

LAMPIRAN

CONTOH PELAN PERNIAGAAN

Pengenalan

Perihal Perniagaan

Perihal ringkas mengenai perniagaan; bidang industri yang diceburi dan pasaran yang disasarkan, dan posisi daya saing berbanding dengan saingan anda

Kedudukan Semasa Syarikat

Tarikh penubuhan dan di peringkat mana syarikat berada pada masa ini

- Untuk perniagaan baru:
 - Sejauh mana pencapaian perniagaan; sama ada kumpulan pekerja utama telah diambil, pengeluaran telah bermula, status jualan dan sebagainya
- Untuk perniagaan sedia ada:
 - Nyatakan jualan dan keuntungan syarikat untuk tiga tahun yang lalu

Pembiayaan Yang Dipohon

- Nyatakan jenis, amaun, tujuan, tarikh pinjaman diharap akan dikeluarkan dan tempoh pembayaran semula pinjaman yang dijangkakan
- Perniagaan baru hendaklah mengenal pasti sumber modal permulaan syarikat sama ada daripada saham-saham/modal berbayar, pendahuluan daripada pengarah-pengarah, ahli keluarga, pihak ketiga, pinjaman luaran dan sebagainya

Contoh-contoh:

Pembiayaan Modal Kerja

Jenis dan had

Overdraf, kemudahan perdagangan (resit amanah, penerimaan jurubank dan sebagainya)

Tujuan

– Untuk membiayai kekurangan/jurang di dalam keperluan modal kerja

Pengiraan untuk Nilai RM bagi Keperluan Modal Kerja

Contoh:	Hari
Syarat-syarat kredit penghutang	90
Pusing ganti stok	60
	<hr/>
	150
	<hr/>
<u>Tolak</u>	
Syarat-syarat kredit penghutang	(60)
Kitar Penukaran Aset	90
	<hr/>

Sekiranya perolehan jualan tahunan ialah RM5 juta, keperluan modal kerja ialah $90/365 \times RM5.0$ juta = RM1.23 juta

Pembiayaan Perbelanjaan Modal

Jenis dan had

Pinjaman berjangka, pemajakan, sewa beli margin pembiayaan yang diperlukan, sumber kewangan peminjam dalam mengeluarkan modal sendiri

Tujuan

- Untuk membiayai pemerolehan aset tetap, misalnya pembelian harta benda, jentera
- Untuk membiayai kos pembinaan kilang/rumah kedai

Butiran

- Jenis, jenama/buatan dan kos untuk memperolehi aset tetap dan hayat ekonominya
- Kos pembinaan bersama-sama dokumen-dokumen sokongan

Syarat-syarat pembayaran

- Kaedahnya
- Amaun (berdasarkan unjuran aliran tunai/pendapatan)
- Tempoh pinjaman
- Tarikh pembayaran pertama dijangka akan bermula

Objektif dan Visi Perniagaan

Anda harus memperjelaskan visi anda tentang bagaimana anda inginkan perniagaan anda berkembang dan pencapaian pada masa hadapan

Perihal Produk dan Perkhidmatan

- Terangkan jenis produk yang dikeluarkan/perkhidmatan yang disediakan
- Nyatakan bahagian perniagaan anda dalam rantai penawaran iaitu, sama ada sebagai pembekal perkhidmatan, pengilang [Original Equipment Manufacturer (OEM) atau industri sokongan], ejen pemasaran/jualan, pemborong, kontraktor pembekal, pembinaan dan sebagainya
- Jumlah jualan atau pengeluaran dalam setahun
- Sifat kitaran perniagaan, nalar atau berkitar
- Sifat produk
- Kapasiti/jumlah yang kilang anda boleh keluarkan dan posisi masa kini

Analisa Industri dan Pesaing

- Sediakan gambaran ringkas mengenai struktur industri dan ciri-cirinya; tahap persaingan dan halangan kemasukan
- Senarai pesaing utama syarikat, bahagian pasaran mereka, kekuatan/kelemahan berbanding syarikat sendiri
- Mengenal pasti ancaman, risiko dan peluang yang ada

Strategi Perniagaan

- Pembentukan strategi yang jitu dianggap penting untuk memastikan kejayaan perniagaan
- Strategi seharusnya berasaskan kekuatan syarikat dan faktor-faktor kejayaan yang kritikal dalam konteks persaingan dan industri
- Strategi yang efektif seharusnya memfokus kepada keunikan atau kelainan produk dan perkhidmatan yang anda berikan
- Strategi syarikat anda seharusnya bersifat dinamik (iaitu mampu untuk menangani perubahan dalam persekitaran kendalian dalam jangka masa panjang)

Strategi Generik

- Pengeluar kos rendah
- Pembezaan; produk yang ditawarkan adalah unik
- Fokus; menceburi pasaran "niche", segmen barisan keluaran atau pasaran yang bercirikan geografi

Syarat-syarat Pengendalian

Personel

- Menyenaikan jenis dan bilangan pekerja yang diperlukan untuk jawatan pengurusan utama, pengeluaran, pemasaran dan jualan
- Sumber dan ketersediaan buruh; mahir, tidak mahir, teknikal
- Latihan dan insentif untuk mengekalkan pekerja-pekerja

Proses Pengeluaran/Pembuatan

- Tahap automasi dalam proses pengeluaran; teknologi yang diperlukan dan perjanjian teknikal/sokongan jaminan
- Jenis/buatan jentera utama yang digunakan

- Kapasiti pengeluaran/giliran kerja
- Bahan mentah utama/komponen

Khidmat Pelanggan dan Sokongan Selepas Jualan

- Menyediakan lakaran ringkas mengenai program syarikat bagi khidmat selepas jualan dan sokongan untuk membina kesetiaan pelanggan, menambah belian ulangan dan mempromosi lain-lain barangan dan perkhidmatan

Kitaran Perniagaan, Pembeli, Pembekal, & Syarat-syarat Perdagangan

- Pembeli utama, jumlah jualan, kekerapan dan syarat-syarat kutipan
- Pembekal utama, jumlah belian, kekerapan dan syarat-syarat pembayaran
- Butiran konsesi/perjanjian dengan pembekal dan pembeli
- Kitaran perniagaan (contoh: senarai peristiwa-peristiwa penting perniagaan, masa yang diambil dan syarat-syarat)

Strategi Jualan dan Pemasaran

Sediakan lakaran ringkas mengenai strategi pemasaran syarikat bagi menggalakkan pelanggan untuk membeli barangan dan perkhidmatan daripada segi campuran pemasaran iaitu produk, penetapan harga, aliran (jualan) dan promosi-promosi

Ramalan Kedudukan Kewangan

- 3 aspek ramalan kedudukan kewangan diperlukan:
 - Untung Rugi
 - Aliran Tunai
 - Kunci Kira-kira
- Dokumen-dokumen di atas hendaklah disediakan dalam bentuk unjuran bulanan untuk 12 bulan yang pertama dan di dalam bentuk unjuran tahunan untuk tempoh 2 tahun selepas itu
- Andaian-andaian yang digunakan Nyatakan andaian-andaian utama seperti berikut:
 - % kos perbelanjaan utama, bahan-bahan mentah, pekerja, komisen
 - % jualan kredit dan tunai
 - Tempoh kredit yang diberi dan diterima
 - Tempoh inventori
 - % pertumbuhan perniagaan setahun

Format penyata untung rugi, penyata aliran tunai dan penyata kunci kira-kira adalah seperti berikut:

Penyata Untung Rugi

Tarikh	Jan	Feb	Mac	Jumlah Tahun 1	Jumlah Tahun 2	Jumlah Tahun 3
Jualan						
Kos						
Tolak: Kos Jualan						
Untung Kasar						
Margin Untung Kasar (%)						
Tolak: Jumlah Kos Kendalian						
Perbelanjaan Pemasaran & Jualan						
Perbelanjaan Pentadbiran & Overhed						
Keuntungan Kendalian						
Margin Keuntungan Kendalian (%)						
Tolak: Kos Bukan Kendalian						
Faedah oleh Bank						
Keuntungan Sebelum Cukai						
Margin Keuntungan Sebelum Cukai (%)						
Tolak: Cukai Pendapatan						
Keuntungan Bersih Selepas Cukai						
Margin Untung Bersih (%)						

Anjuran Penyata Aliran Tunai

Tarikh	Jan	Feb	Mac	Jumlah Tahun 1	Jumlah Tahun 2	Jumlah Tahun 3
Baki Mula						
Sumber Hasil						
Jualan Tunai						
Jualan Kredit						
Overdraf						
Pinjaman Bertempoh						
Modal Ekuiti						
Perbelanjaan Tunai						
Kos Jualan						
Gaji & Perbelanjaan Berkaitan						
Perbelanjaan Bukan Gaji						
Faedah						
Pembayaran Pinjaman						
Dividen						
Pembelian Aset						
Cukai Pendapatan						
Perubahan Tunai Bersih						
Baki Akhir						

Anjuran Penyata Kunci Kira-kira

Tarikh	Jan	Feb	Mac	Jumlah Tahun 1	Jumlah Tahun 2	Jumlah Tahun 3
Asset Semasa						
Tunai Dalam Tangan						
Penghutang Perdagangan						
Lain-lain Penghutang, Deposit & Bayaran Terdahulu						
Jumlah Hutang dari Anak-anak Syarikat						
Stok						
Liabiliti Semasa						
Pinjaman Jangka Pendek						
Pemiutang Perdagangan						
Lain-lain Pemiutang dan Akruan						
Jumlah Hutang kepada Anak-anak Syarikat						
Jumlah Hutang kepada Syarikat Induk						
Jumlah Hutang kepada Pengarah-pengarah						
Asset (Liabiliti) Semasa Bersih						
Asset Tetap						
Pinjaman Bertempoh						
Dibiayai Oleh:						
Modal Syer						
Perolehan Tertahan						