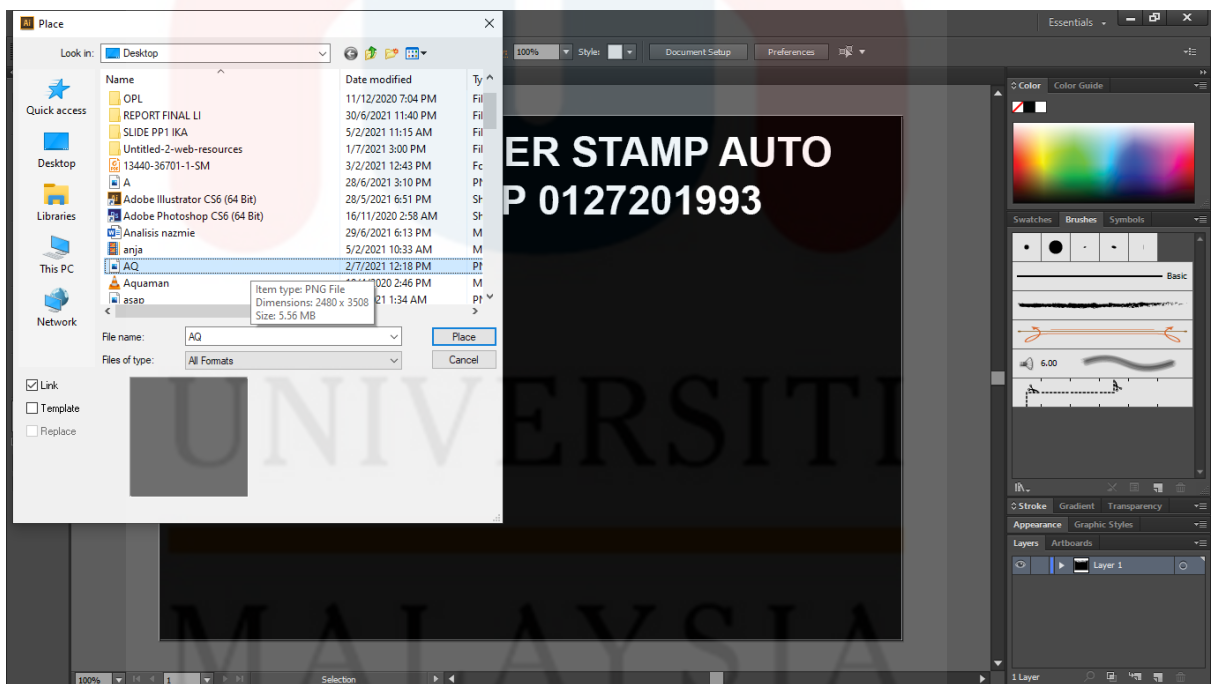
8. Taip nama produk yang dikehendaki.



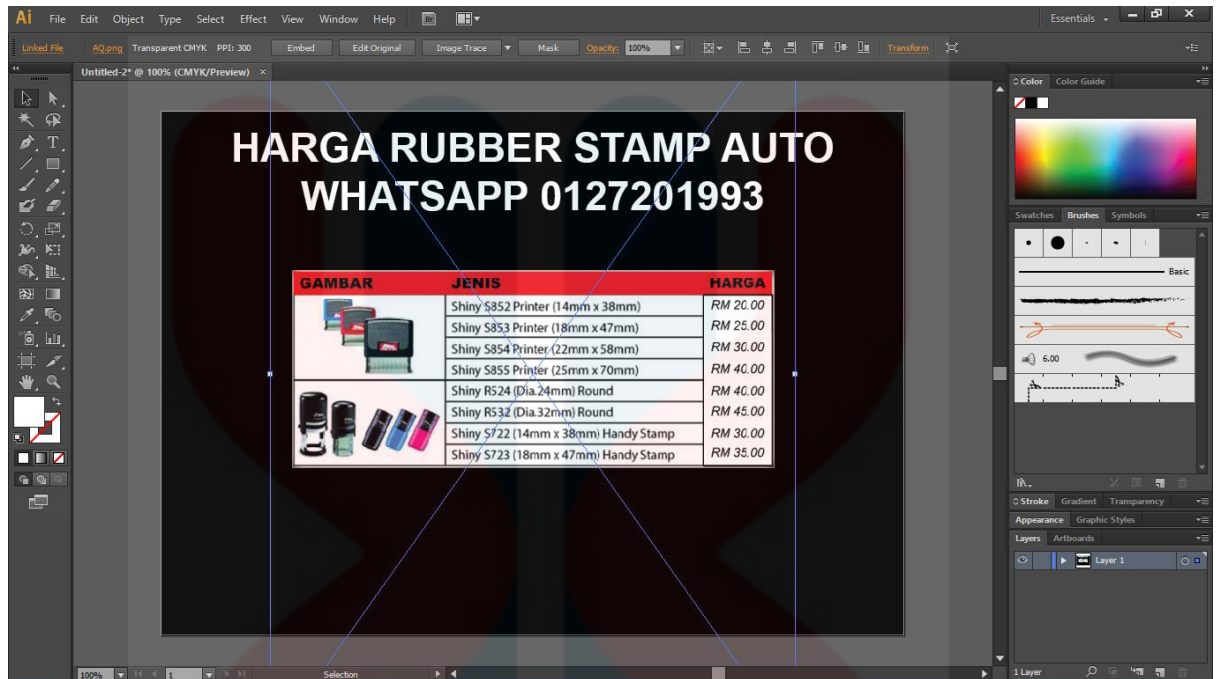
9. Untuk meletakkan gambar, klik pada file dan klik pada place.



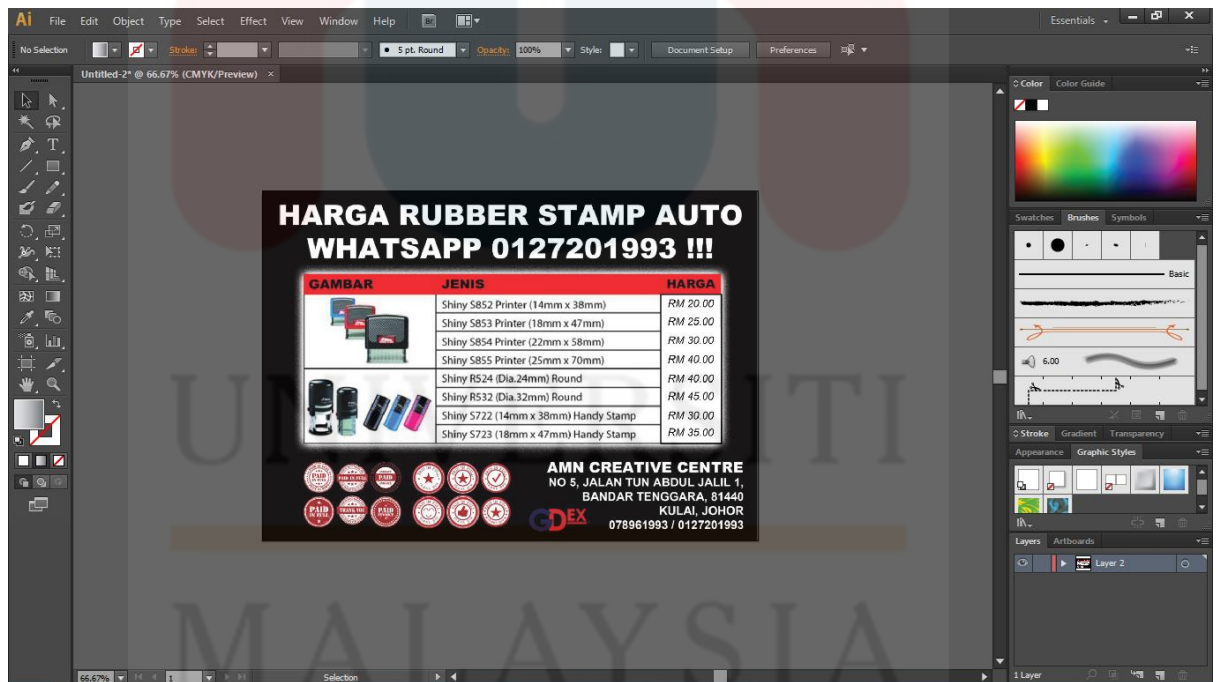
10. Pilih gambar yang dikehendaki.



11. Gambar yang sudah diimport.

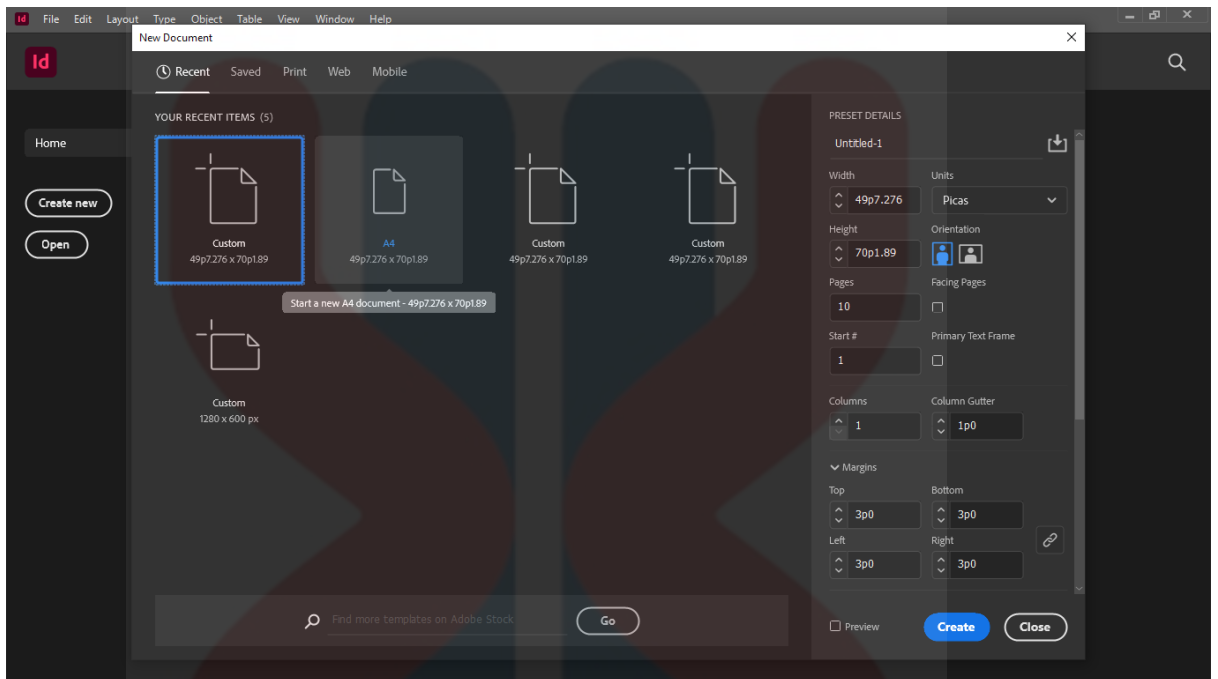


12. Gambar yang sudah siap dieedit dan diubahsuai untuk nampak lebih menarik.

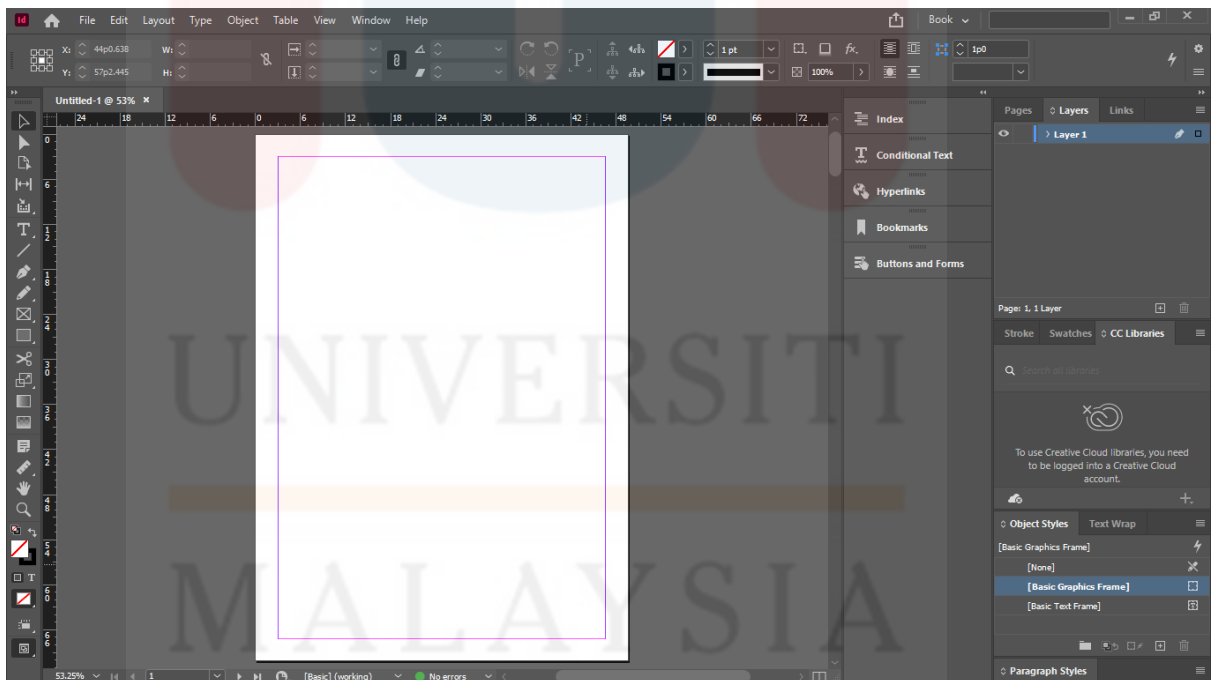




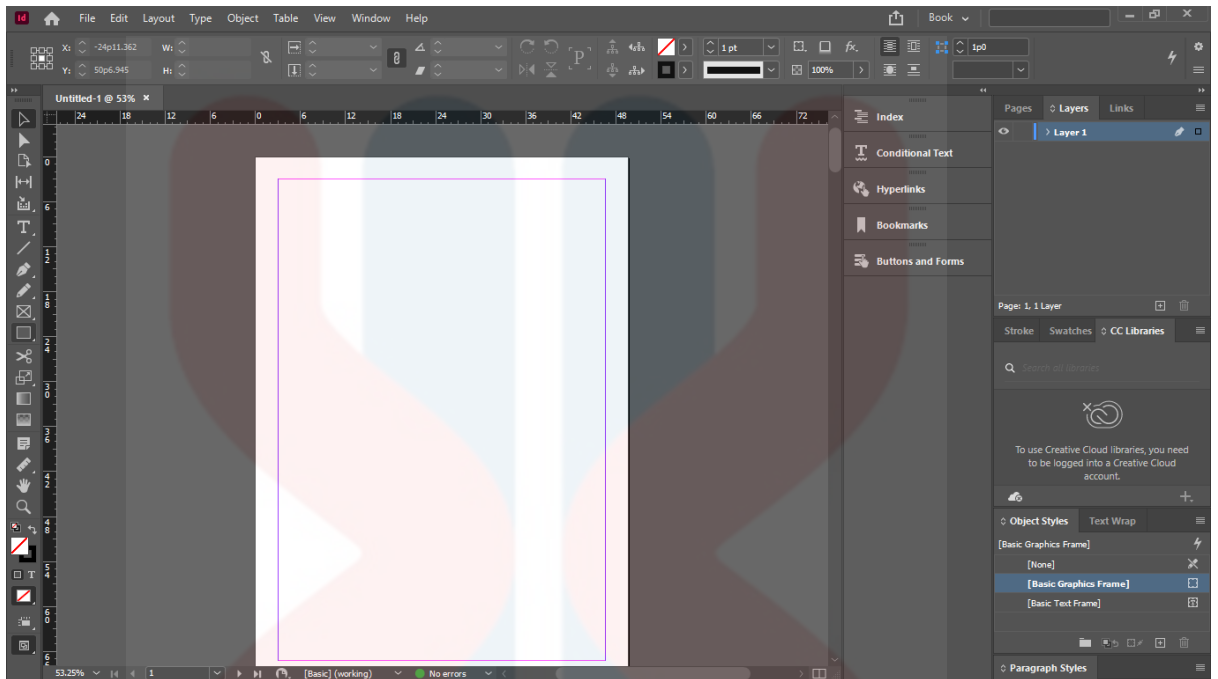
13. Seterusnya, buka software Adobe InDesign untuk memasukkan struktur buku digital.



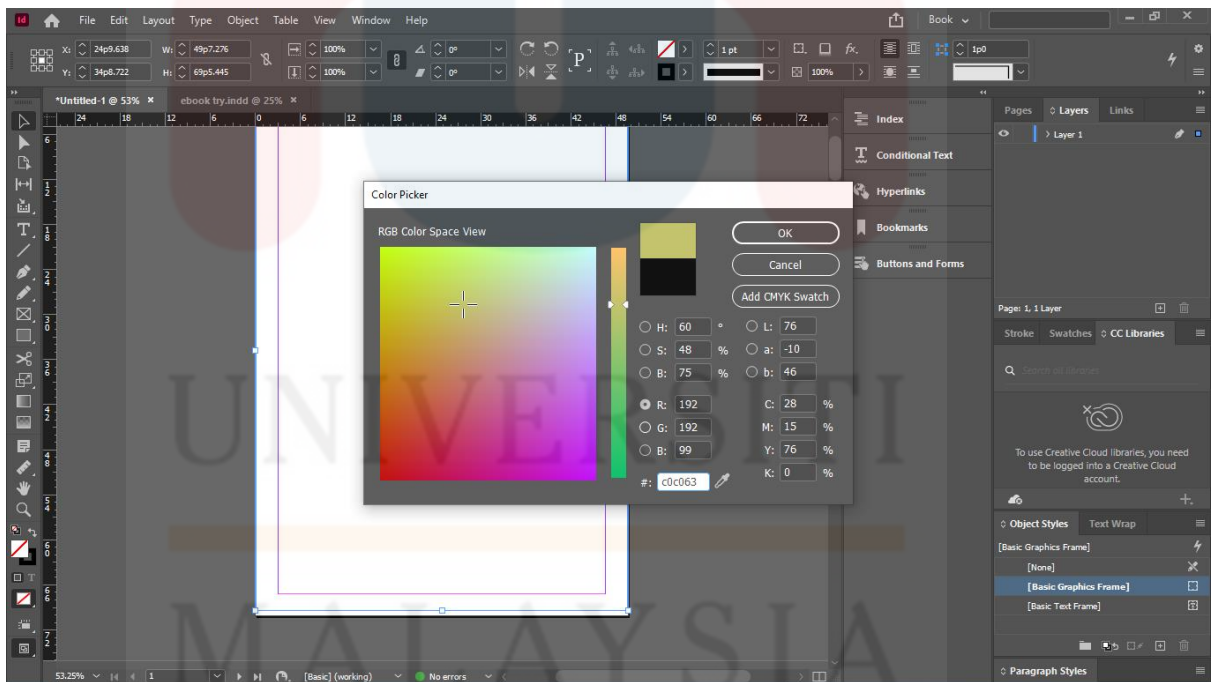
14. Ini adalah antaramuka indesign untuk menyusun dan mengedit sebelum pembukuan.



15. Untuk mewarnakan background, klik pada rectangle tools.

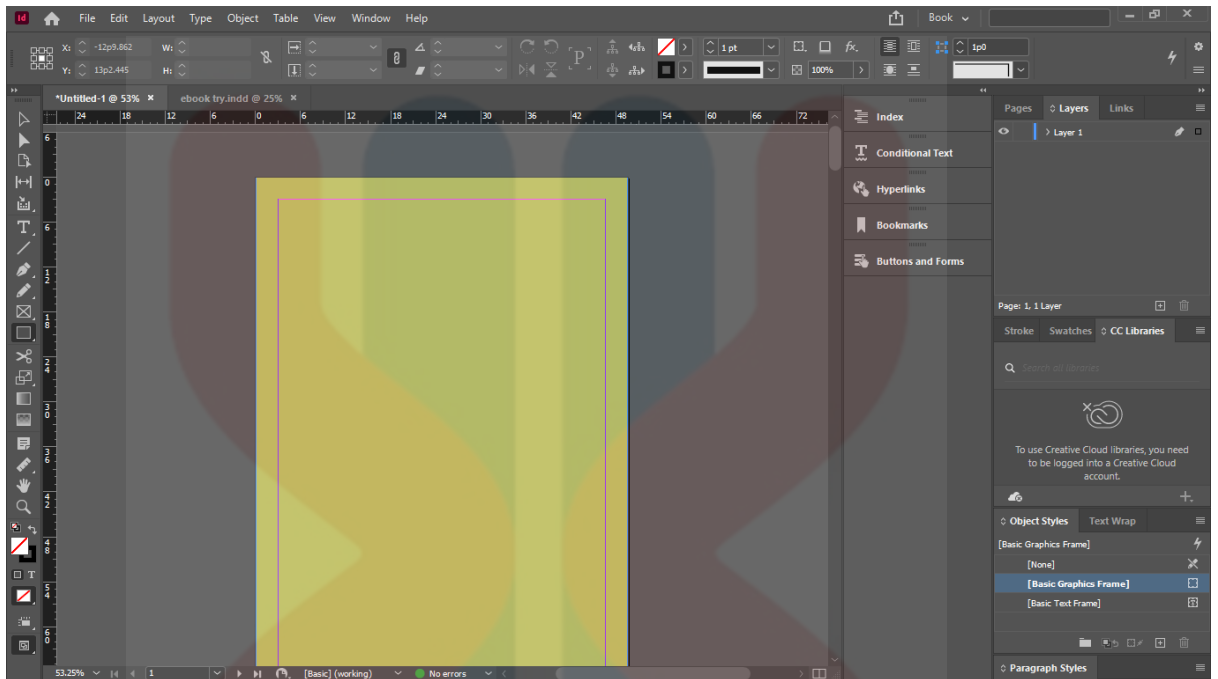


16. Pilih warna background buku yang bersesuaian.

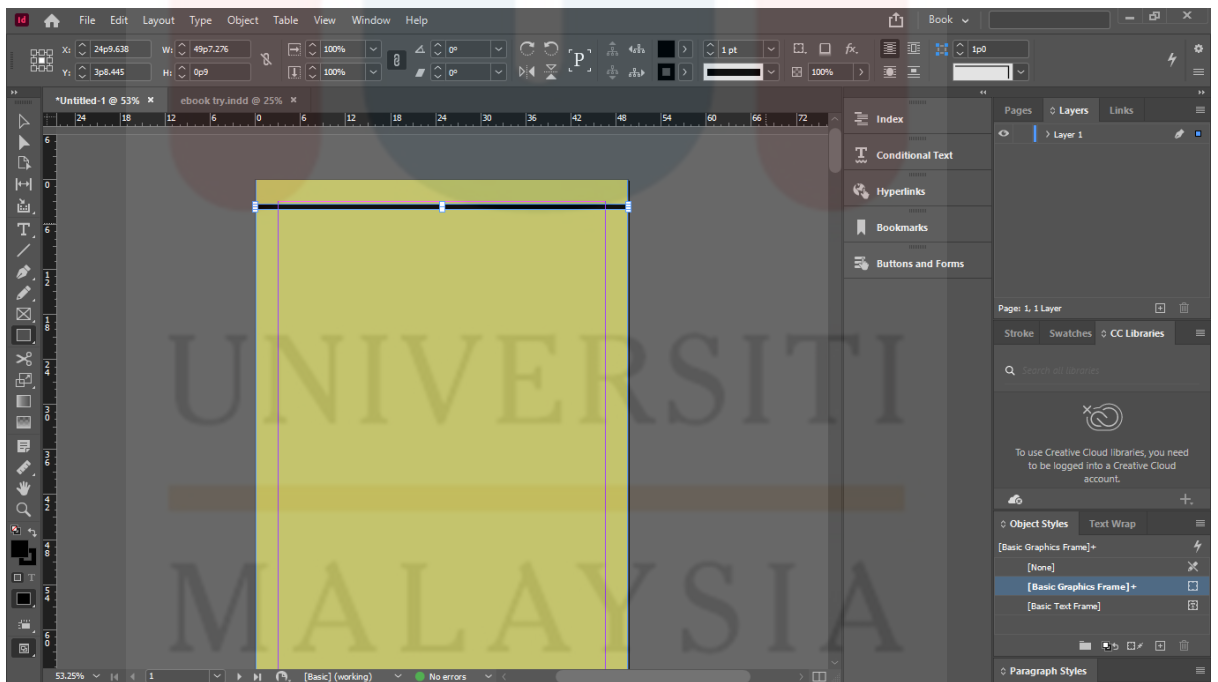


KELANTAN

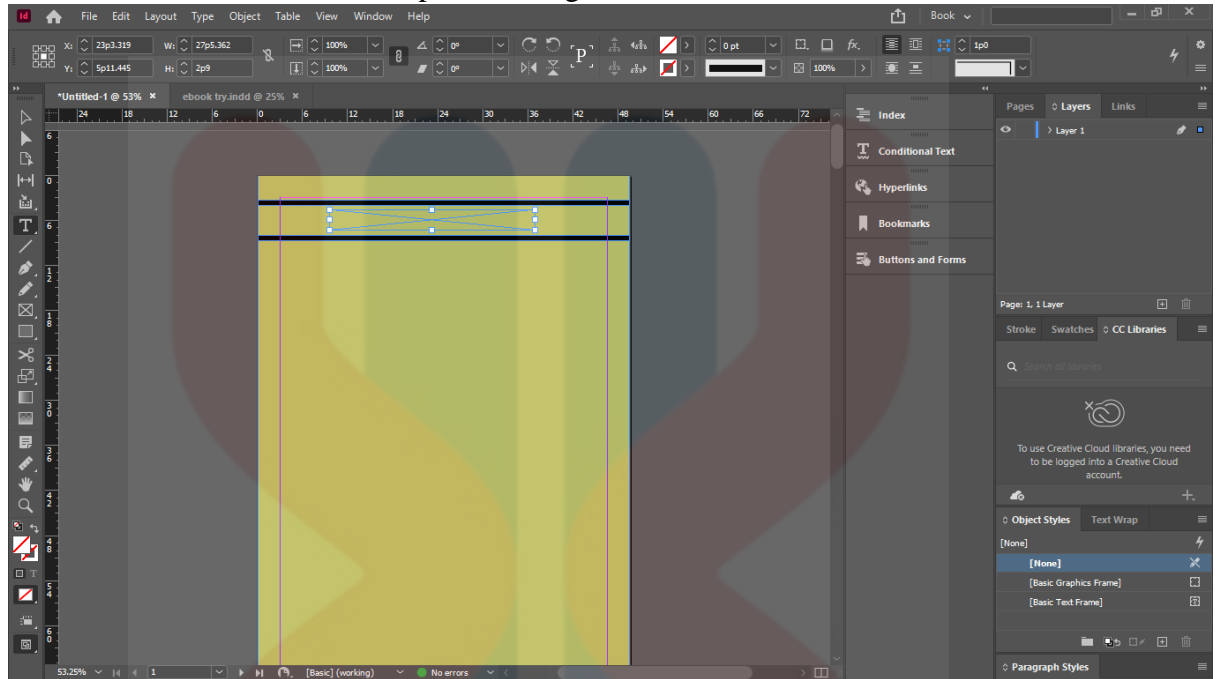
17. Warna background yang sudah diletakkan.



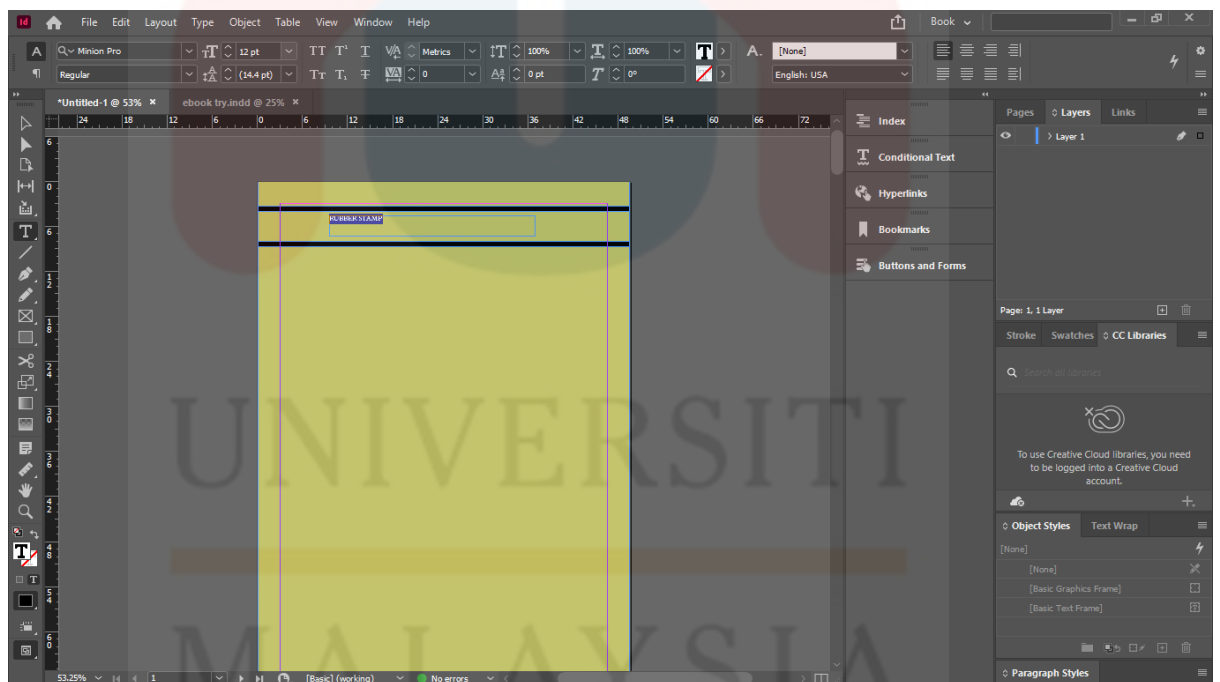
18. Untuk menambah sedikit garis, hanya menggunakan rectangle tools sahaja dan pilih warna garis tersebut.



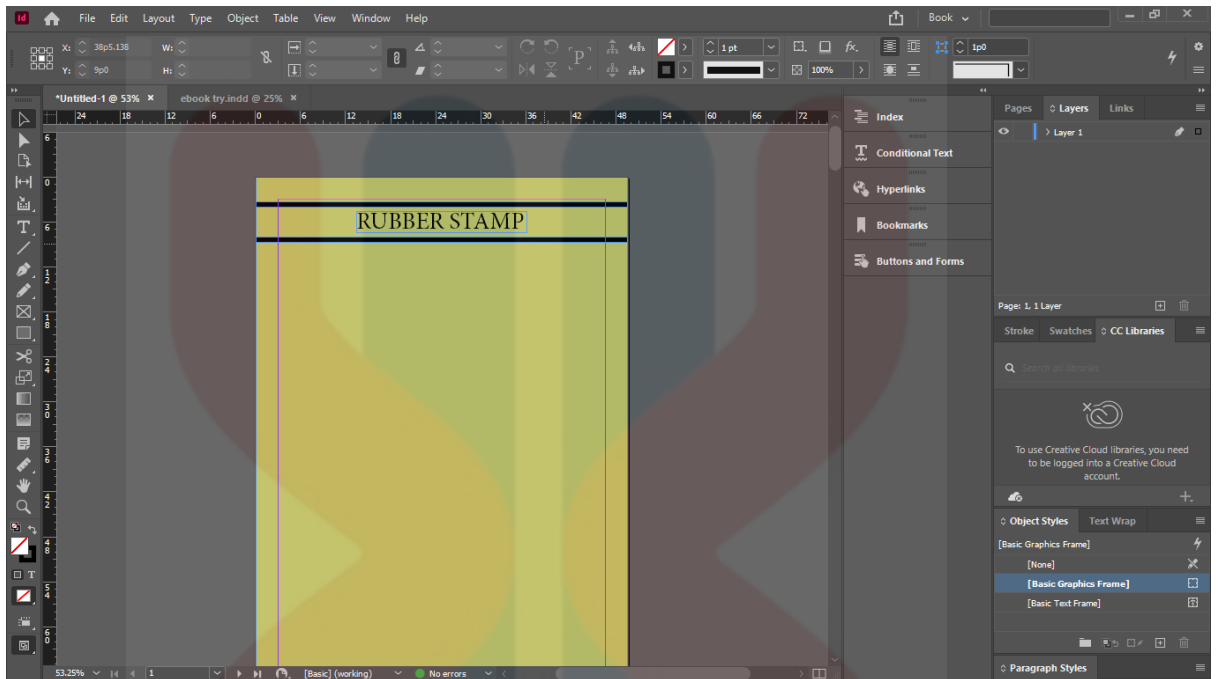
19. Untuk menambah teks, klik pada rectangle frame.



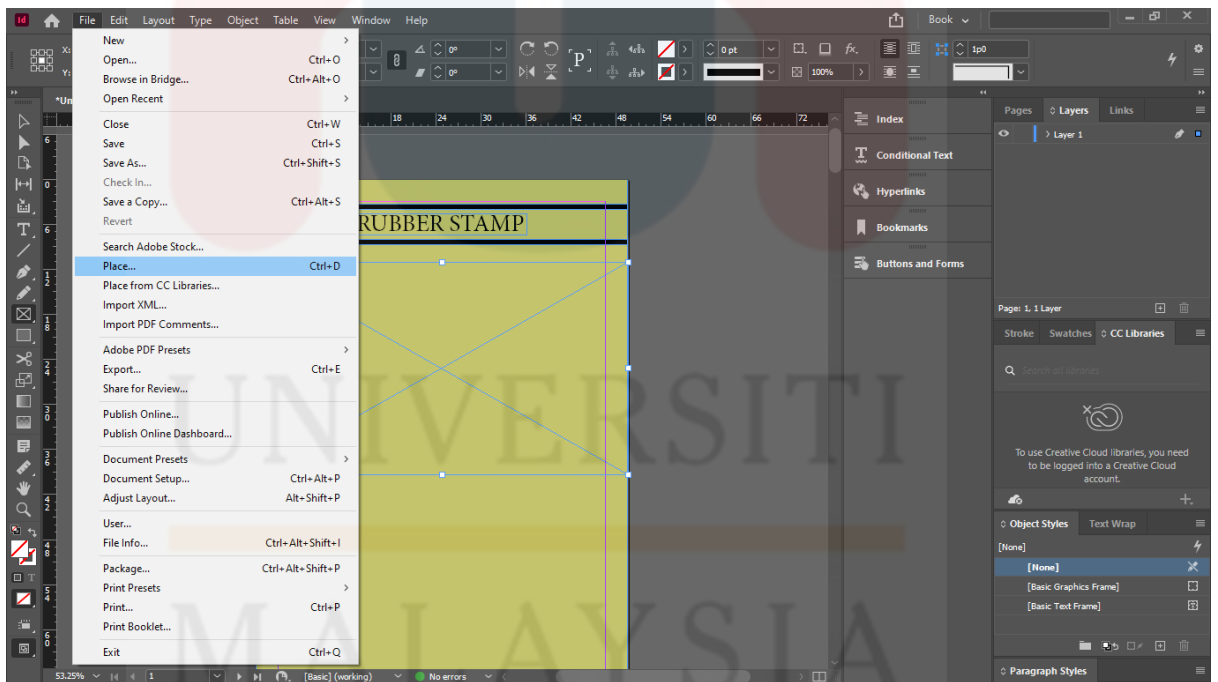
20. Selepas buat rectangle frame, klik pada type tools untuk memasukkan teks.



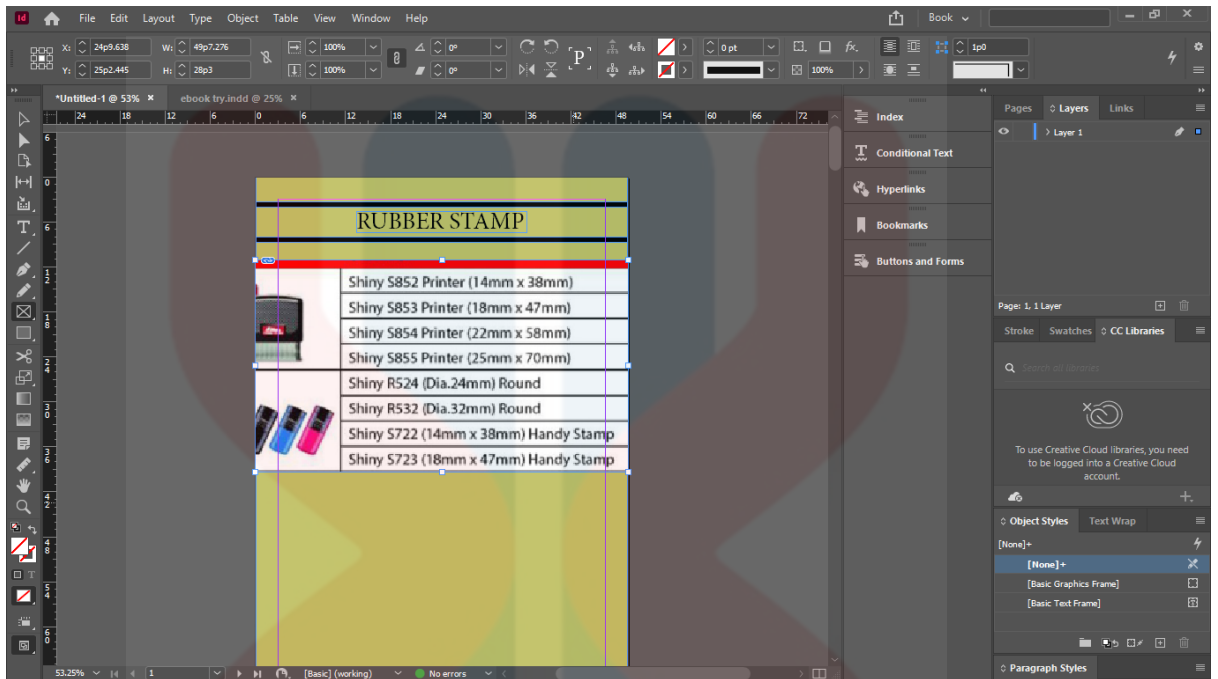
21. Tulisan yang sudah siap.



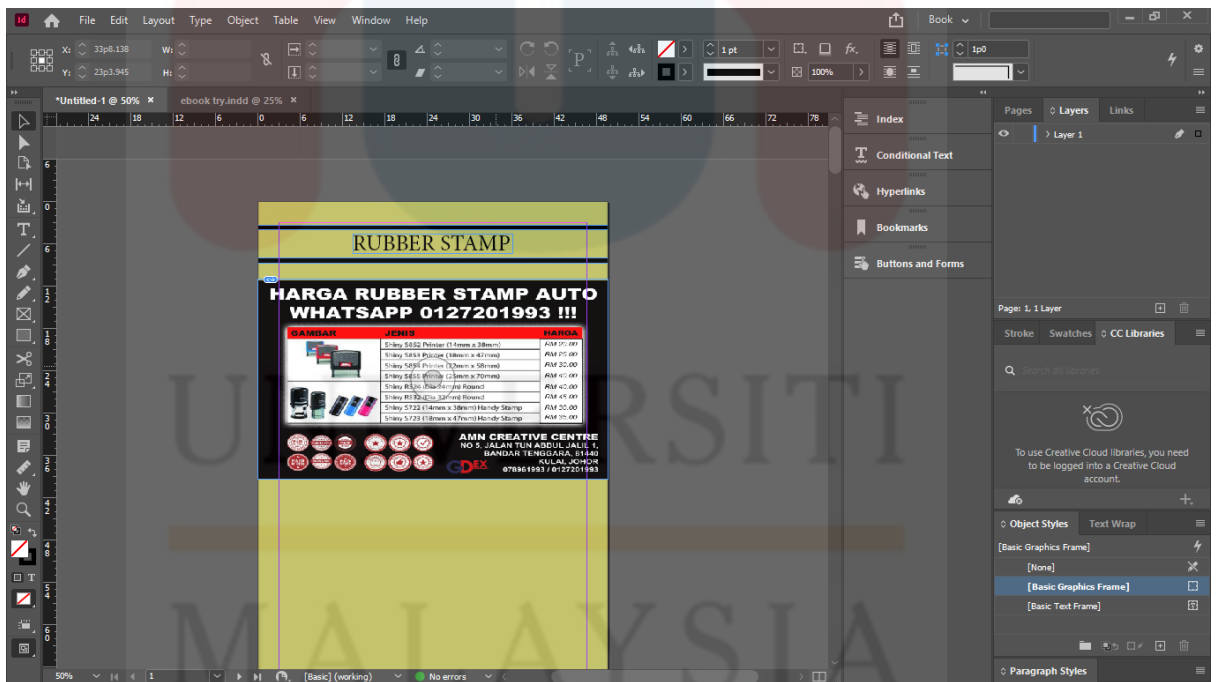
22. Untuk proses meletakkan gambar, klik pada file dan klik pada place.



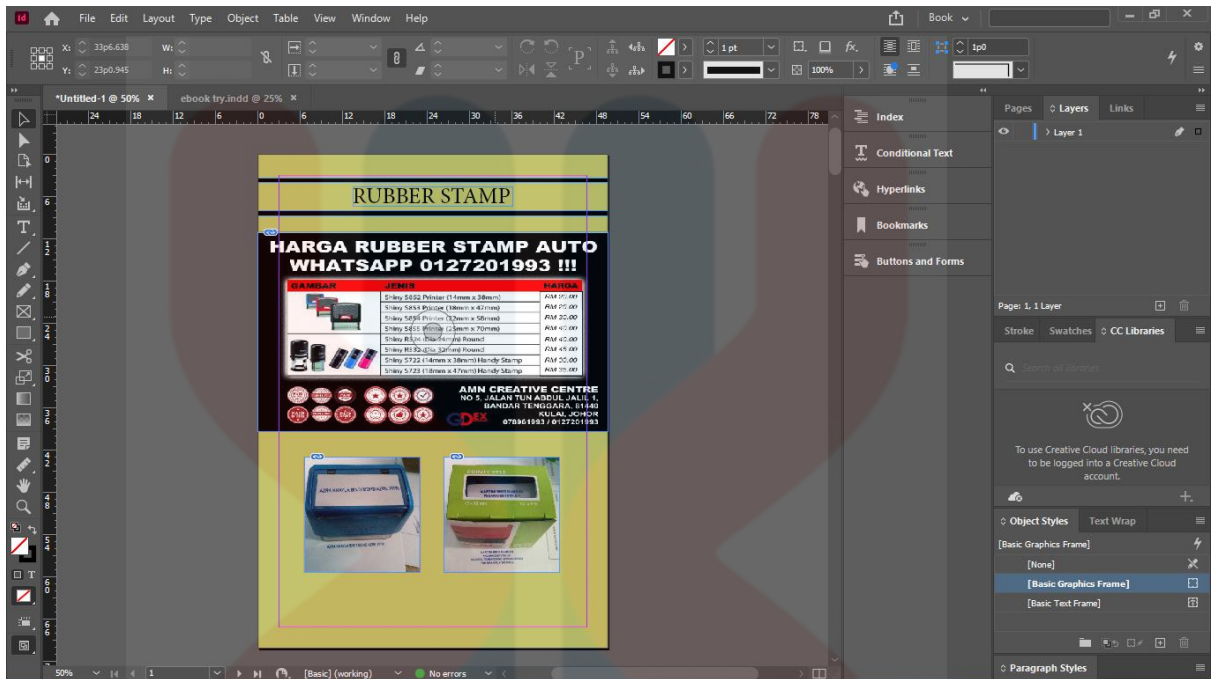
23. Pilih gambar yang dikehendaki.



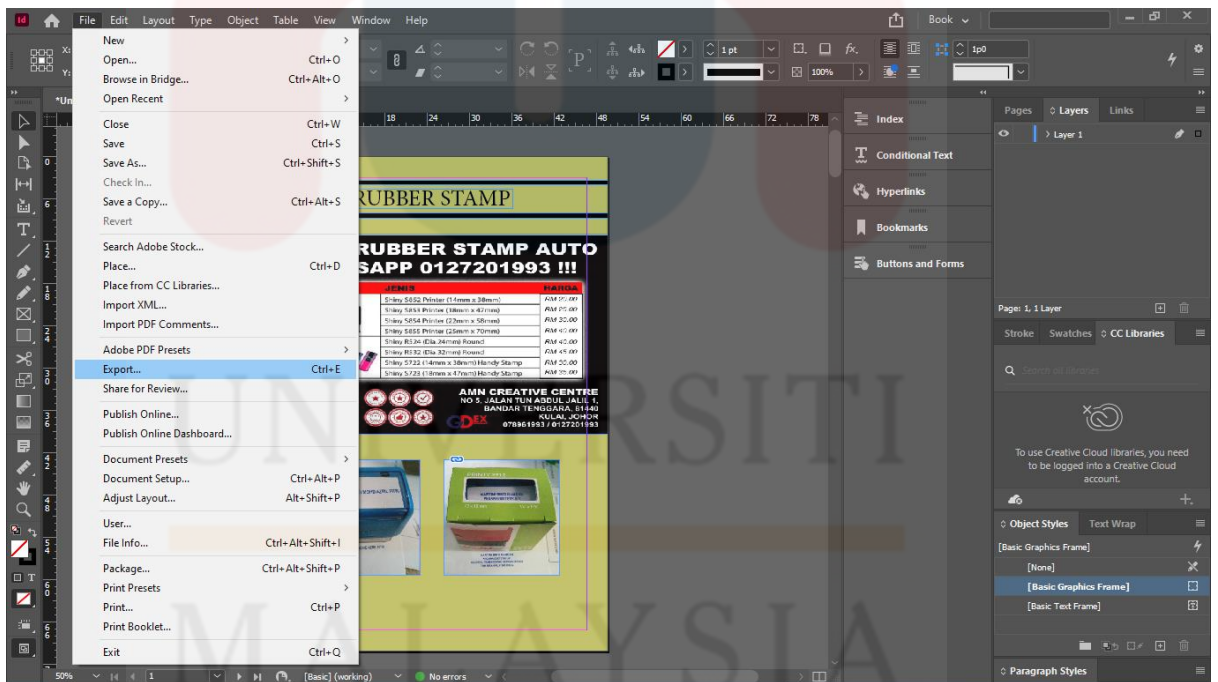
24. Resize gambar tersebut dan jadikan gambar itu menjadi seimbang.



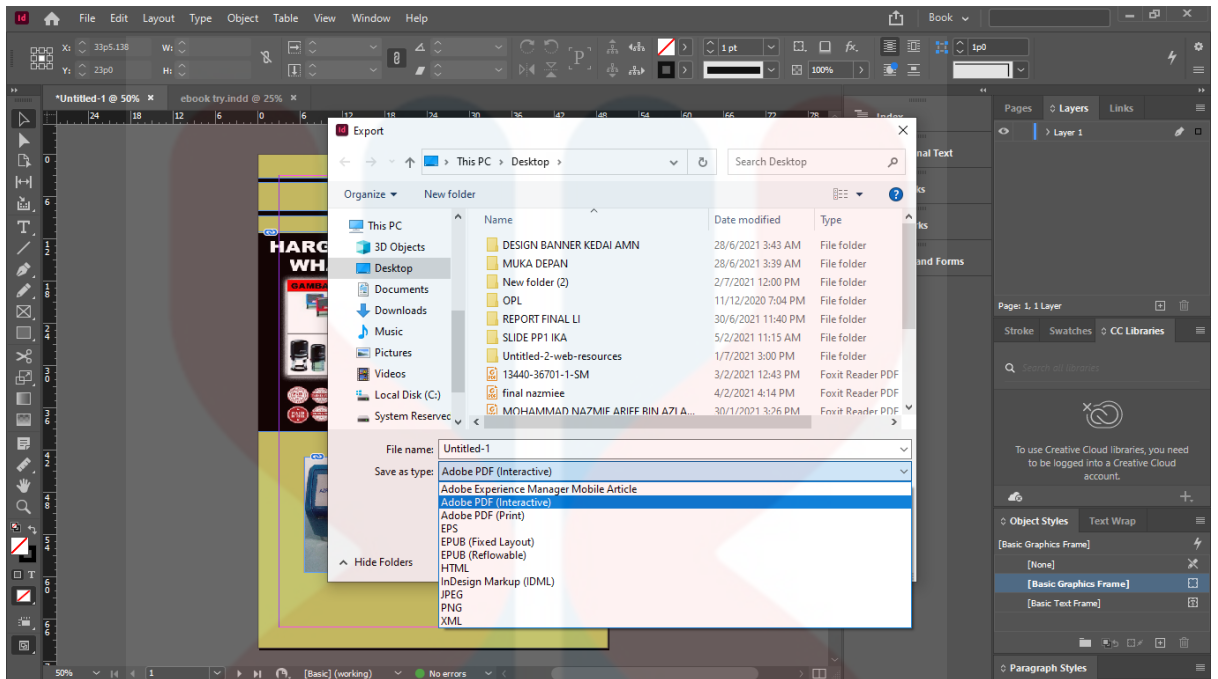
25. Teruskan proses meletakkan gambar untuk menampilkan contoh.



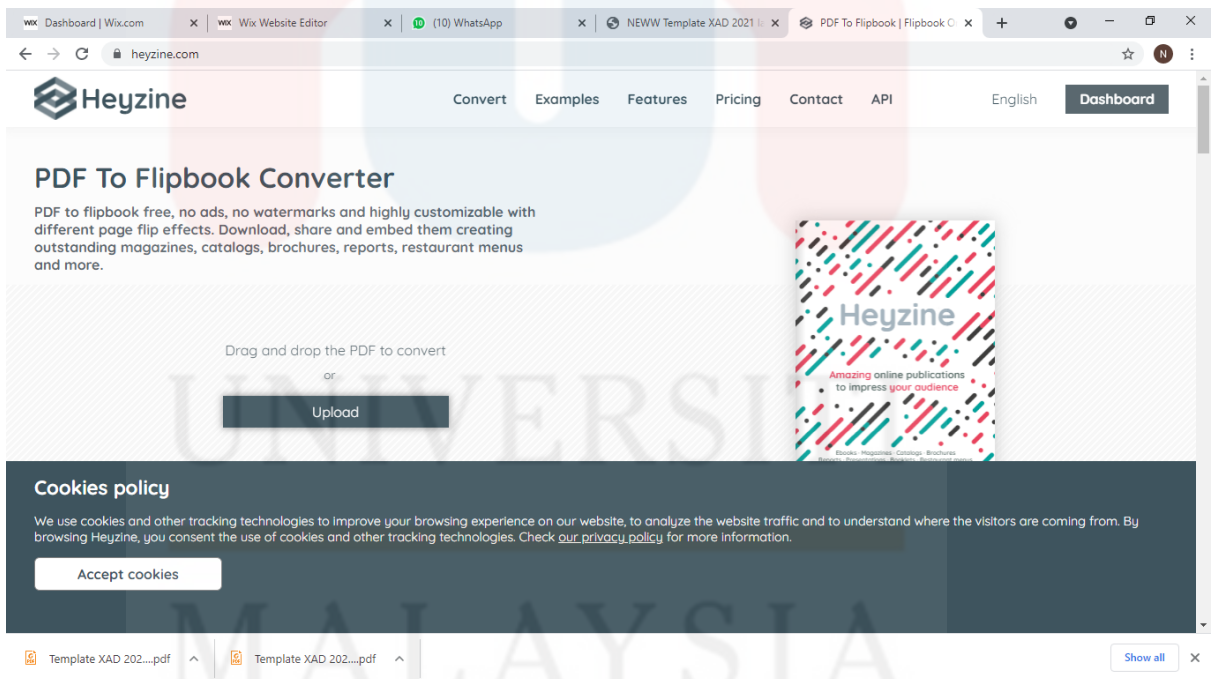
26. Untuk proses penyimpanan, klik pada file dan export.



## 27. Pilih format pdf.

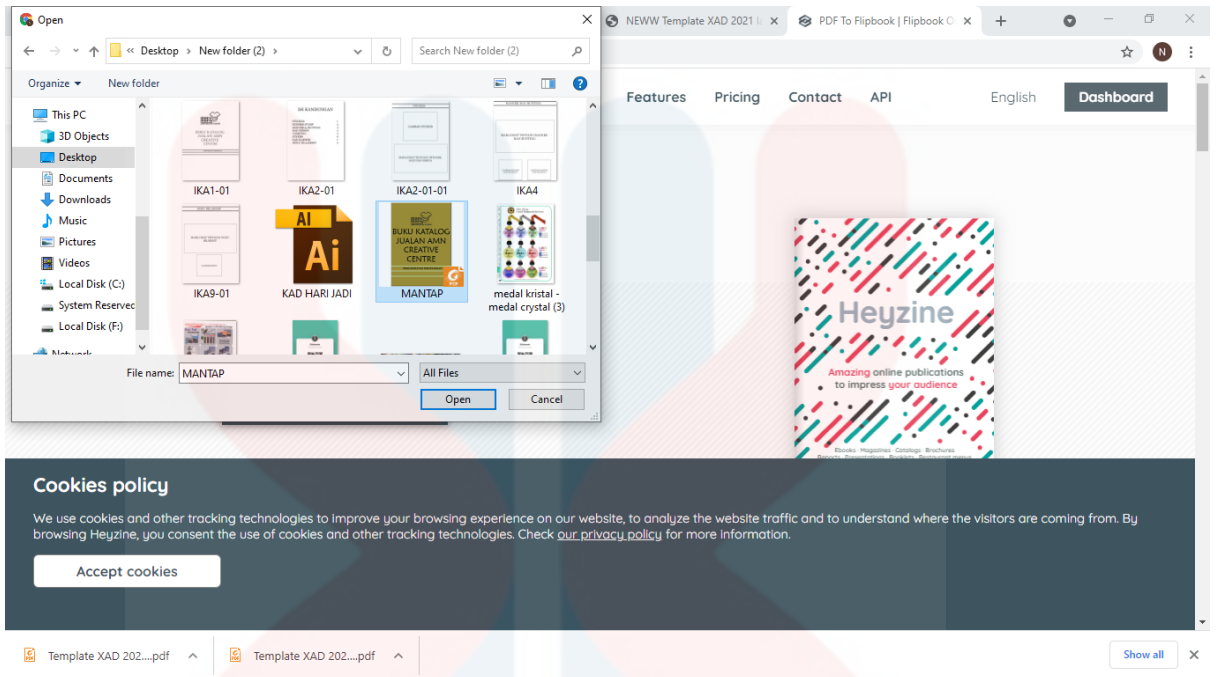


## 28. Seterusnya, untuk proses pembukuan, saya menggunakan laman web heyzine.com.





29. Upload pdf projek tadi di laman web tersebut.



30. Akhir sekali, pembukuan telah Berjaya.



#### 4.8 KESIMPULAN

Kesimpulannya, dalam menghasilkan buku katalog banyak perkara penting yang perlu diambil kira supaya buku katalog dapat terhasil dengan baik. Selain itu, sebelum menghasilkan buku katalog pengkaji mendapatkan maklumat dan idea daripada media sosial dan kaji selidik untuk mengukuhkan kajian. Membangunkan buku katalog ini juga merupakan satu cabaran kepada pengkaji malah perlu mengubah beberapa kali supaya sesuai sepertimana yang dilakarkan. Pengkaji berharap agar dapat menyiapkan tugas ini dengan sempurna dan boleh digunapakai dimasa akan datang.

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN CADANGAN**

#### **5.0 PENGENALAN**

Di dalam bab ini, kesimpulan dan cadangan akan dibincangkan berdasarkan kajian yang telah dijalankan oleh pengkaji. Kesimpulan dan cadangan yang dibuat adalah hasil pemerhatian daripada soal kaji selidik yang dijalankan. Selain itu, terdapat juga cadangan yang dibuat oleh masyarakat supaya dapat membantu pengkaji melaksanakan tugas ini. Pengkaji juga dapat membantu memperbaiki kelemahan yang didapati.

#### **5.1 CADANGAN**

Pengkaji bercadang untuk membuat penjenamaan semula buku katalog yang sedia ada berasaskan digital untuk mempromosikan syarikat Amn Creative Centre. Dimana syarikat ini mempunyai buku katalog tetapi hanya yang manual sahaja. Buku katalog yang sedia ada amatlah mudah berlaku kerosakan dan tidak boleh dibawa pulang oleh pelanggan. Sepanjang pengkaji menjalankan Latihan industri di Syarikat Amn Creative Centre, pengkaji telah mendapati bahawa buku katalog jualan adalah sangat penting dalam sesebuah syarikat supaya dapat mengetahui produk yang dihasilkan oleh Syarikat Amn Creative Centre.

Berdasarkan kajian dan soal selidik yang telah dilakukan daripada responden, terdapat golongan pengguna yang bersetuju untuk pengkaji membuat penjenamaan semula buku katalog ini berasaskan digital. Selain itu, pengkaji juga mencari idea untuk membantu meningkatkan jualan Syarikat Amn Creative Centre dengan wujudnya buku katalog jualan berasaskan digital.

## 5.2 KESIMPULAN

Sebagai kesimpulan dalam kajian ini, buku katalog jualan sangat membantu syarikat ini memasarkan produknya. Hal ini kerana buku katalog jualan adalah bahan bukti untuk menunjukkan kepada pelanggan produk yang dihasilkan oleh syarikat Amn Creative Centre. Selain itu, buku katalog ini boleh mengubah dan meningkatkan jualan syarikat AMNCC. Pengkaji berharap agar dengan bantuannya terhadap membuat penjenamaan semula buku katalog berasaskan digital dapatlah memberikan impak yang positif kepada Syarikat Amn Creative Centre dan pengguna.

## BIBLIOGRAFI

Abdul Halim, Zainab Zakirah; Azmi, Dania Salsabila; Jasmi, Kamarul Azmi (2019). “Media Sosial dan Trend Penggunaan Menurut Islam” in Prosiding Seminar Sains Teknologi dan Manusia 2019 (SSTM’19) pada 15hb. Disember 2019 di DP3, N29, Fakulti Kejuruteraan Kimia dan Tenaga, UTM. Program anjuran Akademi Tamadun Islam, FSSK, UTM, p. 001-016.

Hairudin Harun (Dr), “Weltanschauung Melayu Dalam Era Teknologi Maklumat: Komputer Menjadi Teras Pemikiran atau Punca Tewasnya Pemikiran Melayu, <http://www.chass.toronto.edu/epc/srb/cyber/haroutmal.html>, 20 Julai 2004, 12.00

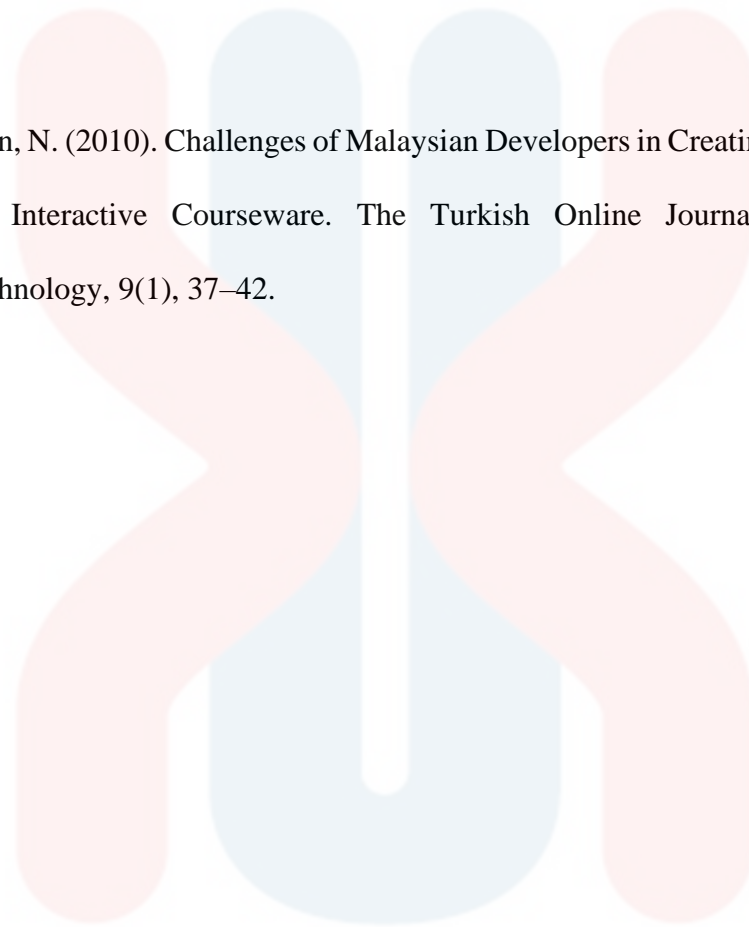
Reyna, J. (2009). Developing quality e-learning sites: A designer approach. In ASCilite 2009 (pp. 837– 838). Retrieved from <http://www.ascilite.org/conferences/auckland09/procs/reyna-1-poster.pdf>

Mohd. Sidin Ahmad Ishak & Noorbathi Badaruddin. (1993) *Asas periklanan*. Selangor: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Katuk, N. (2013). Progressive assessment of student engagement with web-based guided learning. *Interactive Technology and Smart Education*, 10(2), 116. doi:10.1108/ITSE-11-2012-0023

Kamaruddin, N. (2012). Understanding Interface Design Role in Facilitating Teaching and Learning Process : A Conceptual Framework, 1–11.

Kamaruddin, N. (2010). Challenges of Malaysian Developers in Creating Good Interfaces for Interactive Courseware. The Turkish Online Journal of Educational Technology, 9(1), 37–42.



UNIVERSITI

MALAYSIA

KELANTAN

## LAMPIRAN

7/3/2021

BAHAGIAN A-BORANG SOAL SELIDIK KAJIAN PENJENAMAAN SEMULA BUKU KATALOG JUALAN BERASASKAN DIGITAL DI ...

### BAHAGIAN A-BORANG SOAL SELIDIK KAJIAN PENJENAMAAN SEMULA BUKU KATALOG JUALAN BERASASKAN DIGITAL DI SYARIKAT AMN CREATIVE CENTRE

1. UMUR

*Mark only one oval.*

- 17 Tahun Kebawah  
 18 – 29 Tahun  
 30 – 49 Tahun  
 50 Keatas

2. JANTINA

*Mark only one oval.*

- Lelaki  
 Perempuan

3. BANGSA

*Mark only one oval.*

- Melayu  
 Cina  
 India  
 Lain-lain

[https://docs.google.com/forms/d/1qrm5q9\\_TzXN01mUoqmNp-A7bJYws2J6r7JTRViohHX0/edit](https://docs.google.com/forms/d/1qrm5q9_TzXN01mUoqmNp-A7bJYws2J6r7JTRViohHX0/edit)

1/8

## 4. PEKERJAAN

Mark only one oval.

- Kerajaan
- Kakitangan Swasta/Persendirian
- Pelajar
- Lain-lain

BAHAGIAN B  
-  
PENGENALAN  
KEPADA  
SUBJEK

Arahan: Berdasarkan skala di bawah, nyatakan persetujuan anda terhadap penggunaan buku katalog jualan berasaskan digital di syarikat AMN CREATIVE CENTRE. Jika anda bersetuju dengan pernyataan yang diberikan sila jawab YA dan jika tidak setuju jawab TIDAK.

## 5. Adakah anda mengetahui apa itu buku katalog jualan?

Mark only one oval.

- Ya
- Tidak

## 6. Adakah anda pernah menghasilkan buku katalog jualan?

Mark only one oval.

- Ya
- Tidak

## 7. Bolehkah anda menggunakan buku katalog manual pada zaman era moden ini?

Mark only one oval.

- Ya
- Tidak



8. Adakah reka bentuk dalam buku katalog dapat menarik minat pelanggan?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

9. Adakah buku katalog jualan dapat meningkatkan keuntungan Syarikat AMN Creative Centre?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

10. Bolehkah buku katalog jualan digital memberikan kesan yang baik kepada pelanggan?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

11. Adakah buku katalog jualan digital boleh menyukarkan pelanggan dalam pemilihan barangan?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

12. Adakah buku katalog jualan digital dapat menjimatkan masa pelanggan?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

13. Adakah buku katalog jualan digital ini amat susah untuk dibangunkan?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

14. Adakah anda seorang penggemar melihat menu jualan sesetengah Syarikat?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

BAHAGIAN  
C –  
OBJEKTIF  
KAJIAN

Arahan: Berdasarkan skala di bawah, nyatakan persetujuan anda terhadap penggunaan buku katalog jualan berasaskan digital di syarikat AMN CREATIVE CENTRE. Jika anda bersetuju dengan pernyataan yang diberikan sila jawab YA dan jika tidak setuju jawab TIDAK.

15. Adakah buku katalog jualan digital perlu diiklankan pada setiap hari?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

20. Adakah Syarikat AMN Creative Centre perlu membuang masa untuk membalas pertanyaan pelanggan jika sudah memiliki buku katalog jualan berasaskan digital?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

21. Adakah sesetengah syarikat perlu mempunyai buku katalog jualan?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

22. Pada pendapat anda, Syarikat AMN Creative Centre mampu meningkatkan jualan dengan lebih tinggi jika mereka memperbaiki buku katalog jualan?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

23. Adakah Syarikat AMN Creative Centre memberikan perkhidmatan jualbeli yang terbaik kepada pelanggan?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

16. Adakah buku katalog jualan memudahkan pelanggan untuk mencari barangan yang hendak dibeli?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

17. Benarkah Syarikat AMN Creative Centre perlu membuat penambahbaikan terhadap buku katalog jualan yang sedia ada?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

18. Adakah gambar-gambar tempahan perlu dimasukkan dalam buku katalog jualan ?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

19. Adakah reka bentuk yang menarik dan ceria dalam penghasilan buku katalog dapat menarik minat pelanggan?

*Mark only one oval.*

- Ya  
 Tidak

24. Adakah anda percaya bahawa buku katalog jualan adalah perkara penting untuk menunjukkan bukti kepada pelanggan bahawa Syarikat mereka menghasilkan perkhidmatan cetakan?

Mark only one oval.

- Ya  
 Tidak

BAHAGIAN D –  
PEMBANGUNAN  
PROJEK DAN  
CADANGAN

Arahan: Berdasarkan skala di bawah, nyatakan persetujuan anda terhadap penggunaan laman web ini dalam mempromosikan syarikat AMN CREATIVE CENTRE. Jika anda bersetuju dengan pernyataan yang diberikan sila jawab YA dan jika tidak setuju jawab TIDAK.

25. Benarkah penjenamaan semula buku katalog jualan dapat meningkatkan jualan dalam Syarikat AMN Creative Centre?

Mark only one oval.

- Ya  
 Tidak

26. Pada pandangan anda, Syarikat AMN Creative Centre sering memberikan perkhidmatan terbaik kepada pelanggan?

Mark only one oval.

- Ya  
 Tidak

27. Adakah Syarikat AMN Creative Centre menghasilkan barangan yang berkualiti?

Mark only one oval.

- Ya  
 Tidak

28. Adakah Syarikat AMN Creative Centre tidak pernah mendapat masalah dalam menjalankan jualan?

Mark only one oval.

- Ya  
 Tidak

29. Adakah Syarikat AMN Creative Centre mempunyai staf yang berkemahiran tinggi?

Mark only one oval.

- Ya  
 Tidak

30. Sila cadangkan penambahbaikan terhadap Syarikat AMN Creative Centre jika anda pernah berurusan dengan syarikat ini tentang buku katalog jualan yang sedia ada:

---

---

---

---

---

This content is neither created nor endorsed by Google.

UNIVERSITI  
Google Forms

MALAYSIA

KELANTAN