



KERTAS KERJA PERNIAGAAN FORE ZEST ENTERPRISE

RINGKASAN EKSEKUTIF

Perniagaantelah didaftarkan pada 30 Julai 2006 dengan SSM dan Nombor Pendaftaran :- NS0016815-T. Alamat berdaftar di No. 209, Jalan Desa Melang 2-6, Taman Desa Melang Fasa 2, 72000 Kuala Pilah, Negeri Sembilan Darul Khusus. Perniagaan ini adalah milik perkongsian dengan aktiviti perniagaan adalah menanam pitaya (Buah Naga) di Ladang:- Lot 2279 , Kampung Ulu Sungai Dua Besar , Daerah Kuala Pilah, Negeri Sembilan Darul Khusus. Akan memasarkan buah pitaya didalam Daerah dan Luar Daerah Kuala Pilah terutama di Lembah Klang secara runcit dan borong termasuk Pasaar Borong Buah Nilai secara runcit dan borong/pukal. Dengan peningkatan hasil buah pitaya mulai dari bulan kesepuluh selepas ditanam, perniagaan ini telah merancang untuk membuat dan memasarkan kodial, jam dan sebagainya di dalam Negara dan dieksport ke Luar Negara. Pendapatan yang dianjurkan dari jualan pada tahun pertama sebanyak .m.ton dan akan meningkat pada tahun-tahun seterusnya kepadam. ton pada tahun ketiga untuk sehektar. Dengan peningkatan pengetahuan dan kesedaran tentang khasiat buah pitaya dan keperluan pentingnya menjaga kesihatan, dijangkakan permintaan akan meningkat pada permintaan buah pitaya. Pada ini pengeluaran buah pitaya masih lagi belum dapat menampung permintaan peruncit dan pemborong terutama pada hujung minggu. Dengan galakkan dan usaha memertabahkan bidang pertanian oleh Kerajaan akanmemesatkan lagi perkembangan pertanian dan hasil hiliran nya.



KANDUNGAN

Ringkasan Eksekutif	1
Kandungan	2
1.0. Pengenalan	4
2.0. Objektif / Tujuan Kertas Kerja	7
3.0. Latarbelakang Perniagaan	8
4.0. Latarbelakang Pemilik / Rakan Kongsi	9
5.0. Visi, Misi dan Objektif Perniagaan	10
5.1. Visi	
5.2. Misi	
5.3. Objektif Perniagaan	
6.0. Skop Perniagaan	10
6.1. Aktiviti Perniagaan	
6.2. Perkhidmatan	
6.3. Potensi Perniagaan	
7.0. Aspek Pengurusan	12
7.1. Struktur Organisasi	
7.2. Fungsi dan Tanggungjawab	
7.2.1. Pengurus/Pemilik/Rangkan Kongsi	
7.2.2. Bahagian / Pengurus Setiap Bahagian	
7.2.3. Pekerja Ladang	
7.3. Gaji dan Ganjaran	
7.4. Belanja Pengurusan	
7.5. Strategi Pengurusan	
8.0. Aspek Teknikal / Perkhidmatan	17
8.1. Kemudahan Asas Premis	
8.2. Harta Tetap dan Peralatan Yang Dimiliki	
8.3. Harta Tetap dan Peralatan yang diperlukan	
8.4. Senarai Pembekal Barang Niaga	
8.5. Strategi Perkhidmatan	



9.0.	Pemasaran	21
9.1.	Kumpulan Sasaran	
9.2.	Kawasan Sasaran	
9.3.	Pesaing	
9.4.	Syer Pasaran / Saiz Pasaran	
9.5.	Strategi Pemasaran	
9.5.1.	Promosi	
9.5.2.	Lokasi	
9.5.3.	Harga	
9.5.4.	Hasil	
9.5.5.	Anggaran Jualan	
10.0.	Jadual Proses Penghasilan Buah Pitaya	25
11.0.	Matlamat Keterangan Proses Penghasilan	26
12.0.	Aspek Kewangan	27
12.1.	Kos Pelaburan Projek	
12.2.	Sumber Pembiayaan Projek	
12.3.	Anggaran Aliran Wang Tunai	
12.4.	Anggaran Penyata Pendapatan dan Kunci-Kira-kira	
12.5.	Analisa Sensitiviti	
13.0.	Hustifikasi dan Penutup.	31

Senarai Lampiran

Salinan Kad Pengenalan Pemilik
Salinan Daftar Perniagaan
Salinan Sijil-Sijil Akademik dan Kursus
Salinan Sebutharga
Lokasi Ladang
Jadual dan Maklumat Anggaran Kewangan
Gambar-Gambar berkaitan



1.0 PENGENALAN

~ Tanaman Pitaya atau kaktus madu atau dragon fruit (*Hylocereus undatus*) adalah berasal dari Amerika Selatan seperti Mexico dan Colombia. Pada tahun 1870, tanaman ini di bawa oleh orang-orang Perancis dari Guyana, Amerika Selatan ke Vietnam sebagai tanaman biasa sebagai tanaman hiasan. Sekarang tanaman pitaya telah ditanam di Taiwan, Malaysia dan Thailand.

Buah pitaya, telah mula dikenali di Malaysia sejak 4 tahun yang lalu. Kini di Malaysia tanaman pitaya boleh didapati di Negeri Johor, Negeri Sembilan, Perak, Pahang, Trengganu dan Kelantan. Keseluruhan keluasan tanaman adalah lebihkurang 320 hektar.

Terdapat tiga (3) jenis buah pitaya, seperti berikut:-

1. Isi Putih, berkulit merah,, *Hylocereus Undatus*.
2. Isi Merah, berkulit merah, *Hylocereus Polyrhizus*,
3. Isi Putih, Berkulit Kuning, *Selenicereus Megalanthus*.

Tanaman pitaya sesuai ditanam di kawasan rendah tropika dan tumbuh dengan menggunakan baja organik, tanpa menggunakan sebarang racun atau kimia. Cuaca dengan purata 20 -30 °C dan taburan hujan diantara 500 -1500mm dengan pusingan diantara musim panas dan tengkujuh adalah sesuai dengan tanaman pitaya. Pokok pitaya suka pada pancaran matahari bagaimana pon kepanasan terlampau dan berpanjangan boleh merosakkan nya. Pada dasarnya buah pitaya boleh tahan (rentan) pada kemarau, panas, tanah yang tidak subur dan cuaca maksima 38- 40°C. Bagaimana pon tanah diantara 10 ke 30 % pasir adalah sangat sesuai. Pitaya berisi merah amat di gemari oleh penduduk Malaysia dan dikenali sebagai buah kesihatan.

Buah pitaya mempunyai rasa yang enak dan boleh dimakan segar. Ianya juga cukup kaya dengan zat vitamin dan mineral yang dapat membantu meningkatkan daya tahan dan metabolisme badan.



Kandungan nilai pemakanan buah pitaya adalah seperti di jadual 1 berikut:-

Jadual 1 : Komposisi kandungan Zat Makanan (Pitaya Merah).

Kandungan	Unit setiap 100 gm hidangan Pitaya isi Merah
Kelembapan (<i>Moisture</i>)	82.5 – 83 gm
Protin (<i>Protein</i>)	0.159 – 0.229 gm
Lemak (<i>Fat</i>)	0.21 – 0.61 gm
Serebut (<i>Crude Fiber</i>)	0.7 – 0.9 gm
Karotin (<i>Carotene</i>)	0.005 – 0.012 mg
Kalsium (<i>Calcium</i>)	6.3 – 8.8 mg
Fosferos (<i>Phosphorus</i>)	30.2 – 36.1 mg
Zat Besi (<i>Iron</i>)	0.55 – 0.65 mg
Vitamin B1	0.28 – 0.043 mg
Vitamin B2	0.043 – 0.045 mg
Vitamin B3	0.297 – 0.43 mg
Vitamin C	8 – 9 mg
Thiamine	0.28 – 0.30 mg
Riboflavin	0.043 – 0.044 mg
Niacin	1.297 – 1.300 mg
Ash	0.28 gm
Lain-lain	0.54 – 0.68 gm

Faktor di perolehi daripada Taiwan Food Industry Development and Research Authorities
(Re Code 85-2537) melalui internet.

Buah pitaya adalah pilihan ideal dalam pemilihan keperluan kesihatan harian:-

1. Buah pitaya kaya dalam pelbagai vitamin.
2. Buah pitaya membantu dalam proses penghadaman dan pengedaran darah.
3. Buah pitaya membantu menghalang klon kanser dan diabetes.
4. Buah pitaya membantu meneutral bahan toksik dalam badan seperti besi berat (heavy metal) serta mengkurangkan paras kolesterol dan paras tekanan darah tinggi.
5. Pengambilan tetap buah pitaya membantu melawan penyakit asthma dan batuk.
6. Isi dan kulit mempunyai kandungan karotena yang tinggi serta boleh diproses menjadi pewarna makanan semula jadi (natural food colours) yang tidak memberi kesan sampingan atau mudarat kepada kesihatan dan gincu bibir..



- ~ Sehingga kini kerja-kerja pembersihan kawasan sedang dijalankan bagi penyediaan proses seterusnya untuk menanam buah pitaya.
- ~ Perniagaan ini dipilih atas sebab-sebab berikut:-
 1. Memajukan dan mengkurangkan kawasan tanah terbiar supaya dapat memberi pulangan pendapatan yang baik.
 2. Dengan meningkat pengetahuan dan kesedaran penduduk Malaysia tentang pitaya buah naga telah dilihat sebagai peluang meningkatnya permintaan buah naga. Pada masa ini, pengeluaran buah naga telah tidak dapat memenuhi permintaan buah naga yang sedang meningkat di masa akan datang.
 3. Agar dapat mengambil bahagian dalam pengeksportan buah naga keluar Negara. Pada masa kini pengeluaran dan permintaan eksport buah naga masih belum dapat dipenuhi oleh pengusaha-pengusaha tanaman buah pitaya di Malaysia.
 4. Menyahut seruan kerajaan yang sedang giat meningkatkan bidang pertanian dan hasil hilirannya.
 5. Tanaman pitaya yang hanya menggunakan bahan organik tanpa menggunakan sebarang bahan kimia dapat membantu mengkurangkan pencemaran alam sekitar.



2.0 OBJEKTIF/TUJUAN KERTAS KERJA

Tujuan kertas kerja ini disediakan adalah untuk membentangkan perancangan perniagaan....., meliputi aspek pengurusan, pemasaran, pentadbiran dan kewangan syarikat kepada pihak MARA dan seterusnya memohon pembiayaan berjumlah *RM200,000.00 (Ringgit Malaysia: Dua Ratus Ribu Sahaja)*. Tempoh pembiayaan adalah selama 5 tahun dan *Fore Zest Enterprise* turut memohon tempoh bernafas selama 12 bulan. Kos Pelaburan Projek adalah sebanyak *RM230,000.00* di mana sebanyak *RM30,000.00* dibiayai dengan wang pemilik sendiri sementara baki *RM200,000.00* adalah melalui pembiayaan yang dipohon ini.

Penggiraan Pembiayaan:

Nilai Pembiayaan	:	RM200,000.00
Kadar Keuntungan	:	5% setahun
Keuntungan Pembiayaan	:	RM200000.00 @ 5 % @ 5 tahun
Jumlah Pembiayaan	:	RM 200,000.00 + RM 50,000.00
Bayaran Balik Bulanan	:	RM 250,000/ 60 bulan
Bayaran Bulanan	:	RM 4167.00 sebulan



3.0 LATAR BELAKANG PERNIAGAAN

Nama Perniagaan/Syarikat	:	
Alamat Berdaftar	:	No. 209, Jalan Desa Melang 2-6, Taman Desa Melang Fasa 2, 72000 Kuala Pilah, Negeri Sembilan D.K.
Alamat Operasi	:	PT 2279, Kampong Ulu Sungai Dua Besar, 72000 Kuala Pilah, Negeri Sembilan D.K.
No. Daftar Perniagaan/Syarikat	:	
Tarikh Pendaftaran	:	30hb. Julai 2006
Tarikh Mula Berniaga	:	15 September 2006
Aktiviti Perniagaan	:	Menanam dan Memasarkan Buah Naga (Pitaya)
Status Perniagaan/Syarikat	:	Perkongsian
Modal Awal	:	RM 30,000.00
Bank Berurusan	:	BIMB / Kuala Pilah
Pemilik	:	1),



4.0 LATAR BELAKANG PEMILIK/RAKAN KONGSI

Nama :
Jawatan : Pengurus Besar
Alamat Tetap : No. 209, Jln. Desa Melang 2-6, Tmn. Desa Melang Fasa 2,
72000 Kuala Pilah, Negeri Sembilan D.K.
No. Telefon :
No. Kad Pengenalan :
Tarikh Lahir : 28hb. Jun 2006
Umur : 56 tahun
Bangsa/Agama : Melayu / Islam
Taraf Perkahwinan : Berkhawin
Kelulusan Akademik : M.C.E.
Pengalaman Kerja : 35Tahun – Merinyu Taliair – Jabatan Pengairan dan Saliran
N. Sembilan, dalam bidang pengairan dan saliran pertanian.
Kursus Dihadiri : a) 22/3/2006 – Latihan Asas Parniagaan &
: b) 15 Mei hingga 14 Sept./2006– Skim Latihan Galakan
Parniagaan – Anjuran MECD bersama MARA

Nama :
Jawatan : Pengurus Ladang dan Pemasaran
Alamat Tetap : No. 209, Jln. Desa Melang 2-6, Tmn. Desa Melang Fasa 2,
72000 Kuala Pilah, Negeri Sembilan D.K.
No. Telefon :
No. Kad Pengenalan :
Tarikh Lahir : 18hb Mach 1981
Bangsa/Agama : Melayu / Islam
Taraf Perkahwinan : Bujang
Kelulusan : Diploma Elektronik (Perhubungan),
Pengalaman Kerja : 2 Tahun – Technician Specialist di Flexo Delta S/B
2 tahun – Pengajar elektrik di Pusat MLVK Swasta
Kursus Dihadiri : 6 – 7 Ogos 2003 Kursus Induksi Pentauliahan Persijilan
Kemahiran Malaysia, Majlis Latihan Vokasional Kebangsaan



5.0. Visi, Misi dan Objektif Perniagaan.

5.1.1. VISI

Menjana pertumbuhan bidang pertanian bertaraf komersial.

5.1.2. MISI

- a. Meningkatkan keluasan pelbagai tanaman dan hasil hiliran pertanian,
- b. Mengeksport hasil pengeluaran dan hiliran pertanian ke luar Negara.

5.1.3 Objektif Perniagaan

- a. Meningkatkan keluasan tanaman dari 1 hektar ke 2 hektar dalam tempoh 3 tahun dan seterusnya ke 7 hektar dalam tempoh 5 tahun.
- b. Mengadakan hasil hiliran seperti Kordial, jeli, jem dan sebagainya untuk jualan tempatan dan eksport.
- c. Menyahut seruan kerajaan untuk menumpu dan meningkatkan hasil pertanian

6.0 SKOP PERNIAGAAN

6.1 Aktiviti Perniagaan

Antara aktiviti perniagaan yang dijalankan oleh perniagaan adalah;

- ~ Pertanian
- ~ Pembekalan/Pengedaran
- ~ Perkhidmatan

6.2 Perkhidmatan

Jenis-jenis perniagaan yang ditawarkan adalah seperti berikut;

- 6.2.1 Menanam, menjual dan mengeluarkan hasil pertanian (Pitaya)
- 6.2.2 Membekal dan menjual baja organik dan cecair.
- 6.2.3 Membekal benih buah pitaya



6.3 Potensi Perniagaan

6.3.1 Memandangkan buah pitaya masih baru di tanam di Malaysia dan kurang di kenali oleh penduduk Malaysia, maka potensi untuk memasarkan buah pitaya akan lebih mudah. Malahan masih belum dapat di eksport keluar Negara kerana pada masa sekarang masih belum dapat memenuhi permintaan dalam Negara.

Dengan memberikan penerangan kebaikan buah pitaya dari segi kesihatan seperti dapat mengawal penyakit-penyakit kanser, darah tinggi dan diabetes serta mengurangkan kolestrol, diharapkan dapat meningkatkan penjualan hasil buah pitaya. Memandangkan kesedaran yang mula meningkat penduduk Malaysia ke atas pentingnya menjaga kesihatan.

6.3.2 Pada masa ini walaupun keluasan tanaman pitaya dan pengeluaran pitaya telah meningkat, ianya maseh tidak dapat menampung permintaan tempatan dan dalam negeri. Ini juga akibat kesedaran penduduk tempatan yang telah ada kesedaran menjaga kesihatan dan mula mengenali buah pitaya dengan lebih dekat. Manakala permintaan Luar Negara maseh belum dapat di penuhi. Juga galakkan Kerajaan yang memberi tumpuan pada peningkatkan dan perkembangan bidang pertanian.

6.3.3 Kedudukan lokasi perniagaan ini terletak..... Jaraknya dari Bandar Kuala Pilah adalah sejauh 11 km. begitu juga dari Bandar Bahau yang jarak sejauh 11 km. Terletak di persimpangan jalan ke Kampung Rembang Panas dengan Kampung Sungai Dua Besar.

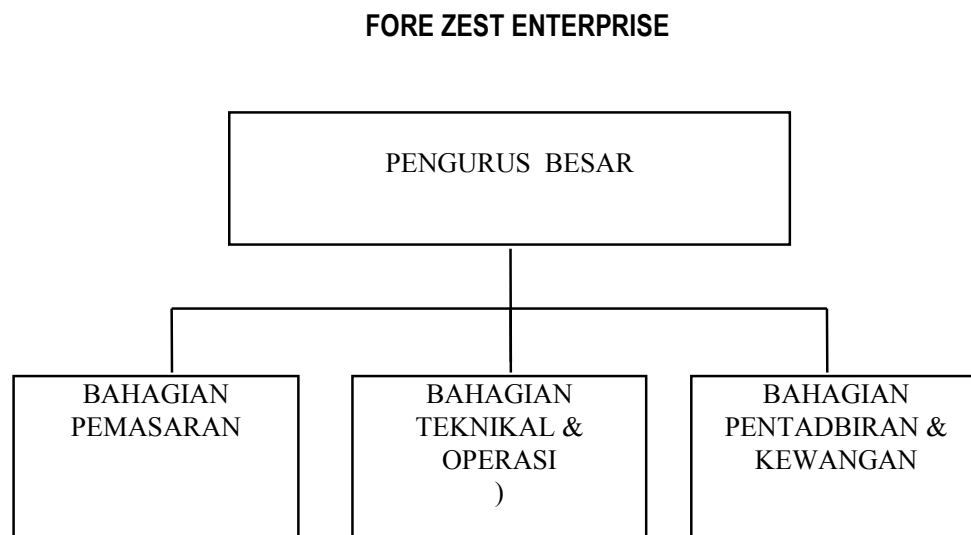
6.3.4 Perniagaan ini baru dimulakan dengan kerja-kerja pembersihan kawasan sedang dijalankan oleh pemborong yang di lantik.



7.0 ASPEK PENGURUSAN

7.1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang dibentuk oleh perniagaan adalah merangkumi keseluruhan aspek pengurusan sebagai sebuah entiti perniagaan dan ianya meliputi beberapa fungsi. Secara keseluruhannya, struktur organisasi bagi perniagaan ini adalah seperti di bawah;



7.2. Fungsi dan Tanggungjawab

Pada keseluruhannya perniagaan ini terbagi kepada tiga (3) bahagian, iaitu Bahagian Pentadbiran & Kewangan, Bahagian Teknikal & Operasi dan Bahagian Pemasaran.

Pada keseluruhannya **Pengurus Besar**, adalah bertanggungjawab ke atas perjalanan urusan perniagaan secara umum bagi memajukan dan meningkatkan serta perkembangan perniagaan ini. Juga mengawasi kesemua bahagian yang ada dalam perniagaan ini serta berurusan dengan pihak luar seperti Jabatan Pertanian, MARDI, FAMA , PPK dan LPP untuk mendapat maklumat teknikal , pemasaran dan khidmat nasihat.



Bahagian Pentadbiran dan Kewangan, bertanggungjawab ke atas semua urusan perjalanan harian pejabat dan kakitangan. Juga bertanggungjawab bagi semua urusan yang berkaitan dengan perbelanjaan dan penerimaan wang termasuk menyimpan rekod kira-kira serta urusan dengan Bank. Bahagian ini diketuai oleh Pn. Niatimah Binti Ibrahim.

Manakala **Bahagian Teknikal dan Operasi** diketuai oleh.....yang bertanggungjawab ke atas semua yang berkaitan dengan tanaman, penjagaan, mendapatkan benih, penyediaan tanah, membaja, membersihkan kawasan, mengatur jadual kerja pekerja dan semua yang berkaitan dengan operasi ladang. Termasuk mengawal dan merekod semua kedatangan pekerja serta memastikan arahan kerja kepada pekerja dipatuhi. Membeli segala keperluan ladang serta penyelenggaraan mesin dan jentera yang ada. Termasuk menyimpan semua rekod pembelian dan stok yang ada, juga kebersihan kawasan kediaman dan tempat pengumpulan buah pitaya serta pembungkusan.

Bahagian Pemasaran, bertanggungjawab untuk memasarkan hasil buah pitaya termasuk mendapatkan pelanggan baru dan mengekalkan pelanggan sedia ada. Membuat promosi dari masa kesemasa, bagi mengembangkan pasaran jualan dengan mengambil kira hasil yang akan mula keluar pada bulan kesepuluh dan akan meningkat pada setiap hari/bulan selepas itu. Jualan akan tertumpu diperingkat awal dengan jualan secara runcit kepada peruncit tempatan/daerah. Serta ditingkatkan kepada peruncit dan pemborong di Lembah Klang juga di Pasar Borong buah di Nilai dan Pasar Tani di Seremban. Juga melalui rangkaian antara rakan-rakan pengusaha yang terdapat dalam Daerah Kuala Pilah. Bahagian ini adalah dibawah Cik Nur Nadiah Binti Zainal Abidin.



7.2.1 Pengurus/Pemilik/ Rakan Kongsi

Nama :
Jawatan : Pengurus Besar
Alamat Tetap : No. 209, Jln. Desa Melang 2-6, Tmn. Desa Melang
Fasa 2, 72000 Kuala Pilah, Negeri Sembilan D.K.
No. Telefon :
No. Kad Pengenalan :

Nama :
Jawatan : Pengurus Ladang dan Pemasaran
Alamat Tetap : No. 209, Jln. Desa Melang 2-6, Tmn. Desa Melang
Fasa 2, 72000 Kuala Pilah, Negeri Sembilan D.K.
No. Telefon :
No. Kad Pengenalan :

7.2.2 Bahagian/Pengurus Setiap Bahagian

Nama : Niatimah Binti Ibrahim
Jawatan : Pengurus Pentadbiran dan Kewangan
Alamat Tetap : No. 209, Jln. Desa Melang 2-6, Tmn. Desa Melang
Fasa 2, 72000 Kuala Pilah, Negeri Sembilan D.K.
No. Telefon :
No. Kad Pengenalan :

Nama : Nur Nadiah Binti Zainal Abidin
Jawatan : Pengurus Pemasaran
Alamat Tetap : No. 209, Jln. Desa Melang 2-6, Tmn. Desa Melang
Fasa 2, 72000 Kuala Pilah, Negeri Sembilan D.K.
No. Telefon :
No. Kad Pengenalan :



7.2.3 Pekerja ladang

Seramai 2 orang pekerja asing (Indonesia) akan diambil untuk kerja-kerja yang ditetapkan dalam ladang perniagaan ini.

7.3 Gaji dan Ganjaran

Anggaran Gaji dan Ganjaran pekerja untuk sebulan adalah seperti Jadual 1 di bawah.

JADUAL 1: ANGGARAN GAJI DAN GANJARAN SEBULAN

Jawatan	Gaji (RM)	Elaun (RM)	KWSP (RM)	PERKESO (RM)	Jumlah (RM)
Pengurus Besar	600.00	-	-	-	600.00
Pengurus (3)	1,500.00	-	180.00	6.00	1686.00
Pekerja (2)	1,200.00	-	-	-	1200.00
Jumlah	3300.00		180.00	6.00	3486.00

7.4. Belanja Pengurusan

Bagi tujuan pengurusan, perniagaan ini menganggarkan perbelanjaan dalam sebulan mengikut pelan peningkatan kapasiti perniagaannya adalah seperti Jadual 2 di bawah.

JADUAL 2: ANGGARAN BELANJA PENGURUSAN SEBULAN

Bil	Jenis Perbelanjaan	Jumlah (RM)
1	Elaun Pengurus/Pemilik	2,100.00
2	Gaji dan Elaun Pekerja	1200.00
3	KWSP/PERKESO	186.00
4	Sewa Lot Perniagaan	00
5	Air & Elektrik	150.00
6	Telefon & Faks	200.00
7	Alatulis & Belanja Pejabat	150.00
	JUMLAH	3,986.00



7.5. Strategi Pengurusan

Operasi perniagaan dan kakitangan amat mustahak di dalam usaha memajukan perniagaan. Oleh itu, perniagaan telah mengatur beberapa strategi pengurusan seperti berikut;

- 7.5.1 Menerapkan semangat kerja berpasukan (*team-work*) di antara para pekerja untuk faedah bersama.
- 7.5.2 Memberi bimbingan kepada pekerja supaya dapat menunjukkan prestasi kerja yang baik serta bertanggungjawab.
- 7.5.3 Menggalakkan setiap pihak samada para kakitangan atau pengurusan untuk memberi pendapat dan mengemukakan cadangan tentang cara terbaik untuk menghasilkan kerja yang lebih efisien dan efektif.
- 7.5.4 Menghantar kakitangan dan pekerja ke latihan dan kursus yang diadakan/dianjurkan oleh Jabatan/Agensi Pertanian dari masa ke semasa.

**8.0 ASPEK TEKNIKAL/PERKHIDMATAN****8.1. Kemudahan Asas Premis**

Kemudahan asas yang terdapat berhampiran ladang perniagaan adalah jalan, bekalan elektrik , bekalan air dan telefon.

8.2. Harta Tetap dan Peralatan Yang Dimiliki

Senarai Aset tetap yang dimiliki seperti di dalam Jadual 3 di bawah.

JADUAL 3: SENARAI ASET TETAP

Bil	Perkara/Model No.	Kuantiti	Tarikh Dibeli	Nilai (RM)
1	Tanah PT 2279	1 Hektar	24/1/2005	20,000.00
2	Tanah lot 6878	0.8 hektar	1994	20,000.00
	JUMLAH	1.8 hektar		40,000.00



8.3. Harta Tetap dan Peralatan Yang Diperlukan

Aset tetap dan peralatan yang diperlukan melalui pembiayaan ini adalah seperti Jadual 4 di bawah.

JADUAL 4: ASET TETAP YANG DIPERLUKAN

Bil	Jenis/Model	Harga/Unit (RM)	Kuantiti	Nilai (RM)
	Pam Air	20,000	1	20,000
	"Sprayer Pump"	2,000	2	4,000
	Mesin Rumput Sangkut Di Bahu	1000	3	3,000
	Tunggak dan para	14	1250	17,500
	Benih Buah Pitaya	5	5000	25,000
	Kereta Sorong	200	4	800
	Pagar (Tiang Konkrit & Chain-link)	5,214	1 Ha.	5,214
	Bangsai dan tempat Kediaman	25,000	1	25,000
	Setor dan tandas	10,000	1	10,000
	Pembersihan Kawasan	2,000/ha	1	2,000
	Kolam & tangki	3,000		3,000
	Rumah Pam	5,000	1	5,000
	JUMLAH			120,514.00

Sumber kewangan bagi membiayai diperolehi melalui permohonan pinjaman yang dibuat melalui (institusi kewangan). Perniagaan merasakan permohonan ini amat diperlukan kerana ia tidak mempunyai sumber dana yang mencukupi, tambahan pula modal yang ada telah banyak digunakan untuk pembangunan ladang (pembersihan), memasang pagar serta beli tiang dan para serta benih. Segala spesifikasi dan butiran aset tersebut terdapat di dalam salinan sebut harga di Lampiran 4



8.4. Senarai Pembekal Barang Niaga

Senarai pembekal perniagaan adalah seperti Jadual 5 di bawah.

JADUAL 5: SENARAI PEMBEKAL DAN BEKALAN

Bil	Nama & Alamat Pembekal	Bekalan
1	Moon Flower Organic S/B, 755 Jln. Tok Ungku, Tmn. Yoon Chan, 70100 Seremban, N. S.	Benih, Baja Organik, tiang, para
2	Bio-S Agritech Industries S/B, Lot 14983/14984, Jln. Industries B4, Grisek, 64700 Muar, Johor	Baja Organik
3	OSB Bioenzyme Marketing & Enterprise, 29, Jln. IMJ 2, Tmn. Industri Malim Jaya, 75250 Melaka.	Baja Organik
4	Pembinaan Mohd Din, 101 Kampung Ampang Tinggi, 71500 Tanjung Ipoh, K. Pilah, N.S.	Kontrektor Pembinaan
5	Yong Fong Machinery & Agro Trading S/B, Lot 3363, Bt. 15, Jln. Muar, 84900 Tangkak, Johor	Peralatan dan jentera
6	Kong Kiang Enterprise, Lot 898, Jalang Melang, 72000 Kuala Pilah, N.S.	Tiang dan para serta tiang pagar.
7	Everwise Consolidated S/B, Lot 4.65, 4 Th Floor, The Mall, 100 Jalan Putra, 50350 Kuala Lumpur	Baja Organik
8	Chop Kong Fah, 67, Jalan Ulu Muar, 7200 Kuala Pilah	Peralatan Pertanian.
9	Beng Huat Machinery Parts (M) S/B, No. 638, Batu 4, Jalan Ipoh, 51200 Kuala Lumpur.	Peralatan Pertanian
10		



8.5. Strategi Perkhidmatan

Di antara strategi perkhidmatan yang telah disusun adalah merangkumi perkara-perkara berikut:

- 8.5.1 Memberikan perkhidmatan berkualiti dan menangani segala masalah diladang dan mematuhi jadual kerja yang ditetapkan.
- 8.5.2 Memberikan layanan terbaik kepada pelanggan dan menekankan konsep pelanggan adalah “raja”.
- 8.5.3 Menyediakan tempahan dan bekalan buah pitaya mengikut masa yang ditetapkan oleh pelanggan.
- 8.5.4 Mengambil kerja-kerja ladang dan tempahan menanam pitaya mengikut keupayaan dan kemampuan semasa agar kualiti perkhidmatan dapat dipertahankan.



9.0 PEMASARAN

9.1. Kumpulan Sasaran

- ~ Kumpulan sasaran yang telah dikenalpasti akan menjadi bakal pelanggan berikut:-
 - a. Mereka yang berulang alik diantara luar Daerah Kuala Pilah melalui Kuala Pilah ke Kawasan di Pantai Timur secara runcit melalui peruncit yang menjual disepanjang jalan Seremban – Kuala Pilah, terutama pada hujung minggu.
 - b. Jualan melalui peruncit dan orang perseorangan di Lembah Klang melalui saudara mara dan kenalan yang tinggal di kawasan Lembah Klang.
 - c. Jualan ke Pasar Borong Buah Nilai dan Pasar Tani.

9.2. Kawasan Pasaran

- ~ Kawasan pasaran yang telah dikenalpasti adalah disekitar Bandar Kuala Pilah dan Bandar Bahau serta sekitarnya, dengan sebanyak 80 buah Taman Perumahan dengan anggaran penduduk seramai 64,000 orang. Kawasan Lembah Klang dan Seremban yang mempunyai penduduk yang ramai mementingkan makanan segar dan menjaga kesihatan. Pada masa sekarang terdapat pelancung yang melawat dan singgah membeli pitaya dari masa kesemasa yang dijual ditepi jalan Kuala Pilah - Seremban.

9.3. Pesaing

- ~ Terdapat pesaing seramai 7 pengusaha dalam daerah Kuala Pilah bagaimana pun harga dapat diselaraskan dengan penubuhan Persatuan Pengusaha Pitaya Negeri Sembilan. Analisis kekuatan pesaing-pesaing yang telah dikenalpasti adalah seperti di dalam Jadual 6 di bawah.

**JADUAL 6: ANALISIS KEKUATAN PESAING**

Bil	Nama & Alamat	Kekuatan	Kelemahan
1	Moon Flower Organic S/B, 755 Jln. Tok Ungku, Tmn. Yoon Chan, 70100 Seremban, N. S.	Telah menjual buah pitaya secara runcit dan ada rangkaian jualan borong dipasaran tempatan dan luar Daerah.	Tidak cukup memenuhi permintaan buah pitaya.
2	Everwise Consolidated S/B, Lot 4.65, 4 Th Floor, The Mall, 100 Jalan Putra, 50350 Kuala Lumpur	Telah 4 bulan mula mengeluarkan buah. Tanam seluas 15 ekar.	Jualan secara runcit dengan rangkaian yang masih belum kukuh.
3	Hj. Sulaiman	Telah menjual buah selama 6 bulan.	Menjual secara runcit.
4	Zaihan Bin Mahlil, Kg. Air Hitam , K.P.	Baru mula menanam	-
5	Jalil, Kg, Sawah Lebar, 72000 K.Pilah	Telah mengeluarkan buah	Jualan tidak menentu
6	Lim, Kampung Sawah Liat, Terachi, 72000 K.P.	Menjual secara terus dan rangkaian jualan di luar Daerah. Pelancung kerap singgah di gerai jualan tepi jalan.	Buah dikeluarkan mula kurang mutu dari pembeli runcit.
7.	Mohd Razali Bin Talib, Kg. Tanggai, K.P.	Jualan secara kontrak farming.	Tidak dapat kawalan hagra buah.

9.4. Syer Pasaran/Saiz Pasaran

Di Daerah Kuala Pilah sendiri terdapat seramai 10 orang peruncit yang menjual pitaya di sepanjang Jalan Kuala Pilah – Seremban. Dari pemerhatian di dapati jumlah jualan buah pitaya terutama pada hujung minggu melebihi 1000kg. dan ada masa habis dijual pada hari Sabtu sahaja. Ada masa nya permintaan bekalan pitaya oleh peruncit kepada pengusaha tidak dapat dipenuhi kerana kekurangan bekalan di ladang. Peningkatan permintaan bukan sahaja dari penduduk tetap tempatan malah dari mereka dari luar daerah yang kerap melalui Kuala Pilah untuk ke lain destinasi dan juga pelancong. Pengedaran kepada peruncit dan pemborong kerap tidak dapat dipenuhi oleh pengusaha yang sedia ada, selain itu bekalan ke Pasar Borong Buah Nilai belum mula di bekalkan.

Dari Tinjauan Pemasaran Makanan FAMA keluaran Januari - Mac 2006 di dapati pengeluaran pitaya pada tahun 2005 telah meningkat kepada 60 MT, tetapi maseh tidak mencukupi untuk menampung permintaan yang meningkat, terutama dari luar negara seperti Singapura..



9.5. Strategi Pemasaran

9.5.1. Promosi

- ☞ Mengekalkan hubungan peribadi yang baik dengan pelanggan.
- ☞ Memastikan mutu rasa dan rupa buah pitaya sentiasa berkualiti.
- ☞ Mengedarkan pamflet dan brosur secara berkala
- ☞ Membuka gerai di Pasar Ramadhan dan pasar
- ☞ Memberikan perkhidmatan yang lebih cekap, pantas dan tepat pada masa yang telah ditetapkan.

9.5.2 Lokasi

Ladang ini terletak di Kampung Ulu Sungai Dua Besar, Mukim Ulu Muar, Daerah Kuala Pilah, di antara persimpangan ke Kampung Rembang Panas dan Kampung Sungai Dua Besar. Jaraknya dari Bandar Kuala Pilah dan Bahau adalah sejauh 11 km, yang dihubungi dengan jalan raya. Tanah ladang ini merupakan tanah pemilik sendiri. Ianya berbukit dengan cerun diantara 15 hingga 25 darjah dari tanah liat berpasir. Pelan lokasi adalah seperti dalam Lampiran 5

9.5.3. Harga

Penetapan harga yang diletakkan ke atas hasil jualan buah pitaya adalah berdasarkan gred yang telah ditetapkan oleh Persatuan Penanam Pitaya Negeri Sembilan seperti berikut:-

Gred	Berat sebiji	Harga Ladang (RM)
XL	>551 g	6.00 – 6.50
L	451-550 g	5.50 – 6.00
M	351-450 g	4.50 – 5.50
S	251-350g	3.50 – 4.50
SS	< 250 g	3.50

**9.5.4. Hasil**

Pitaya mula berbunga pada bulan kelapan dan buah dipetik pada bulan ke sepuluh selepas ditanam. Pengeluaran pitaya adalah seperti berikut: _

Tahun	Pengeluaran metrik ton /ha.
1	3.75
2	15.25
3	20.75
4	40.00
5-20	40 ton setiap tahun seterusnya

Sumber dari Jabatan Pertanian Setiawan, Perak

9.5.5. Anggaran Jualan

Anggaran jualan bulanan perniagaan setelah mendapat pembiayaan adalah seperti Jadual 7 di bawah.

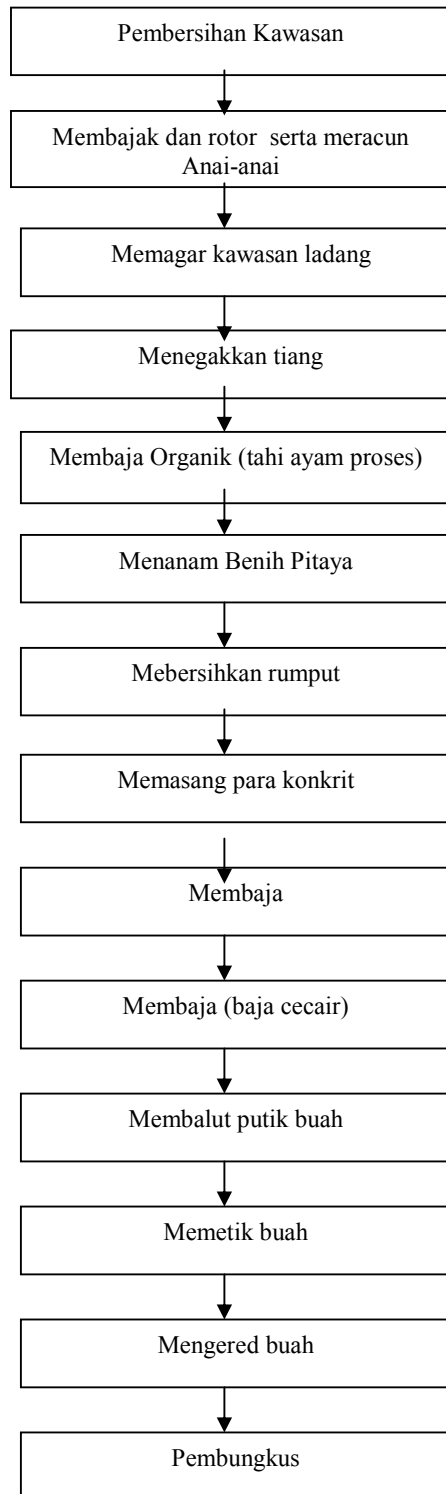
JADUAL 7: ANGGARAN JUALAN TAHUN PERTAMA

Bulan	Jualan	Catatan
10	RM 16666.67	
11	RM 16666.67	
12	RM 16666.67	
JUMLAH	RM 50,000.01	



10.0. JADUAL PROSES PENGHASILAN BUAH NAGA.

Aliran Proses Penghasilan





11.0. MATLAMAT KETERANGAN PROSES PENGHASILAN.

CARTA KEMAJUAN KERJA.

Bulan Gerak Kerja	- 3	- 2	- 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pembersihan Kawasan	█	█													
Membajak		█													
Merotor			█												
Memasang Pagar		█	█												
Membeli Benih		█	█												
Menegakkan Tiang		█	█												
Membaja tahi ayam proses			█		█		█		█		█		█		█
Menanam				█	█										
Memasang topi						█									
Membaja baja Cecair								█	█	█	█	█	█	█	█
Membungkus buah												█	█	█	█
Menebas									█		█	█		█	█
Memetik buah													█	█	█
Mengered													█	█	█
Membungkus													█	█	█

**12.0 ASPEK KEWANGAN****12.1 Kos Pelaburan Projek**

Untuk memajukan perniagaan dan memohon pembiayaan ini, adalah dianggarkan kos pelaburan diperlukan adalah seperti di Jadual 8 berikut.

JADUAL 8: KOS PELABURAN PROJEK

Bil	Perkara	Jumlah (RM)
	Kos Aset:-	
	Pembangunan Tanah	2,000.00
	Membajak dan rotor	625.00
	Membina batas	300.00
	Memagar kawasan	5214.00
	Pejabat dan kediaman	24,000.00
	Bangunan Setor dan tandas	15,000.00
	Kolam takungan	3,000.00
	Tangki air	3,000.00
	Rumah pam	5,000.00
	Pam air	10,000.00
	Sprayer pam	4,000.00
	Pam racun	500.00
	Mesin rumput sangkut di bahu	3,000.00
	Lori Kecil	20,000.00
	Tunggak dan para	17,500.00
	Benih Pitaya	25,000.00
	Perabut Pejabat	2,000.00
	Komputer	3,000.00
	Kereta Sorong	800.00
	Lain-lain peralatan	1,000.00
	Levi Pekerja	7,000.00
	Jumlah Kos Aset (Harga Tetap)	151,939.00

**12.2. Sumber Pembiayaan Projek**

Pecahan sumber pembiayaan projek adalah seperti di Jadual 9 berikut.

JADUAL 9: SUMBER PEMBIAYAAN PROJEK

Bil	Perkara	Modal Sendiri	Pembiayaan	Jumlah (RM)
1	Pembelian tunggak dan para	7,000.00	10,500.00	17,500.00
2	Pembersihan Kawasan	2,000.00	0	2,000.00
3	Membajak dan merotor	625.00	0	625.00
4	Memasang pagar (Chain-link)	0	5,214.00	5,214.00
5.	Pam Air	0	10,000.00	10,000.00
6	Rumah pam	0	5,000.00	5,000.00
7	Sprayer pam	0	4,000.00	4,000.00
8	Mesin sangkut Di Bahu	0	3,000.00	3,000.00
9	Kereta Sorong	200.00	600.00	800.00
10	Pejabat dan kediaman	0	24,000.00	24,000.00
11	Bangunan Setor dan Tandas	0	15,000.00	15,000.00
12	Lori Kecil	0	20,000.00	20,000.00
13	Komputer notebook	3,000.00	0	3,000.00
14	Kolam takungan	0	3,000.00	3,000.00
15	Tangki air	0	3,000.00	3,000.00
16	Pam Racun	0	500.00	500.00
17	Perabut Pejabat	0	2,000.00	2,000.00
18	Lain-lain Peralatan	0	1,000.00	1,000.00
19				
	JUMLAH ASET (Harga Tetap)	12,825.00	106,814.00	119,639.00



Bil	Perkara	Modal Sendirii	Pembiayaan	Jumlah (RM)
	Kos Operasi:-			
1	Benih pitaya	10,000.00	15,000.00	25,000.00
2	Baja Organik(Tahi ayam proses)	2,000.00	16,000.00	18,000.00
3	Baja Organik Cecair	0	12,000.00	12,000.00
4	Deposit Utiliti	800.00	15,000.00	800.00
5	Belian kapor	400.00	0	400.00
6	Levi Pekerja asing	0	0	7,000.00
7	Gaji Pengurus	0	25,200.00	25,200.00
8	Gaji Pekerja	0	12,000.00	12,000.00
9	Caruman KWSP & PERKESO	0	2,232.00	2,232.00
10	Bayaran Lesen & Cukai	800.00	2,000.00	2,800.00
11	Belanja runcit	500.00	3600.00	4100.00
12	Bil Air, Elektrik & POL	0	3,600.00	3,600.00
13	Bayaran ansuran lori	0	18,000.00	18,000.00
	Bil Telefon	0	2,400.00	2,400.00
	JUmlah Kos Operasi	14,500.00	96,352.00	110,852.00

12.3. Anggaran Aliran Wang Tunai

12.3.1 Sungguh pon perniagaan ini ada menyediakan modal awal sebanyak RM30,000.00, ianya masih lagi tidak mencukupi untuk pembangunan dan operasi perniagaan ini. Perniagaan ini memerlukan pinjaman sebanyak R 200,000.00 untuk menampung kos projek dan kos operasi selama setahun bagi meningkatkan keupayaan perniagaan ini. Pinjaman diperolehi terlebih dahulu sebelum kapasiti operasi dapat ditingkatkan.

12.3.2 Jualan kepada pelanggan individu dibuat secara tunai yang mewakili 50 % jualan, manakala jualan kepada organisasi pula adalah secara kredit 14 hari sebanyak 40% dan baki 10 % lagi kredit 30 hari.



- 12.3.3 Jualan adalah dipengaruhi oleh aliran musim seperti hujung minggu, awal tahun dan sebagainya.
- 12.3.4 Belian daripada pembekal dibuat secara tunai atau bayaran tertunda kurang 1 bulan.
- 12.3.6 Segala faktor-faktor ekonomi seperti kadar inflasi, kadar faedah, persekitaran ekonomi, polisi dan peraturan kerajaan dijangka kekal tidak berubah.

12.4 Anggaran Penyata Pendapatan dan Kunci Kira-Kira

- 11.4.1 Anggaran Penyata Wang Tunai;
- 11.4.2 Anggaran Kunci Kira-Kira , dan
- 11.4.3. Anggaraan Untung Rugi, seperti dalam Lampiran 6.

12.5 Analisa Sensitiviti

Hasil pertaman akan mula keluar pada bulan ke sepuluh (10) selepas ditanam. Pengeluaran hasil buah pitaya akan terus meningkat dimana keuntungan akan mula diperolih selepas tahun ketiga. Anggaran kos jualan adalah RM 4.00 sekilogram berbanding pada masa sekarang dijual sekitar RM5.00 sekilogram. Ini diandaikan kos jualan diladang akan menurun bila ada peningkatan keluasan tanaman dan hasil buah pitaya dimasa akan datang.

Jadual 3: Sensitiviti harga tanaman pitaya sehektar

Harga Pasaran (RM/kg)	Nilai kini bersih (10%)	Kadar Pulangan (10%0)	Nisbah Untung Kos	Nilai Pulangan modal	Tempoh pulangan modal
2.00	(RM7,830.74)	8	0.95	RM1.70	Tahun ke - 12
3.00	RM68,168.91	28	1.43	RM1.70	Tahun ke - 5
4.00	RM144,168.55	48	1.90	RM1.70	Tahun ke - 4
5.00	RM220,168.20	70	1.70	RM1.70	Tahun ke - 3

Sumber : Jabatan Pertanian Melaka (2004)



13.0 JUSTIFIKASI DAN PENUTUP

Berdasarkan kepada perancangan dan unjuran pendapatan yang telah dibentangkan, perniagaan amat berkeyakinan bahawa perniagaan yang diceburi ini akan memberi pulangan yang menguntungkan. Unjuran-unjuran yang dibuat untuk tahun pertama operasi selepas mendapat pembiayaan adalah amat konservatif kerana mengambilkira faktor hasil pitaya baru mula berbuah dan masih di peringkat awal membuat pemasaran kepada pelanggan perniagaan.

Perniagaan telah membuat kajian dan perancangan yang sistematik bagi membolehkan perniagaan berjalan dengan lancar. Oleh yang demikian perniagaan *Fore Zest Enterprise* amat optimis, yang perniagaan ini amat berdaya maju dan mampu berkembang di masa hadapan.

Diharap permohonan ini mendapat pertimbangan sewajarnya daripada pihak institusi kewangan, kerana melalui cara ini sahaja perniagaan dapat di maju dan dikembangkan. Perniagaan amat berharap ia diberikan peluang untuk turut sama-sama menjadi sebahagian daripada *Masyarakat Bumiputera Pertanian* yang berjaya di negara.

SENARAI LAMPIRAN

- | | |
|---|--------------|
| 1. Salinan Kad Pengenalan | - Lampiran 1 |
| 2. Salinan Daftar Perniagaan | - Lampiran 2 |
| 3. Salinan Sijil-sijil dan Kursus | - Lampiran 3 |
| 4. Salinan Sebutharga | - Lampiran 4 |
| 5. Lokasi Ladang perniagaan | - Lampiran 5 |
| 6. Segala Jadual dan Maklumat Anggaran Kewangan | - Lampiran 6 |
| 7. Gambar-gambar berkaitan | - Lampiran 7 |