

1. PENDAHULUAN

Cabaran dan tekanan yang dihadapi oleh masyarakat di Malaysia, khususnya masyarakat Islam dalam menghadapi masalah sosioekonomi yang timbul daripada pergolakan politik perdagangan serantau menunjukkan pentingnya bidang perniagaan dalam melahirkan golongan usahawan Islam yang tulen dan mampu berdaya saing. Selaras dengan tuntutan junjungan kita, Nabi Muhammad S.A.W yang merupakan seorang ahli perniagaan yang berjaya dan disegani oleh sekalian kaum. Menyuruh umatnya mencari 9/10 daripada sumber rezeki di dunia ini yang datangnya daripada sumber perniagaan, maka marilah kita sama-sama mengambil inisiatif untuk menyahut seruan dan menceburkan diri di dalam dunia perniagaan bagi melaksanakan tuntutan agama, bangsa & negara.

Berdasarkan minat serta penelitian yang tinggi, maka pihak Koperasi Qaryah Masjid Jamek Kubang Semang Berhad dengan sebulat suara bercadang untuk menubuhkan Kedai Koperasi yang beroperasi sebagai pusat perniagaan peruncitan, pemborong, perkhidmatan dan barangan pengguna di sebuah tapak premis seluas 1848 kaki persegi (66' X 28') di belakang tapak masjid Kubang Semang, Bukit Mertajam, Pulau Pinang. Kedai Koperasi ini akan dilengkapi dengan segala teknologi moden dan terkini seperti POS Sistem (Point Of Sale), Inventori, Wireless Internet, Sistem Pengawasan Kamera CCTV dan lain-lain kemudahan dan peralatan terkini bagi memudahkan pengendalian operasi perniagaan.

2. PENGENALAN

Tujuan Rancangan Perniagaan ini disediakan adalah untuk mendapatkan pembiayaan sebanyak RM489,000 bagi rancangan perniagaan Kedai Koperasi Masjid Kubang Semang. Di atas tapak premis seluas 1848 kaki persegi (66' X 28') di belakang masjid Kubang Semang, Bukit Mertajam, Pulau Pinang.

Projek dan lokasi ini dipilih kerana :

- a) Faktor persaingan yang kecil dimana bilangan pekedai adalah kecil & banyak tertumpu kepada pekan dan pusat bandar sahaja.
- b) Lokasi dan prasarana yang strategik, unik dan berpotensi untuk pembangunan masyarakat setempat di masa depan.
- c) Kehadiran penduduk yang tinggi ketika kegiatan/program di masjid.
- d) Tempat letak kereta yang luas & mencukupi dalam sesuatu masa.
- e) Terletak di jalan alternatif utama daripada highway Seberang Jaya & Kulim.
- f) Kepadatan penduduk yang tinggi dimana terdapat lebih daripada 800 keluarga menetap di didalam kawasan qariah masjid Kubang Semang

Barangan yang akan diperkenalkan didalam perniagaan ini adalah terdiri daripada :

- 1) Barangan Makanan (Kering, Basah dan Sejuk Beku) – 60%
- 2) Barangan Keperluan Harian (Personal Hygiene & Household) – 10 %
- 3) Makanan Ringan (Snack & Titbits) – 10 %
- 4) Minuman (Beverage) – 10%
- 5) Barangan Keperluan Am – 10 %

Dengan adanya pasar mini serbanika di lokasi tersebut, penduduk setempat dapat menjimatkan kos, masa dan wang disamping beramal bagi membantu memajukan ekonomi masyarakat Islam amnya. Disebabkan pelbagaian barangan dan perkhidmatan yang ditawarkan khususnya bagi masyarakat Islam, perniagaan ini mampu berdayasaing dan berkembang maju dengan memonopoli kuasa pasaran pelanggan masyarakat setempat.

3. LATAR BELAKANG PERNIAGAAN / PROFAIL PROJEK

3.1 BUTIR-BUTIR PERNIAGAAN / SYARIKAT

Nama Syarikat : **Koperasi Qaryah Masjid Jamek Kubang Semang Bhd**

Alamat Perniagaan : **Lot 1270, Jalan Permatang Nibong,
14400 Kubang Semang,
Bukit Mertajam.**

E-mail : **komaks_pp@yahoo.com**

No Pendaftaran Koperasi : **P - 3 – 0267**

Jenis Perniagaan :

Milik Tunggal

Sdn Berhad

Perkongsian

Syer Awam

Koperasi

Perbadanan

Tarikh Daftar Koperasi : **30 Julai 2004**

* *Sertakan Salinan Perakuan Pendaftaran Koperasi. (Sila rujuk lampiran di muka sebelah)*

3.2 PROJEK CADANGAN

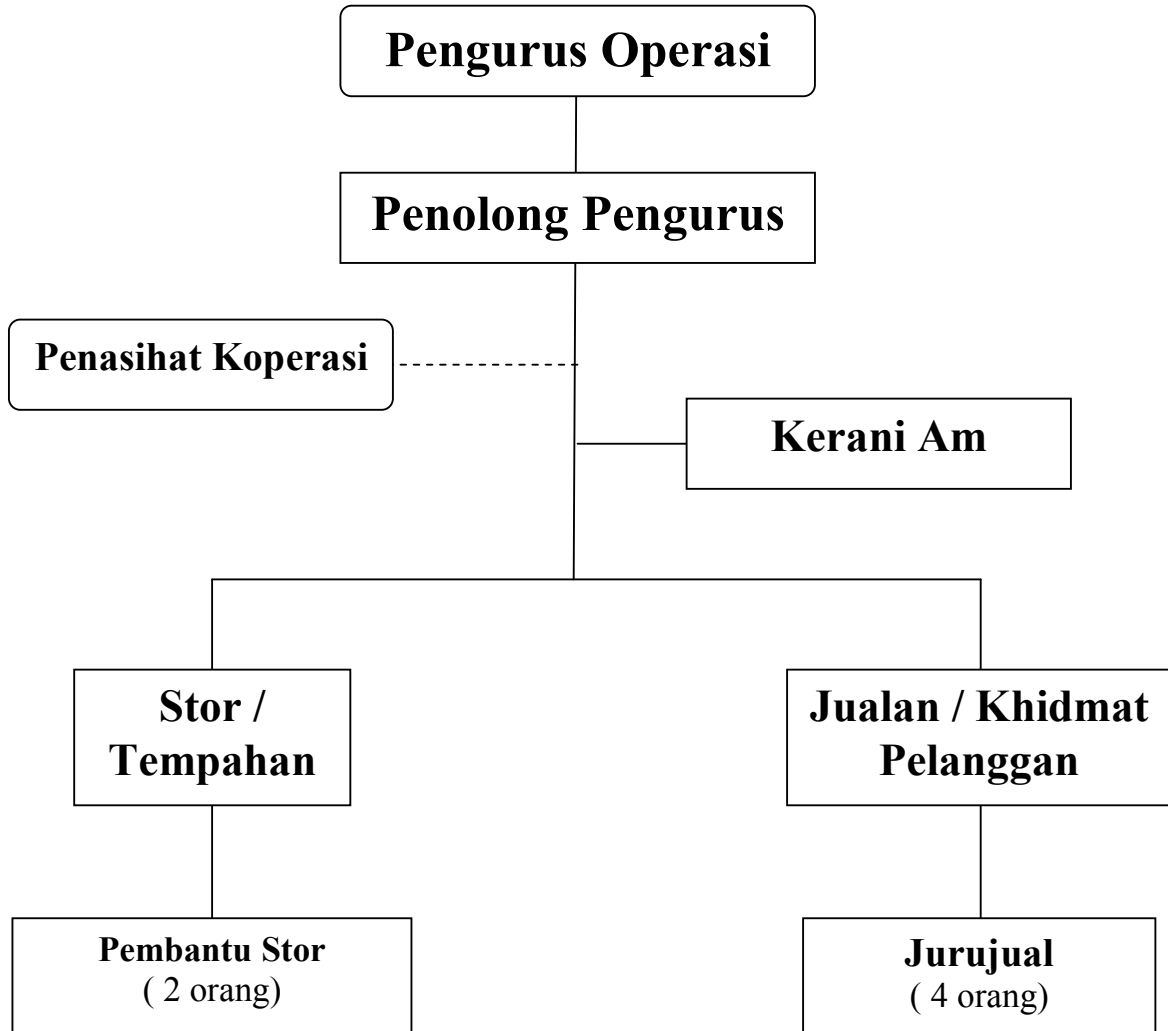
- | | |
|----------------------------|---|
| 1. Jenis | : <u>Kedai Koperasi (Pemborong & Peruncitan)</u> |
| 2. Jumlah Kos | : <u>RM 569,000</u> |
| 3. Modal Sendiri | : <u>RM 80,000</u> |
| 4. Jumlah Modal Diperlukan | : <u>RM 489,000</u> |

Modal Sendiri yang telah dibelanjakan oleh Koperasi Qaryah Masjid Jamek Kubang Semang Berhad adalah bagi pembinaan tapak premis seluas 1848 kaki persegi (66' X 28') di belakang masjid Kubang Semang, Bukit Mertajam, Pulau Pinang bagi menjalankan perniagaan kedai koperasi. (Sila rujuk gambar tapak premis kedai koperasi dibawah)



4. ASPEK PENGURUSAN

4.1 Carta Organisasi Syarikat



4.2 Lembaga Pengurusan Syarikat

1. Jawatan : **Pengurus Operasi**
Bilangan Pekerja : **1 orang**
Gaji Bulanan : **RM1,500.00**
Tanggungjawab : **Menyelaras keseluruhan operasi syarikat.**
Memenuhi keperluan & misi syarikat.

2. Jawatan : **Penolong Pengurus**
 Bilangan Pekerja : **1 orang**
 Gaji Bulanan : **RM1,200.00**
 Tanggungjawab : **Membantu pengurusan operasi syarikat.**
Menyediakan kewangan, stok & tempahan.
3. Jawatan : **Kerani Am**
 Bilangan Pekerja : **1 orang**
 Gaji Bulanan : **RM600.00**
 Tanggungjawab : **Merekod urusanniaga & data ke dalam sistem.**
Menyusun & mengemaskinikan fail syarikat.
Menyediakan bil, baucer & data urusanniaga. p
Membantu pengurusan operasi syarikat.
4. Jawatan : **Jurujual**
 Bilangan Pekerja : **4 orang**
 Gaji Bulanan : **RM500.00**
 Tanggungjawab : **Melayan & berkhidmat kepada pelanggan.**
Pengiraan & pemeriksaan stok barangan.
Menyusun & menjaga kebersihan premis.
Mematuhi keperluan pihak pengurusan.
5. Jawatan : **Pembantu Stor**
 Bilangan Pekerja : **2 orang**
 Gaji Bulanan : **RM650.00**
 Tanggungjawab : **Menyelaras pengurusan stor.**
Penerimaan & catatan rekod stok barangan.
Mengira & memeriksa stok barangan.
Memastikan stok sentiasa mencukupi.

5. ASPEK PERKHIDMATAN

5.1 Peralatan / Mesin Yang Diperlukan (Rujuk rajah pelan lokasi & susun atur premis)

JENIS	BIL UNIT	HARGA (RM)	PEMBEKAL
Sign Board (28' x 3')	1	6,800	APEE Engineering S/B
Air- Cond 2-HP	3	8,040	APEE Engineering S/B
Air-Cond 1-HP	2	2,900	APEE Engineering S/B
Lampu 2x40 watts	10	1,800	APEE Engineering S/B
Gondola island (tengah)	36	15,780	Perniagaan Bintang RK
Gondola wall (dinding)	19	10,735	Perniagaan Bintang RK
Troli Barang	10	3,000	Perniagaan Bintang RK
Chiller-2 door	1	3,400	Perniagaan Bintang RK
Chest Freezer - slider glass	1	2,300	Perniagaan Bintaang RK
Freezer-2 door	1	7,800	Perniagaan Bintang RK
Kaunter (L-shape)	2	2,500	Perniagaan Bintang RK
Rak Barang Runcit	1	240	CH Metal Engineering
Rak Suratkhobar / Majalah	1	180	CH Metal Engineering
Rak Bilik Stor (H-Duty)	1 set	2,400	CH Metal Enterprise
Troli Stor	2	500	CH Metal Engineering
Roller Shutter	2	4,800	CH Metal Engineering
VKnow Pos/Inventory Sys.	3 sets	21,500	Irev Venture
CCTV Surveillance Sys.	8	9,860	Irev Venture
Komputer, Printer, Wifi-R	1 set	3,288	Irev Venture
TV 29'-Samsung + Bracket	1	2,000	Viacom Enterprise
Alat Tulis	22	1,045	Viacom Enterprise
Mesin Sealer	2	168	Viacom Enterprise
Kipas angin dinding-26"	5	1,400	Viacom Enterprise
Exhaust Fan 15"	5	1,500	Viacom Enterprise
Timbang Elektronik (USA)	1	4,550	Comscale Enterprise
Mesin Fotostat & Fax	1	3,288	Imaging Solution
Mesin Kad Prepaid	1	1,400	Whoops
Peralatan Pejabat	9	2,162	Delta Business Solutions
Beg Plastik (3 size)	3 size	5,178	Lok Weng Trading S/B
Van Hiace-Comercial Use	1	84,000	UMW Toyota
JUMLAH		214,514	

5.2 Bahan Mentah / Stok (RM70 / ka.persegi=RM130,000 + RM70,000 Stok Awal)

JENIS	JUMLAH HARGA (RM)	PEMBEKAL
<i>Barangan Makanan</i>	120,000	Sila rujuk lampiran
<i>Barangan Keperluan Harian</i>	20,000	Sila rujuk lampiran
<i>Makanan Ringan(Snack & Titbits)</i>	20,000	Sila rujuk lampiran
<i>Minuman (Beverages)</i>	20,000	Sila rujuk lampiran
<i>Barangan Keperluan Am.</i>	20,000	Sila rujuk lampiran
Jumlah	200,000	

6. ASPEK PEMASARAN

6.1 KAWASAN / LOKASI PERNIAGAAN

Kubang Semang terletak ke utara Bukit Mertajam iaitu lebih kurang 6.5km dari Pusat Bandar Bukit Mertajam dan 10 minit perjalanan ke Seberang Jaya & Kulim melalui lebuh raya. Kubang Semang merupakan kawasan yang sedang pesat membangun. Dilengkapi dengan infrastruktur pembangunan yang terancang dengan kemudahan jalan raya yang lebar dan luas bagi kemudahan sistem pengangkutan. Terdapat masjid, klinik, sekolah, kedai makan/warung, kawasan perindustrian kecil, gudang komersial & stesyen minyak. Bagi penempatan penduduk pula terdapat rumah kampung, rumah sewa, asrama pelajar serta taman perumahan penduduk di kawasan setempat yang berselerakan di sekitar kawasan masjid tersebut. Bagi perancangan pembangunan di masa depan, Jalan Permatang Nibong merupakan lokasi yang strategik kerana di kawasan tersebut bakal dimajukan bagi mendirikan balai bomba, balai rakyat, kawasan perumahan dan jalan pintas utama ke Bandar Perda. Ini akan meningkatkan populasi penduduk dan kuasa membeli bagi kedai koperasi masjid yang bakal dimajukan itu nanti

Kawasan premis perniagaan yang berhampiran dengan masjid Kubang Semang juga merupakan satu daya tarikan dan kelebihan. Dimana pada setiap hari jumaat dan hari majlis/program ilmu, ramai orang dan umat Islam akan berkunjung ke masjid bagi menunaikan tanggungjawab. Secara tak langsung ini telah menjadikan lokasi ini satu pusat perhimpunan pelanggan yang akan meningkatkan kuasa pembeli secara stabil dan konsisten. Dengan strategi dan promosi pemasaran yang mantap dan berkesan nescaya perniagaan ini akan dapat berdayasaing dan berkembang maju di masa hadapan dan menjadi contoh dalam memajukan ekonomi orang Islam di pasaran global.

Disebabkan lokasinya yang strategik dengan segala kemudahan infrastruktur yang pesat membangun, saya berkeyakinan penuh projek yang akan dimajukan di lokasi ini akan berjaya dan mampu bersaing dalam menempuhi segala rintangan dan cabaran di dalam dunia perniagaan.

6.2 PREMIS PERNIAGAAN

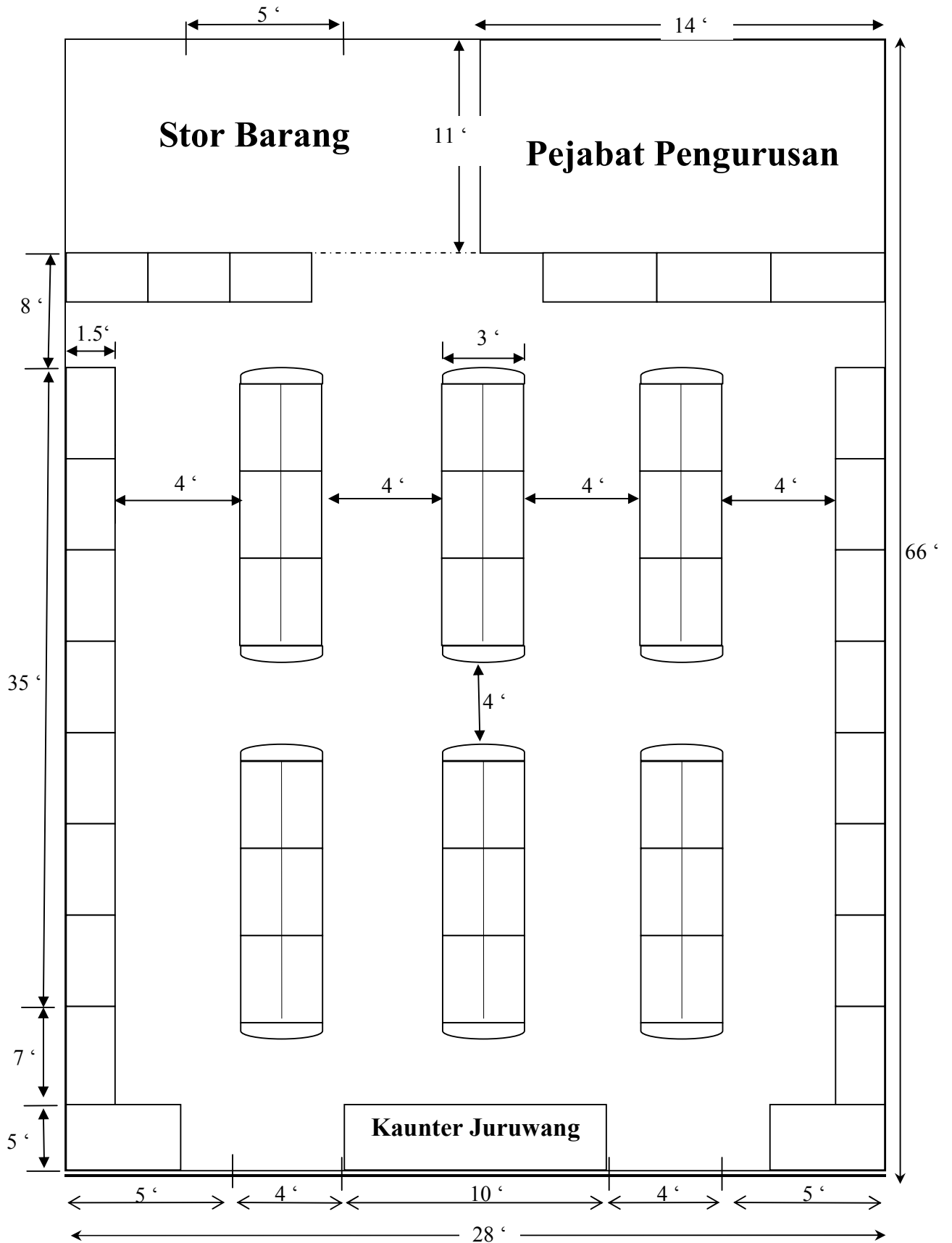
Premis perniagaan yang dicadangkan terletak di belakang Masjid Kubang Semang. Premis perniagaan setingkat seluas 1848 kaki persegi (66' X 28') telah siap pembinaannya dan akan dilengkapi kemudahan dan infrastruktur asas bagi menjalankan operasi. Lokasi ini dipilih kerana ianya pesat membangun dan bakal menjadi pusat tumpuan penduduk daripada kawasan sekitar seperti Tanah Liat, Sungai Semambu, Permatang Nibong, Kampung Petani dan Penanti. Lokasi ini menjadi kawasan tumpuan utama penduduk kawasan setempat untuk urusan harian kerana di sini terdapat beberapa kemudahan seperti masjid, sekolah, kedai kopi, kedai makanan, restoran, balai polis dan stesen minyak serta kediaman penduduk setempat dan laluan pengguna awam yang bertali arus disamping prasarana yang menarik dan strategik bagi pembangunan di masa depan. Antara kelebihan lokasi ini ialah

- Kurang Persaingan dimana bilangan pekedai adalah kecil & banyak tertumpu kepada pekan dan pusat bandar sahaja.
- Lokasi dan prasarana yang strategik, unik dan berpotensi untuk pembangunan masyarakat setempat di masa depan.
- Kehadiran penduduk yang tinggi ketika kegiatan/program di masjid.
- Tempat letak kereta yang luas & mencukupi dalam sesuatu masa.
- Terletak di jalan alternatif utama daripada highway Seberang Jaya & Kulim.
- Kepadatan penduduk yang tinggi dimana terdapat lebih daripada 800 keluarga menetap di didalam kawasan qariah masjid Kubang Semang

Premis yang dicadangkan adalah merupakan bangunan satu tingkat dengan keluasan 1848 kaki persegi (66' x 28'). Pembinaan premis perniagaan tersebut telah siap dibina dengan kos pembinaan sebanyak RM80,000. Pihak koperasi Masjid Kubang Semang telah mengeluarkan belanja bagi menampung perbelanjaan pembinaan premis tersebut. Pengubahsuaian perlu dilakukan ke atas premis tersebut dan kos pengubahsuaian tersebut adalah sebanyak RM17,300. Proses pengubahsuaian perlu dilakukan ke atas premis ini untuk menampilkan ciri-ciri sebuah kedai koperasi yang mesra pengguna dan dilengkapi dengan teknologi terkini bagi menarik perhatian dan meyakinkan pelanggan.

Sila rujuk pelan cadangan susunatur premis perniagaan di muka sebelah.

Pelan Lokasi & Susun Atur Premis



6.3 SASARAN PASARAN

Sasaran pasaran kedai koperasi ini adalah bagi penduduk setempat, individu, sururumah, pelanggan sampingan, peniaga kecil-kecilan, gerai makanan, kedai runcit dan masjid di kawasan sekitarnya. Ini adalah kerana keperluan barangan runcit adalah keperluan harian bagi segenap lapisan masyarakat tanpa mengira agama, bangsa dan pangkat. Jika dilihat dari segi komposisi penduduk yang terdiri daripada pelbagai peringkat samaada dari segi pekerjaan, pendidikan, pendapatan dan sebagainya. Ianya akan mendapat permintaan yang tinggi setiap hari dan akan berterusan dari masa ke semasa terutamanya di musim perayaan, majlis kenduri dan keramaian.

Peratusan jualan bulanan daripada kumpulan sasaran ini adalah dianggarkan :

- Individu / sururumah – 50.00 % (RM 15,000)
- Peniaga / Usahawan Kecil – 35.00 % (RM 10,500)
- Kedai Runcit / Mini Market – 15.00 % (RM 4,500.00)

Bilangan jualan ini dianggarkan akan bertambah dari masa ke semasa dengan mengekalkan hubungan yang baik dan meningkatkan perkhidmat dengan pelanggan sedia ada. Disamping itu pihak kami cuba memperluaskan lokasi pasaran dengan menambah nilai servis perkhidmatan dan memperkukuhkan strategi pemasaran terutamanya daripada golongan masyarakat islam. Majoriti masyarakat di kawasan tersebut adalah terdiri daripada kaum bumiputra. Oleh yang demikian, sasaran pelanggan syarikat adalah 90% kaum bumiputera dan 10 % lagi terdiri daripada bangsa asing.

6.4 SAIZ PASARAN

Saiz pasaran di dianggarkan lebih kurang 20,000 orang termasuk pelanggan sampingan dan bukan pemastautin (penuntut IPTA dan swasta) yang menggunakan jalan susur keluar daripada lebuh raya Seberang Jaya-Kulim dan Permatang Nibung. Pelanggan di kawasan perniagaan ini adalah terdiri daripada pekerja awam, swasta, pekerja industri, peniaga dan penuntut. Kawasan perindustrian Perai, Alma, Kulim-Hightech dan Seberang Jaya telah banyak memberi kesan yang besar kepada pertambahan bilangan penduduk di kawasan Kubang Semang kerana kos rumah sewa yang murah dan berdekatan dengan kawasan berkenaan. Tambahan pula terdapat lebuh raya yang menghubungkan Kubang Semang ke Kulim dan Seberang Jaya yang memberi keselesaan dan kemudahan ke tempat kerja dengan cepat dan lancar tanpa sebarang kesesakan lalu lintas. Penghijrahan golongan muda daripada kawasan pedalaman Kedah dan Perak bagi mencari pengalaman dan pekerjaan akan memilih Kubang Semang dan kawasan sekitarnya bagi penempatan sementara. Disebabkan penghijrahan dan jalinan jalanraya yang baik, saiz pasaran di kawasan tersebut dianggarkan akan meningkat melebihi 30,000 orang dalam tempoh yang singkat. Jumlah ini dijangka akan meningkat dengan kewujudan beberapa lagi kawasan perumahan baru dan kesan pembangunan kawasan sekitar yang pesat membangun terutamanya di kawasan sekitar seperti Permatang Pauh, Seberang Jaya, Kulim dan Bukit Mertajam.

6.5 SYER PASARAN

Berdasarkan kepada analisa ke atas keupayaan pesaing, syarikat mensasarkan untuk mencapai sekurang-kurangnya 15% daripada syer pasaran pesaing dan 5% daripada syer pasaran pelanggan baru pada peringkat awal suku pertama operasi. Majoriti syer pasaran ini adalah terdiri daripada masyarakat Islam khususnya. Ini adalah kerana majoriti populasi di kawasan tersebut terdiri daripada masyarakat Islam. Oleh itu, pihak syarikat telah merangka beberapa strategi pemasaran yang intensif bagi membantu masyarakat Islam dalam meningkatkan ekonomi dan memajukan diri dalam bidang perniagaan. Secara tak langsung ini akan dapat menambah bilangan usahawan Islam baru di kawasan setempat. Disebabkan kekurangan usahawan Islam di kawasan tersebut, maka syer pasaran di kawasan tersebut telah dimonopolikan oleh bangsa asing. Diharap dengan tertubuhnya kedai koperasi ini, syer pasaran masyarakat Islam dapat dipertingkatkan demi bagi mengukuhkan ekonomi Islam di masa depan.

6.6 RAMALAN JUALAN

Berdasarkan kepada saiz dan syer pasaran yang disasarkan , kami menganggarkan jualan untuk bulan pertama operasi adalah sebanyak RM30,000 berdasarkan perangkaan dimana pada bulan tersebut kami dapat menarik secara purata :

Individu / Surirumah	Bil. sehari	Belanja (RM)	Jumlah Hari	Jumlah (RM)
1) Pelanggan Tetap (5% mastautin)	40 orang	10.00	30	12,000
2) Pelanggan Sampingan	20 orang	5.00	30	3,000
Jumlah Perbelanjaan Sebulan				15,000

Peniaga Kecil / Usahawan	Bil. seminggu	Belanja (RM)	Jumlah Seminggu	Jumlah (RM)
1) Kedai Kopi / Warung	8 kedai	100.00	4	3,200
2) Kedai Makan	5 kedai	250.00	4	5,000
2) Restoran	1 kedai	575.00	4	2,300
Jumlah Perbelanjaan Sebulan				10,500

Kedai Runcit / Kenduri	Bil. sebulan	Belanja (RM)	Jumlah Sebulan	Jumlah (RM)
1) Kedai Runcit	2 kedai	1,000.00	1	2,000
2) Kenduri	1 majlis	2,500.00	1	2,500
Jumlah Perbelanjaan Sebulan				4,500

Melalui promosi yang mantap dan strategi pemasaran yang komprehensif, kami menjangkakan jualan akan mula meningkat pada bulan ketiga setelah syarikat telah berjaya memperkukuhkan kepercayaan keatas pelanggan sedia ada terutamanya syer pasaran masyarakat islam setempat.

6.7 ANALISA PESAING

Terdapat 6 pesaing utama yang beroperasi di sekitar Kubang Semang iaitu :

Nama Pesaing	Lokasi / Status	Kekuatan	Kelemahan
Era Mutiara Mini Market	Tanah Liat. Stabil	Pelanggan tetap terdiri daripada penduduk setempat. Majoriti bumiputera. Telah lama beroperasi. Stok yang banyak. Harga yang kompetitif. Urusniaga tunai sahaja.	Susunatur kedai kurang menarik & sempit. Kurang servis penghantaran. Layanan kurang mesra. Tiada promosi
Kedai Runcit Mohd. Nizam Ramli	Sg. Semambu. Stabil	Pelanggan tetap terdiri daripada penduduk setempat. Majoriti bumiputera. Telah lama beroperasi. Fokus kepada keperluan surirumah. Urusniaga tunai sahaja.	Waktu operasi singkat Kurang menjaga kebersihan Layanan kurang mesra Urusniaga tunai sahaja & secara konvensional.
Jimat Minimarks Sdn. Bhd	Pekan Penanti Stabil	Harga kompetitif, beraneka barangan, Stok yang banyak. Kaunter yg banyak, teknologi terkini, ruang yg luas. Monopoli pasaran runcit & borong, pelbagai jenis pelanggan	Bukan bumiputra, kurang khidmat pelanggan. Kurang promosi.
7-3 Pasar Ekonomi Chin Thye Sdn. Bhd	Pekan Penanti Stabil	Barangan berjenama, Harga Kompetitif, Stok yang banyak-cenderahati, pelbagai barangan.	Susunatur kurang menarik, Bukan Bumiputra, Sempit Kurang barangan halal.
Pasar Mini Poh Hua	Pekan Penanti Masih Baru	Harga Murah, Stok barang yang banyak dan pelbagai jenis. Sitem pengawasan CCTV	Kualiti Rendah, Premis kurang selesa, sempit dan lantai tak rata, barangan tak teratur dan stok lama.
Zon Khas (M) Sdn. Bhd	Pekan Penanti Stabil	Beraneka barangan, Stok yang banyak, pelbagai barangan. Fokus kepada barangan cenderahati & keperluan am. Sistem pengawasan CCTV	Harga mahal, Kurang barangan makanan, Bukan Bumiputra, Kurang khidmat pelanggan & promosi

6.8 PROMOSI DAN IKLAN

Promosi dan pengiklanan adalah merupakan aspek penting yang akan diberikan penekanan utama dalam memajukan dan memperkembangkan perniagaan syarikat. Tumpuan promosi pada peringkat awal adalah untuk memberi 'Market Alert' kepada penduduk, peniaga dan pemborong barangan runcit dikawasan sekitar dengan kaedah :

- Banner – Akan di tempat di simpang tiga masjid kubang semang, simpang pekan Penanti, Jalan Permatang Nibung dan jalan utama yang menuju ke Bandar Bukit Mertajam.
- Poster / Flyers – Akan diedarkan ke rumah-rumah, kedai-kedai , pasar dan masjid-masjid yang berdekatan sebagai pemberitahuan dan promosi pembukaan.
- Iklan Elektronik – Akan ditayangkan di kedai-kedai terpilih yang berdekatan.
- Pengumuman/ Hebahan – Akan di umumkan di masjid-masjid selepas majlis ibadah / ilmu

Pada masa yang sama, van jualan akan mula bergerak bagi membuat promosi dan pendedahan tentang kewujudan syarikat di sekitar 10km daripada pusat perniagaan. Di samping itu, syarikat juga akan mengadakan promosi dalam bentuk diskaun dan cenderahati bagi pelanggan yang bertuah di hari pembukaan. Promosi dan iklan ini akan dilakukan secara berkala selama sebulan , suku tahunan , setengah tahunan dan tahunan.

Di peringkat kedua pula promosi dan pengiklanan ini akan lebih tertumpu kepada 2 peringkat :

- 1) **Pelanggan Lama** – Terdapat kemudahan kredit seperti : Pembayaran Secara Kad Kredit, Kemudahan Kredit 14/30 hari (bagi yang berkecukupan), Platinum Kad. Disamping melibatkan diri dalam aktiviti-aktiviti kemasyarakatan seperti penajaan aktiviti-aktiviti kemasyarakatan. Disamping itu, mereka juga akan mendapat promosi diskaun yang menarik apabila membeli secara pukal melebihi RM1,000 didalam satu resit.
- 2) **Pelanggan Baru** – Mendapat hadiah cenderahati berupa barangan seperti pen, baju, topi dan beg yang mempunyai logo koperasi sebagai penghargaan. Disamping itu, pihak syarikat juga akan memperluaskan lagi bidang pengiklanan elektronik ke kawasan baru.

Selain daripada itu, syarikat juga telah menyediakan sebuah van dimana kenderaan tersebut berfungsi sebagai van penghantaran barangan dan sebagai kenderaan alternatif bagi kegunaan pihak pengurusan masjid dan koperasi dalam hal-hal kebajikan dan kemasyarakatan.

6.9 STRATEGI PEMASARAN

Bagi meningkatkan daya saing syarikat di pasaran serantau, pihak kami telah merangka beberapa strategi pemasaran yang strategik dan tersusun. Di antara perkara yang telah diambil kira di dalam merangka strategi pemasaran ini adalah :

1) **Strategi Barangan**

Barangan yang akan dijual pula adalah terdiri daripada barangan yang memenuhi syarat-syarat keutamaan seperti berikut : Berjenama (Tulen) , Berkualiti (ISO Std), Keluaran Bumiputra, Suci , Bersih dan mempunyai logo Tanda Halal daripada JAKIM. Ini adalah kerana 90 % daripada sasaran pelanggan syarikat adalah orang Islam maka strategi ini perlu ditekankan demi untuk meraih kepercayaan dan keyakinan masyarakat Islam.

2) **Strategi Harga**

Dari segi harga pula pihak syarikat akan cuba mendapatkan harga yang kompetitif dan berpatutan dengan cara memantau beberapa syarikat terpilih (Benchmarking) dari masa ke semasa. Bagi mendapatkan harga yang rendah dan kompetitif, syarikat haruslah berusaha membeli secara pukal daripada pengeluar dalam kuantiti yang banyak. Oleh yang demikian, perancangan penggabungan daripada syarikat pemborong bumiputra yang lain amatlah dialu-alukan bagi merialisasikan hasrat tersebut supaya promosi harga yang diperkenalkan dapat menarik minat pelanggan.

3) **Strategi Pengedaran**

Pengedaran akan dibuat oleh van jualan mengikut sektor kawasan operasi dan akan diperluaskan lagi kawasan pengedaran dari masa ke semasa. Kos-kos yang terlibat semasa pengedaran adalah kos minyak, penyelenggaraan , promosi dan pengiklanan yang telah diperuntukkan di dalam Kos Perbelanjaan Pengurusan Bulanan syarikat. Pemandu van haruslah lebih fleksibel dan peka terhadap laluan dan keperluan pelanggan. Dari masa ke semasa, pihak khidmat pelanggan akan dihantar bagi melawat dan memberikan maklumbalas tentang servis penghantaran terutamanya bagi pelanggan setempat yang mentap di sekitar 5 km daripada pusat perniagaan.

4) **Strategi Promosi**

Pihak syarikat telah merangka beberapa strategi promosi yang strategik secara berkala. Jadual strategi promosi tersebut adalah :

- a) **Bulanan** - Setiap hujung bulan, syarikat akan mengadakan jualan promosi penghabisan stok bagi barangan terpilih yang mempunyai kitaran jualan yang lemah dan barangan yang mempunyai tarikh luput yang pendek.
- b) **Suku Tahunan** – Setiap 3 bulan, syarikat akan mengadakan promosi diskaun 20 – 50 % bagi barangan terpilih.
- c) **Setengash Tahun** – Setiap 6 bulan , syarikat akan mengadakan promosi jualan berganda. Sebagai contoh beli 3 dapat PERCUMA 1 bagi barangan terpilih.
- d) **Tahunan** – Setiap akhir tahun, syarikat akan mengadakan Jualan Akhir Tahun dimana setiap pelanggan yang membeli barangan melebihi RM200 didalam satu resit layak untuk menyertai cabutan bertuah. Disamping itu, setiap tahun syarikat akan melibatkan diri di dalam aktiviti-aktiviti kemasyarakatan seperti penajaan program-program kemasyarakatan dan khidmat masyarakat.
- e) **Musim Perayaan / Majlis Kenduri** – Di masa musim perayaan / kenduri, masyarakat setempat dapat menjimatkan masa , wang dan tenaga sekiranya berurusan dengan pihak syarikat. Pihak kami akan menyediakan segala keperluan bahan mentah yang diperlukan dengan tawaran diskaun yang menarik dan servis penghantaran **percuma**. Tertakluk kepada syarat dan persetujuan pihak pengurusan syarikat.

5) **Strategi Kemudahan / Khidmat Pelanggan**

Bagi menjamin kepuasan pelanggan , pihak kami telah merangka beberapa kemudahan perkhidmatan kepada pelanggan yang berkeelayakan. Tertakluk kepada syarat dan terma oleh pihak pengurusan syarikat. Antara perkhidmatan yang ditawarkan adalah :

- 1) Perkhidmatan penghantaran dari pintu ke pintu.
- 2) Perkhidmatan Platinum Kad X-cess.
- 3) Kemudahan Kredit dari 1 minggu ke 1 bulan mengikut terma dan syarat.
- 4) Kemudahan Kaunter Bayaran Tunai (2 POS sistem) & Kad Kredit.
- 5) Pakej Peniaga Bumiputra – Pembayaran Bil Berjangka.
- 6) Bumiputera Supplier Link Sistem
- 7) Perkhidmatan Pengiklanan Elektronik.
- 8) Khidmat Kaunter Servis Pelanggan

Segala kemudahan yang akan disediakan ini akan menjadi galakkan dan alternatif kepada pelanggan bumiputera dari segenap aspek dan kerjaya dalam memajukan diri dalam bidang perniagaan. Terutamanya bagi usahawan kecil-kecilan yang baru memulakan perniagaan.

7. ASPEK KEWANGAN

7.1 CADANGAN PEMBIAYAAN PROJEK

7.2 PERINCIAN KEWANGAN PROJEK / SUSUT NILAI HARTA

7.3 PENYATA ALIRAN TUNAI
Tahunan selama 5 tahun

7.3 PENYATA UNTUNG RUGI
Tahunan selama 5 tahun

7.4 TITIK PULANG MODAL

8. KESIMPULAN/JUSTIFIKASI

Cabaran yang paling besar dalam dunia perniagaan pada hari ini adalah untuk terus bertahan dan berdaya saing. Peruncit Moden mempunyai s dari segi teknologi untuk menyokong mereka. Kita harus mengambil inisiatif bergerak seiringan dengan perubahan masa dan teknologi dalam menempuhi kehidupan seharian kita. Oleh yang demikian , koperasi masjid kubang semang telah mengambil langkah drastik bagi menubuhkan kedai koperasi bagi memajukan diri di bidang perniagaan peruncitan dan pemborong .

Berdasarkan kepada maklumat yang telah di kongsi bersama, jangkaan pasaran , kedudukan kewangan dan prestasi syarikat, pihak kami berkeyakinan penuh projek yang di cadangkan adalah berdaya maju dan mampu bersaing dengan syarikat-syarikat lain yang sedia ada. Kami menjangkakan berdasarkan prestasi, kualiti , perkhidmatan dan nilai produk , syarikat mampu menjadi contoh sebuah badan koperasi yang efektif, unggul, inovatif dan berteknologi tinggi di kaca mata segenap lapisan masyarakat.

Diharap dengan kerjasama dan bantuan kewangan daripada badan induk koperasi, dapat memberi semangat dan perangsang kepada pihak kami dalam merialisasikan impian badan koperasi sebagai sebuah organisasi yang berdaya maju dan mampu meningkatkan kedudukan ekonomi umat Islam. Semoga cadangan projek ini akan mendapat pertimbangan dan kelulusan sepenuhnya daripada badan induk koperasi.

Sekian Wassalam.....