
KANDUNGAN

MUKASURAT

1.	PENDAHULUAN	1
2.	LATARBELAKANG USAHAWAN	3
3.	LATARBELAKANG PROJEK	4
4.	MAKLUMAT TEKNIKAL TAPAK	5
5.	MAKLUMAT TEKNIKAL INFRASTRUKTUR	7
6.	PERALATAN & MESIN KELENGKAPAN	9
	6.1 Peralatan / Mesin yang diperlukan	9
7.	ASPEK PENGELUARAN / PRODUK	9
	7.1 Keperluan Bahan Mentah / Barangan	9
	7.2 Proses Pengeluaran	10
	7.3 Anggaran Pengeluaran	12
8.	MAKLUMAT KAKITANGAN DAN PENGURUSAN	13
	8.1 Carta Organisasi	13
	8.2 Lembaga Pengurusan Syarikat	14
9.	ASPEK PEMASARAN	17
	9.1 Lokasi Pemasaran	17
	9.2 Saiz dan Syer Pasaran	17
	9.3 Analisa Persaingan	21
	9.4 Strategi Pemasaran	24
	9.5 Promosi Pemasaran	26
10.	PRESTASI KEWANGAN	27
	10.1 Perincian Aliran Kewangan Projek	
	10.2 Cadangan Pembiayaan Projek	
	10.3 Penyata Aliran Tunai I dan II	
	10.4 Penyata Untung Rugi	
	10.5 Penyata Kunci Kira-Kira	
	10.6 Margin Untung Bersih / ROI / Titik Pulang Modal	
11.	KESIMPULAN / JUSTIFIKASI	28
12.	LAMPIRAN	30

1.0 PENDAHULUAN

Tujuan Rancangan Perniagaan ini disediakan adalah untuk mendapatkan pembiayaan sebanyak RM 332,500 daripada Majlis Amanah Rakyat (MARA) di bawah Latihan Program Usahawan MARA bagi menjalankan Projek Penternakan Ikan Air Tawar di atas tanah terbiar di Kuala Ketil, Kedah. Kemudahan pembiayaan tersebut meliputi pembiayaan pinjaman sebanyak RM 332,500 daripada MARA dan usahawan akan mengeluarkan modal sendiri sebanyak RM17,500 menjadikan keseluruhan kos projek adalah sebanyak RM 350,000.

Demi menyahut seruan kerajaan untuk mempertingkatkan taraf dan sosioekonomi masyarakat di dalam bidang pertanian dan penternakan, maka Encik Ahmad b. Ikhwan akan menubuhkan sebuah syarikat perniagaan yang dikenali sebagai **Rebana Agrotech** di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan, 1956 (Pindaan 2001). Perniagaan ini beroperasi sebagai pusat pembangunan teknologi pembenihan, pembesaran dan penjualan hasil penternakan ikan air tawar dan pertanian berasaskan 'BIOTEKNOLOGI'. Ianya akan beroperasi di sebuah tapak operasi yang akan dimajukan di Kuala Ketil, Kedah. Berdasarkan minat serta penelitian yang tinggi, maka Encik Aznan Bin Ahmad telah mengambil inisiatif untuk menceburkan diri di dalam perniagaan bagi melaksanakan tuntutan agama, bangsa dan negara.

Sumber Ikan Air Tawar Negara masih tidak mencukupi untuk menampung keperluan pasaran tempatan. Oleh itu, pihak kami akan melaksanakan langkah proaktif kerajaan memesatkan kegiatan ekonomi penternakan ikan air tawar. Beberapa spesis ikan air tawar yang telah dikenalpasti dan terbukti keberkesannya untuk projek ini adalah ikan **keli** dan **talapia merah**. Ini adalah kerana kedua-dua spesis ini telah diternak dengan jayanya secara komersial oleh segelintir usahawan dan kejayaannya amatlah memberangsangkan. Faktor utama pemilihan spesis tersebut untuk tujuan komersial adalah disebabkan oleh :

- 1) Dikenali ramai dan permintaan yang tinggi untuk pasaran tempatan dan luar negara.
- 2) Bekalan benih mudah diperolehi dengan harga yang berpatutan.
- 3) Tempoh ternakan yang singkat (3-6 bulan) dan boleh diusahakan secara berperingkat.
- 4) Memerlukan kawasan yang kecil dan boleh distok lebih padat daripada spesis lain.
- 5) Makanan ikan mudah didapati dalam bentuk until dengan kos yang berpatutan.
- 6) Daya ketahanan penyakit dan kadar kehidupan yang tinggi .
- 7) Hidup dalam persekitaran semulajadi (kolam tanah) dengan mudah.
- 8) Potensi untuk dieksport ke Negara Luar dengan kadar pulangan yang tinggi.

Penyelidikan dan pembangunan dalam teknologi akuakultur telah banyak memberi peluang kepada penternak ikan air tawar untuk mengenalpasti potensi dan perkembangan terkini bagi meningkatkan produktiviti, kualiti dan nilai tambah terhadap produk perikanan. Ini adalah satu titik permulaan bagi memperkembangkan operasi perniagaan dibidang akuakultur dan agrikultur disamping memperluaskan bidang skop perniagaan. Justeru bagi menyahut dan menggalakkan pertumbuhan ekonomi negara, pihak kami telah mengambil inisiatif untuk menyahut cabaran bagi menyaingi para usahawan di pasaran global. Ini akan dilakukan melalui proses pembelajaran dan peningkatan ilmu-ilmu perniagaan yang di perolehi secara formal atau informal. Tindakan kerajaan memperkenalkan pelbagai langkah proaktif dalam 'Bajet Belanjawan 2006' akan mempercepatkan pertumbuhan ekonomi serantau.

PROSPEKTUS PERNIAGAAN DI MASA DEPAN

Bagi memperluaskan bidang perniagaan, pihak syarikat telah mengenalpasti beberapa peluang perniagaan baru yang boleh dimajukan untuk mempertingkatkan keupayaan dan keuntungan syarikat.

Berikut adalah senarai prospektus perniagaan di masa depan.

- 1) Pusat Pembenuhan & Penetasan Ikan Air Tawar.
- 2) Pusat Pemprosesan Makanan Ikan.
- 3) Projek Usahasama Memajukan Tanah Terbiar & Khidmat Juruperunding Perikanan
- 4) Pusat Teknologi Penyelidikan Dan Pembangunan Perikanan.
- 5) Pusat Pengumpulan & Penjualan Hasil Ikan Air Tawar.
- 6) Pusat Penternakan Marin-Akuakultur (Air Masin)
- 7) Teknologi Rawatan & Kitar Semula Air.
- 8) Penghasilan Produk Makanan & Bioteknologi.
- 9) Agro-Pelancongan

Cabaran dan tekanan yang dihadapi oleh masyarakat di Malaysia khususnya Bumiputera apabila menghadapi masalah sosioekonomi yang timbul daripada sejarah pergolakan politik perdagangan antarabangsa menunjukkan pentingnya bidang keusahawanan dalam melahirkan golongan usahawan yang tulen dan mampu berdaya saing.

2.0 LATARBELAKANG USAHAWAN

BUTIR-BUTIR PERIBADI

Nama : Ahmad b. Ikhwan
No. Kad Pengenalan : 771220-07-7777
Alamat Tetap : Saujana Heights,
Jalan Teluk Kumbar,
11920 Bayan Lepas
Pulau Pinang.
Tarikh Lahir : 20 Disember 1972
Umur : 35 Tahun
Jantina : Lelaki
Taraf Perkahwinan : Berkahwin
Warganegara : Malaysia
Taraf Pendidikan : Sarjana Muda-Pengajian Islam / Pengurusan
Agama : Islam
Pengalaman Kerja : 12 Tahun
: HR Officer, HR Exec, Marketing Exec
Pekerjaan Sekarang : Ahli Perniagaan
Kemahiran / Kebolehan : Pentadbiran Perniagaan & Pengurusan
Sumber Manusia
Jawatan Dalam Syarikat : Pemilik Perniagaan
No. Telefon / Fax : 604-55555555
Handphone : 017-44444444

3.0 LATARBELAKANG PROJEK / PERNIAGAAN

3.1 BUTIR-BUTIR PERNIAGAAN / SYARIKAT

Nama Projek : Projek Penternakan Ikan Air Tawar

Nama Syarikat : Rebana Agrotech

Alamat Perniagaan : Saujana Heights,
Jalan Teluk Kumbar,
11920 Bayan Lepas,
Pulau Pinang

Tapak Projek : Lot 3643, Kuala Ketil
Kedah,

No Talipon : Pejabat : 04-

No Fax : 604-

E-mail : _____

No Pendaftaran Perniagaan : _____

Jenis Perniagaan :

Milik Tunggal

Sdn Berhad

Perkongsian

Syer Awam

Koperasi

Perbadanan

Tarikh Daftar Perniagaan : _____

3.2 CADANGAN PROJEK

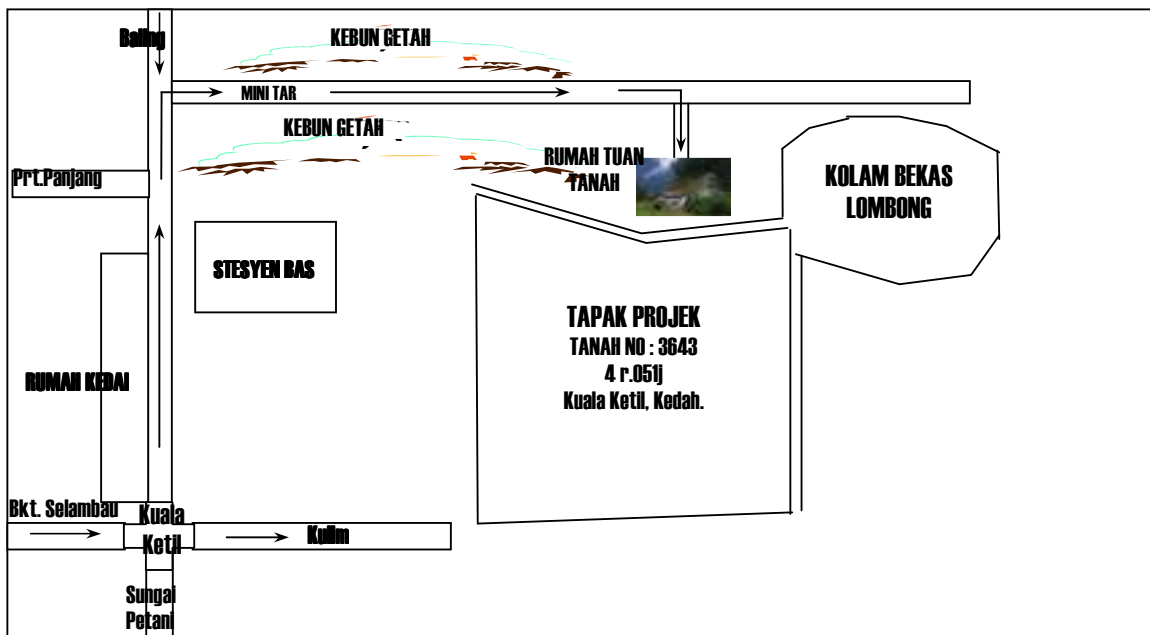
- 1. Jenis : Projek Penternakan Ikan Air Tawar
- 2. Jumlah Kos : RM 350,000
- 3. Modal Sendiri : RM 17,500
- 4. Jumlah Modal Diperlukan : RM 332,500

3.3 MAKLUMAT TEKNIKAL TAPAK

Projek penternakan ikan air tawar yang akan diusahakan oleh Rabbani Agrotech akan beroperasi di sebuah tanah terbiar seluas 4 r. 015j yang terletak di Kuala Ketil, Kedah. Sila rujuk maklumat tapak projek dibawah :

- Lot No : **3643**
- Luas Kawasan : **4 r. 051j**
- Jenis Geran : **Lot Bumiputera**
- Mukim / Daerah : **Kuala Ketil**

Sila rujuk gambarajah dibawah bagi peta pelan lokasi.



Pelan Lokasi Tapak Projek Penternakan Ikan Air Tawar di Kuala Ketil, Kedah .

Tapak ini dilengkapi dengan bekalan air sedia ada yang mengalir di keliling tanah tersebut. Ianya juga dihubungkan oleh mini tar pada jarak 800 meter daripada jalanraya. Selain daripada itu, ianya juga dilengkapi dengan kemudahan elektrik dan air daripada penempatan berdekatan. Bekalan elektrik 3 fasa akan disalurkan bagi memenuhi keperluan kemudahan penggunaan elektrik di tapak projek tersebut.

Walaupun tapak yang dicadangkan mempunyai keluasan yang mencukupi bagi menjayakan projek ini, pihak syarikat cuma akan menggunakan sebahagian (1/2 bahagian) daripada keluasan tapak 4r 015j sahaja bagi mengusahakan projek ini. Baki sebahagian lagi tapak projek ini akan dimajukan difasa ke-2 bagi memperkembangkan operasi syarikat dimasa hadapan. Ini adakah kerana kos infrastruktur dan pembinaan tapak tersebut memerlukan modal yang besar untuk diusahakan. Fokus dan komitmen yang tinggi diperlukan bagi kemajuan dan perkembangan syarikat ini dimasa hadapan. (Sila rujuk gambar Tapak Projek dibawah)

Gambar Tapak Projek yang sedia ada sebelum dimajukan.



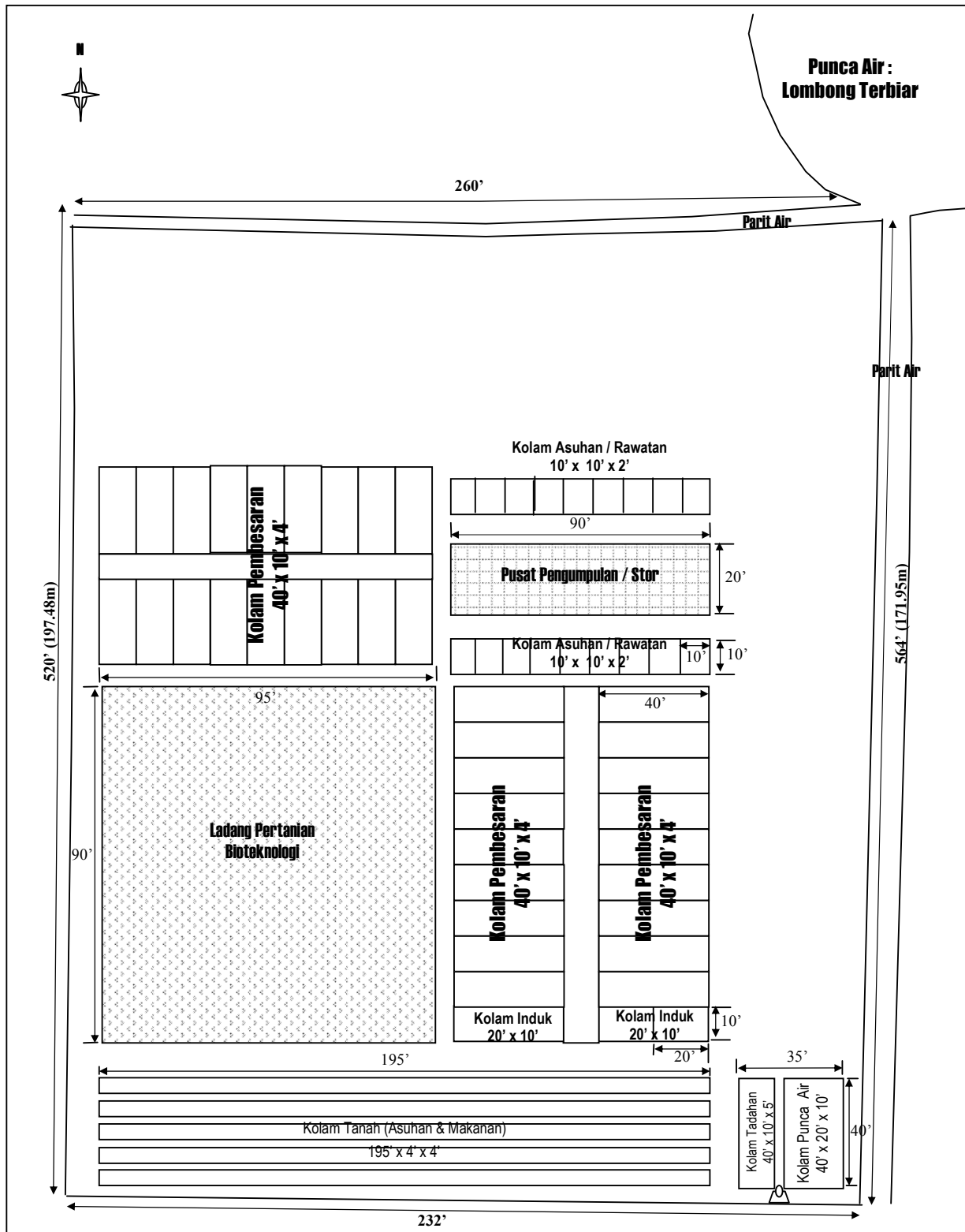
3.4 MAKLUMAT TEKNIKAL INFRASTRUKTUR

Projek penternakan ini akan dijalankan di sebahagian daripada keluasan tanah 4r 015j atau lebih kurang 2 ekar keluasan tapak. Diatas tapak tersebut akan didirikan infrastruktur bangunan pusat pengumpulan, kolam asuhan simen, kolam pembesaran simen , kolam tadahan, kolam punca air dan kolam tanah (pembesaran dan asuhan). Sila rujuk keterangan di bawah:

- a) Kolam Pembesaran (40'x 10'x 4') – 40 buah
- b) Kolam Asuhan (10'x 10'X 2') – 18 buah
- c) Kolam Punca Air (40'x 20'X10') – 1 buah
- d) Pusat Pengumpulan / Stor (20'X 90'X10') – 1 buah
- e) Kolam Tanah (195'x 4'x4') – 5 buah
- f) Kolam Tadahan & Punca Air – 1 buah

Kos sewa tapak = RM4,000 setahun dan perjanjian selama 10 tahun

Pelan Cadangan Tapak Kolam Penternakan & Kemudahan Sedia Ada.



Pelan Lakaran Tapak Projek : Cadangan Infrastruktur dan Kemudahan .

3.4 MAKLUMAT TEKNIKAL MESIN / ALATAN

3.4.1 Peralatan / Mesin Yang Diperlukan

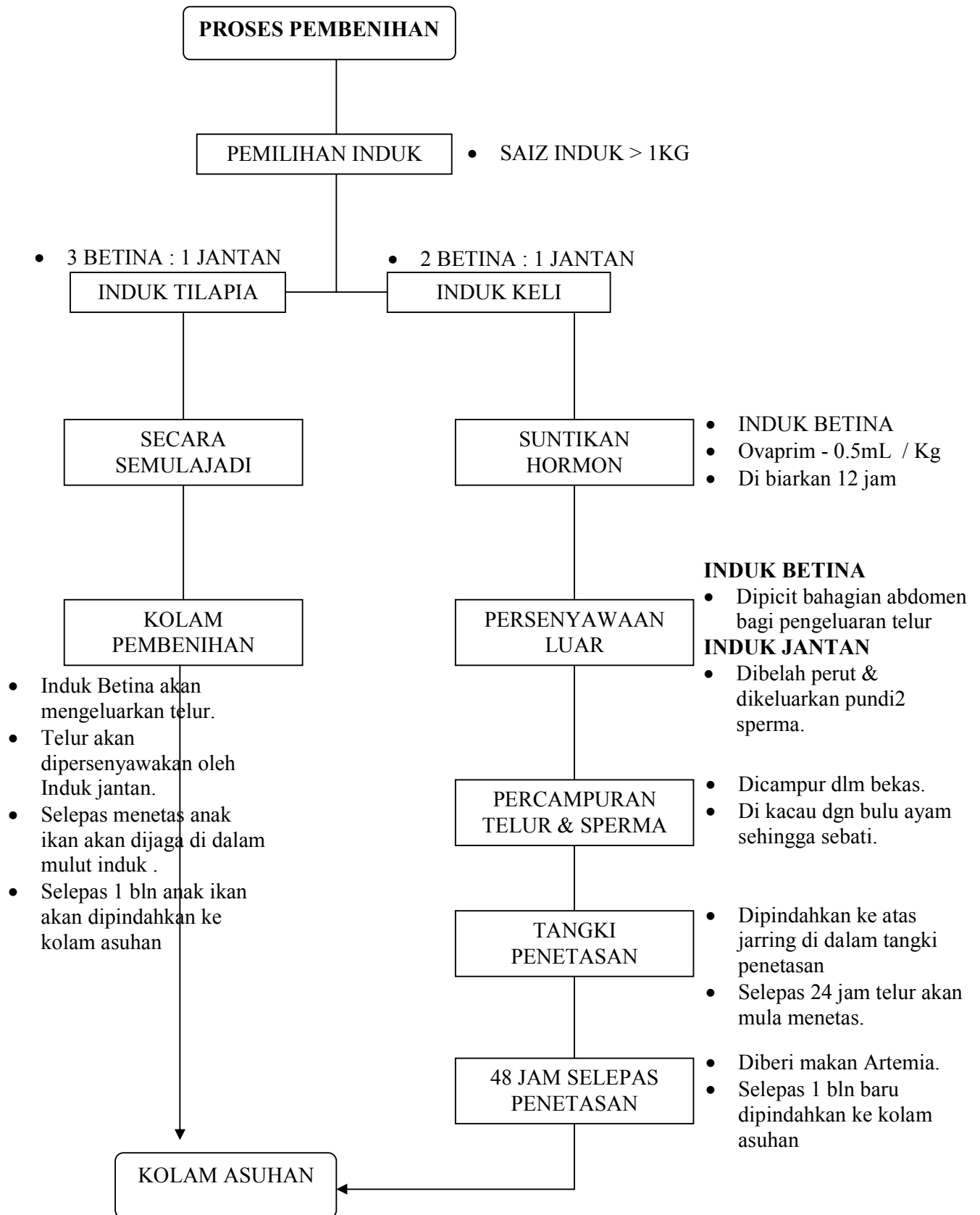
Jenis	Bil Unit	Harga (RM)	Pembekal
Centrifugal Pump-2 HP	2	2,400	Viacom Enterprise
Pam Angin (Blower) – 3 HP	1	1,850	Viacom Enterprise
Karcher High Water Pressure Jet	1 set	1,650	Viacom Enterprise
Jaring / Tangguk / Grading Mess	3	3,300	Irev Venture
Peralatan Sistem Kualiti Air	1 set	2,680	Irev Venture
Tangki Oksigen	1	350	Malaysian Oxygen
Peralatan Pembungkusan Benih	10 pack	750	Irev Venture
Timbang-200 kg	1	340	Comscale Enterprise
Peralatan Proses Pembenhian	8	2,650	Irev Venture
Bakul Pengumpulan Hasil	10	1,500	CH Metal Engineering
Peralatan Pejabat	8	3,600	Delta Business Solution
JUMLAH (RM)		21,070	

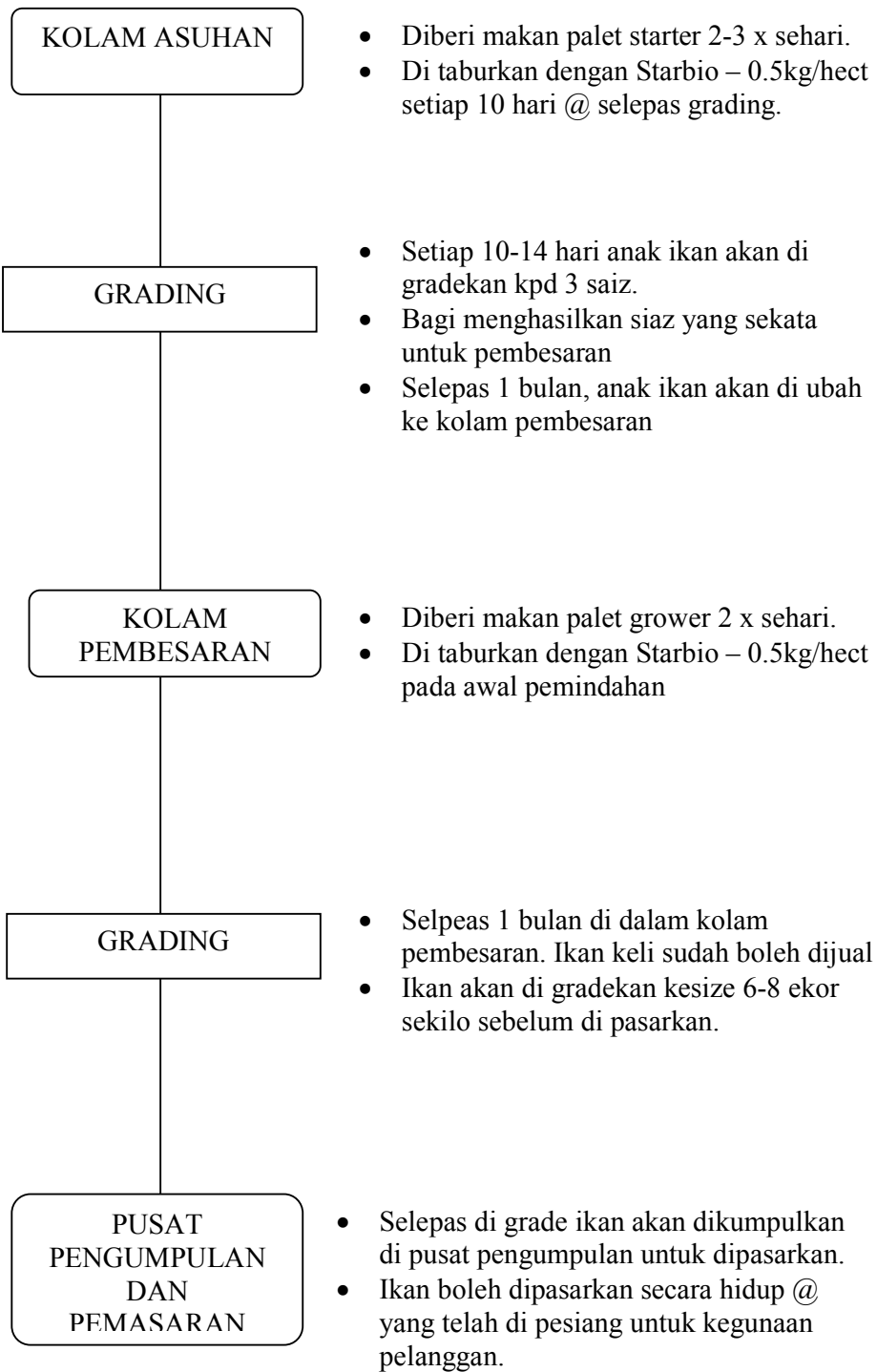
4.0 ASPEK PENGELUARAN / PRODUK

4.1 KEPERLUAN BAHAN MENTAH / BARANGAN (Pra-Operasi)

Jenis	Bil Unit	Harga (RM)	Pembekal
Benih Anak Ikan Keli	100,000 e	10,000	
Benih Anak Ikan Tilapia Merah	10,000 e	3,500	
Makanan Permulaan (Starter)	5,000 kg	10,250	
Makanan Tumbesaran (Grower)	12,000 kg	23,400	
Induk Ikan (Keli & Tilapia)	100 ekor	1,000	
Makanan Rega (Artemia)	10 tin	2,250	
Hormon Ovaprime	5 botol	900	
Bahan Pre bio (Starbio)	15 kg	300	
Ubat-ubatan	5	500	
JUMLAH (RM)		52,100	

4.2 PROSES PENGELUARAN





4.3 ANGGARAN PENGELUARAN

4.3.1 NILAI PENGELUARAN DALAM RM

BULAN	NILAI TAHUN (RM)		
	1	2	3
1	0	46,000	80,000
2	0	46,000	80,000
3	0	46,000	80,000
4	12,000	68,000	92,000
5	12,000	68,000	92,000
6	12,000	68,000	92,000
7	34,000	68,000	92,000
8	34,000	68,000	92,000
9	34,000	68,000	92,000
10	46,000	80,000	92,000
11	46,000	80,000	92,000
12	46,000	80,000	92,000
JUMLAH	276,000	786,000	1,068,000

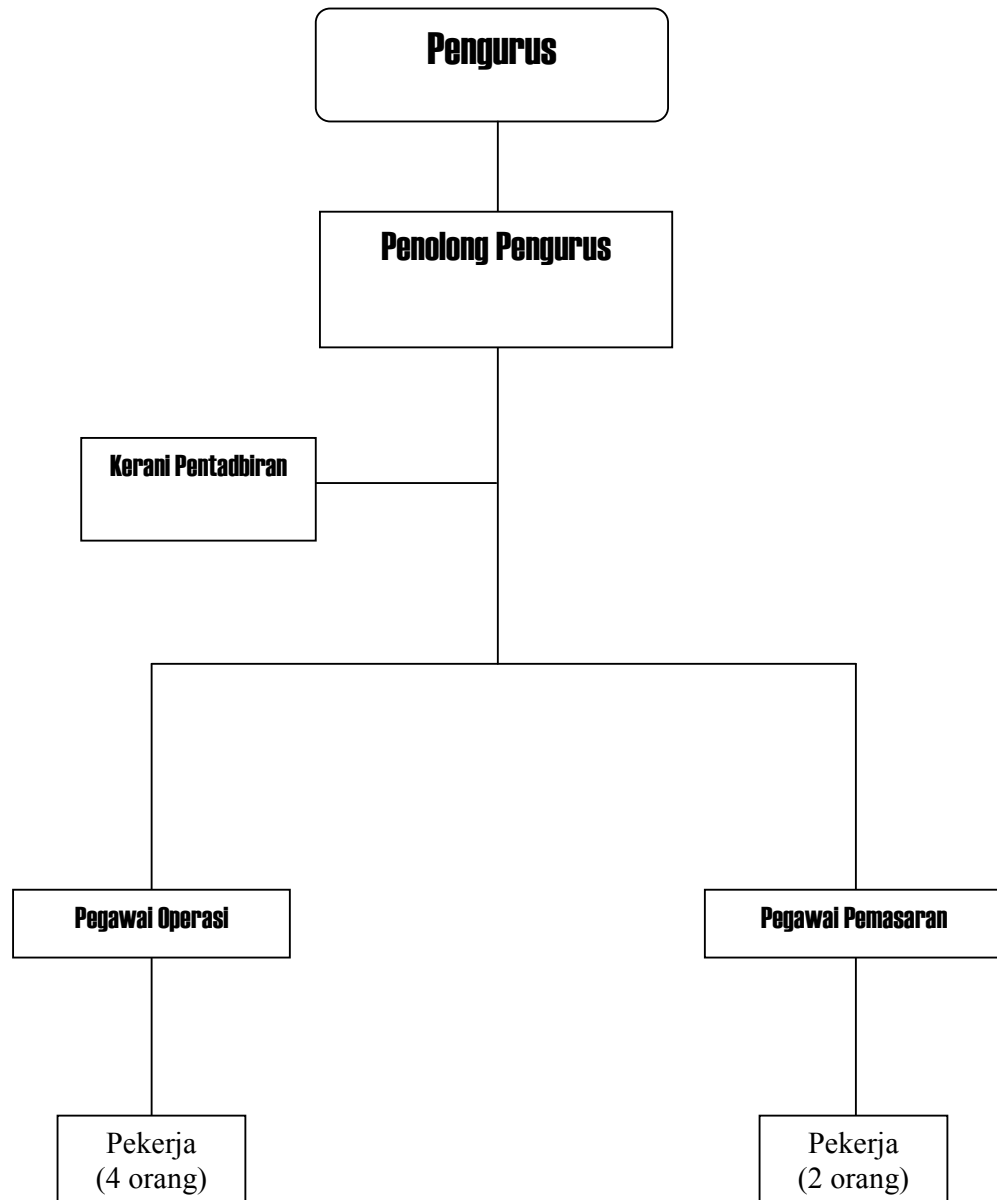
- Purata Nilai Harga : Keli – RM3.00 / kg, Tilapia-RM5.00 /kg

4.3.2 NILAI PENGELUARAN DALAM METRIK TAN

BULAN	NILAI TAHUN (METRIK TAN)		
	1	2	3
1-3	Belum cukup matang	KELI-12 TAN Tilapia – 2 Tan	KELI-20 TAN Tilapia – 4 Tan
4-6	KELI- 4 Tan	KELI-16 TAN Tilapia – 4 Tan	KELI-24 TAN Tilapia – 4 Tan
7-9	KELI – 8 Tan Tilapia – 2 Tan	KELI-16 TAN Tilapia – 4 Tan	KELI-24 TAN Tilapia – 4 Tan
10-12	Keli – 12 Tan Tilapia – 2 Tan	KELI-20 TAN Tilapia – 4 Tan	KELI-24 TAN Tilapia – 4 Tan
JUMLAH	84 Tan	234 Tan	324 Tan

5.0 ASPEK PENGURUSAN

5.1 Carta Organisasi Syarikat



5.2 Lembaga Pengurusan Syarikat

- 1) **Nama** : **Aznan Bin Ahmad**
Tarikh Lahir : 20 Disember, 1972
Taraf Perkahwinan : Berkahwin
Warganegara : Malaysia
Jawatan : Pengurus
Gaji bulanan : RM2000
Taraf Pendidikan : Sarjana Muda Pengajian / Pengurusan.
Pengalaman Bekerja : 12 tahun
Tanggungjawab : Menyelaras Operasi dan Perkembangan Prestasi Syarikat.

- 2) **Jawatan** : **Penolong Pengurus**
Bilangan : 1 orang
Gaji bulanan : RM1500
Taraf Pendidikan : Minimum SPM
Warganegara : Malaysia
Pengalaman Bekerja : 1 tahun di bidang pertanian/penternakan
Tanggungjawab : Menyelaras & Memantau Perkembangan Operasi dan Pentadbiran Syarikat.

- 3) **Jawatan** : **Pegawai Operasi**
Bilangan : 1 orang
Gaji bulanan : RM1,200
Taraf Pendidikan : Minimum SPM
Tanggungjawab : Menyediakan pelan operasi & penyelenggaraan .
Meningkatkan mutu & produktiviti.

-
- 4) Jawatan : Pegawai Pemasaran**
Bilangan : 1 orang
Gaji bulanan : RM1,200
Taraf Pendidikan : Minimum SPM
Tanggungjawab : Menjalankan kerja pemasaran & penjualan hasil .
Menjaga kehendak & permintaan pelanggan dengan strategi pemasaran
- 5) Jawatan : Kerani Pentadbiran**
Bilangan : 1 orang
Gaji bulanan : RM800
Taraf Pendidikan : Minimum SPM
Tanggungjawab : Menjaga pentadbiran & kebajikan pekerja.
- 6) Jawatan : Pekerja Operasi**
Bilangan : 4 orang
Gaji bulanan : RM500
Taraf Pendidikan : Minimum SRP
Tanggungjawab : Menjalankan kerja operasi & penyelenggaraan .
Menjaga kebersihan tapak operasi.
- 7) Jawatan : Pekerja Pemasaran**
Bilangan : 2 orang
Gaji bulanan : RM650
Taraf Pendidikan : Minimum SPM
Tanggungjawab : Menjalankan kerja pemasaran & promosi pasaran.

6.0 ASPEK PEMASARAN

6.1 LOKASI PEMASARAN

Tapak projek penternakan ikan air tawar ini terletak di Kuala Ketil, Kedah. Ianya terletak lebih kurang 20 km daripada pekan Baling dan 12 km daripada pekan Sungai Petani. Lokasi ini merupakan laluan utama bagi kenderaan yang hendak ke Kulim, Jeniang, Baling, Alor Setar, Sungai Petani dan Sik. Dilengkapi dengan jalinan jalan raya yang lebar dan luas bagi kemudahan sistem pengangkutan.

Terdapat masjid, klinik, sekolah, kedai makan/warung, kawasan perindustrian kecil, gudang komersial & stesyen minyak berdekatan dengan tapak lokasi projek. Bagi penempatan penduduk pula terdapat rumah kampong, asrama pelajar & kediaman penduduk di kawasan setempat yang berselerakan di sekitar kawasan tersebut.. 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 perniagaan.

6.2 SAIZ DAN SYER PASARAN

Pertubuhan Makanan dan Pertanian Dunia (Food and Agriculture Organization ,FAO) mengenalpasti bidang akuakultur sebagai sektor pengeluaran makanan yang paling cepat berkembang iaitu sebanyak 11% setahun berbanding 3.1% bagi industri penternakan haiwan dan 0.8% tangkapan perikanan laut. Malaysia mengimport sebanyak 340,012 tan metrik ikan bernilai RM1.93 billion setahun dan mengeksport sebanyak 148,289 tan metrik ikan berkualiti tinggi yang bernilai RM1.247 bilion setahun. Pengeluaran spesis akuakultur air tawar pula berjumlah 21,000 tan metrik bernilai RM99 juta setahun.

Menjelang 2010, Malaysia memerlukan 600 ribu tan metrik ikan setahun daripada Industri Akuakultur untuk menampung keperluan dan kehendak pasaran. Permintaan hasil perikanan dijangka akan terus meningkat dari 40kg/orang setahun kepada 56kg/orang setahun pada 2010 berkadaran terus mengikut peningkatan populasi penduduk negara. Oleh yang demikian, ternyata pengeluaran ini tidak mencukupi bagi menampung permintaan semasa pengguna yang semakin meningkat. Dengan wujudnya perdagangan antarabangsa dalam bidang akuakultur dan spesis akuatik, permintaan pasaran luar negara semakin bertambah. Bagi mengimbangi keperluan pasaran tempatan dan luar negara, pihak syarikat telah mendasarkan 80% pengeluaran hasil untuk pasaran tempatan dan 20% untuk dieksport ke luar negara.

Pembangunan dalam bidang sains dan teknologi yang berterusan dapat memperbaiki kualiti hidup dan kesejahteraan rakyat yang akan meningkatkan hasil, mengurangkan kos dan penggunaan buruh bagi menampung keperluan pasaran di masa depan. Bagi merealisasikan matlamat tersebut, kaedah penternakan secara tradisional perlu ditukarkan kepada yang lebih moden yang dapat meningkatkan produktiviti dan kualiti ikan yang ditanam. Penggunaan sains dan teknologi dapat meningkatkan kualiti dan produktiviti akuakultur dengan kerjasama semua pihak. Langkah ini penting bagi memodenkan industri perikanan menjadi lebih komprehensif dan berdaya maju bagi membantu meningkatkan taraf ekonomi rakyat dan negara.

Pasaran Tempatan

Sasaran pasaran bagi projek perikanan ini adalah 80% bagi pasaran tempatan di mana ianya difokuskan kepada pengusaha-pengusaha makanan, gerai menjual makanan, restoran dan pemborong yang terdapat di sekitar kawasan Kedah.

Buat masa sekarang, permintaan sangat menggalakkan daripada pengusaha-pengusaha makanan setempat dan peratusan ini menunjukkan peningkatan yang drastik dari masa ke semasa terutamanya di sekitar bulan Ramadhan. Oleh itu pihak syarikat telah merancang untuk mengeluarkan hasil secara berterusan dan berperingkat-peringkat bagi memastikan kesinambungan bekalan ikan di pasaran bagi setiap masa.

Harga pasaran tempatan ikan air tawar adalah :

- 1) Ikan Keli : RM2.50 – RM3.50 / kg (Harga Purata = RM 3.00)
- 2) Ikan Talapia Merah : RM4.00 – RM 6.00 / kg. (Harga Purata = RM5.00)

Pengeluaran spesis ikan air tawar sebanyak 21,000 tan metrik setahun untuk pasaran tempatan adalah dihasilkan oleh 90% pengusaha kecil dan sederhana. Pengusaha ikan secara komersial pula banyak memfokuskan kepada pasaran luar negara yang lebih global dan mempunyai pulangan yang konsisten dan tinggi.

Nilai pasaran tempatan akan dipertingkatkan lagi dengan kerjasama Khazanah Nasional yang akan menubuhkan Syarikat Pertanian dan Makanan Nasional untuk menjadi pusat kecemerlangan pengurusan rantai bekalan pertanian negara. Tumpuan haruslah diberikan kepada aktiviti komersial, penjenamaan, penyelidikan dan pembangunan (R & D), penetapan piawaian pengeluaran dan logistik serta penubuhan perladangan berteknologi tinggi. Bagi memperluaskan lagi pasaran tempatan, bidang pemprosesan haruslah diutamakan. Ini kerana ianya mampu menghasilkan hasil pengeluaran yang mempunyai nilai tambah dan keunikan yang tersendiri bagi memenuhi keperluan pasaran tempatan.

Pelanggan Utama Syarikat adalah terdiri daripada :

Pasaran Luar Negara

Pasaran luar negara menghasilkan 20% daripada nilai jualan. Negara yang menjadi potensi bagi penjualan hasil ikan air tawar ini adalah Thailand, Singapura, Amerika & Timur Tengah. Walaupun begitu, kebanyakan hasil ikan air tawar yang dieksport adalah dalam bentuk yang sudah diproses seperti fillet, surimi dan makanan sejuk beku.

Harga pasaran bagi ikan air tawar ke luar Negara adalah :

- 1) Ikan Keli : USD1.50 – 2.00 / kg.
- 2) Ikan Talapia Merah : USD 4.00 – 8.00 / kg

Walaupun pihak syarikat mempunyai keyakinan terhadap pasaran di Luar Negara namun buat masa terdekat ini, pihak syarikat tidak akan mengeksport hasil perikanan ke Luar Negara. Ini adalah disebabkan kos logistic dan penghantaran adalah terlalu tinggi jika dibandingkan dengan kadar pengeluaran hasil syarikat dalam jangka pendek. Tambahan pula kadar pengeluaran syarikat tidak mencukupi bagi menampung keperluan Negara luar yang begitu tinggi permintaannya. Oleh yang demikian, syarikat akan berusaha untuk memperluaskan dan mempertingkatkan hasil projek penternakan ikan air tawar ini bagi memenuhi permintaan pelanggan di luar Negara.

Diharap dengan galakkan kerajaan dalam membangunkan sumber ekonomi pertanian dan penternakan dapat memajukan hasrat pengusaha-pengusaha kecilan dan komersial bagi memenuhi permintaan pasaran di dalam dan luar negara.

6.3 ANALISA PERSAINGAN

Industri Penternakan Ikan Air Tawar mempunyai pelbagai tarikan yang menyebabkan ramai usahawan berminat untuk menceburi bidang terbabit. Faktor ini disokong dengan fakta pertambahan bilangan penduduk serta keperluan sumber makanan yang semakin meningkat. Berdasarkan situasi semasa, Rabbani Agrotech tidak menghadapi saingan yang sengit memandangkan keperluan dan permintaan pasaran tempatan masih tidak mencukupi.

Persaingan utama yang mempengaruhi industri penternakan ikan air tawar adalah :

1) Dominasi Pasaran

Buat masa sekarang, pengusaha kecil dan sederhana mendominasi 90% daripada hasil pasaran tempatan. Ini adalah kerana pasaran tempatan memerlukan kos pengangkutan dan logistik yang murah berbanding pasaran luar negara. Sementara pengusaha komersial secara besar-besaran pula akan memfokuskan kepada pasaran luar negara yang berintensifkan modal dan mempunyai nilai pasaran yang luas dalam kuantiti pukal. Oleh itu, skop pasaran adalah sangat luas dan tiada persaingan dihadapi bagi pengusaha komersial kerana ianya boleh merangkumi pasaran tempatan dan luar negara.

2) Harga

Harga pasaran merupakan satu faktor yang sangat penting dalam mengimbangi kos keuntungan yang akan diperolehi. Oleh itu, nilainya sentiasa berubah-ubah mengikut permintaan dan bekalan ikan di pasaran. Penternak ikan air tawar secara kecil-kecilan dan sederhana akan menghadapi masalah yang serius dari segi kos pengeluaran sekiranya bekalan bahan mentah seperti makanan ikan dan benih ikan meningkat di pasaran. Ini adalah kerana hasil pengeluaran adalah maksimum / tetap tetapi kos pengeluaran bertambah. Ini akan meningkatkan nilai kos/unit pengeluaran dan mengurangkan nilai jumlah keuntungan. Syarikat telah mengkaji beberapa aspek penting dalam menstabilkan harga pasaran dan

ianya dijangka akan meningkat berikutan daripada permintaan yang tinggi terhadap pasaran mengikut pertumbuhan penduduk negara.

3) Kualiti

Aspek kualiti adalah sangat penting di dalam semua jenis pengurusan perniagaan. Antara ciri-ciri kualiti yang perlu ditingkatkan adalah dari segi operasi, jualan, khidmat pelanggan, penghantaran, bahan mentah dan merangkumi sistem pengurusan syarikat yang efisien dan berkualiti tinggi. Ini adalah kerana kualiti yang tinggi akan menjamin kestabilan dan kesinambungan kepercayaan pelanggan terhadap syarikat. Ikan yang diternak diperkaya dengan kandungan OMEGA-3,6,9 bagi keperluan tubuh badan manusia. Ini akan meningkatkan imej dan keyakinan pelanggan terhadap syarikat. Kualiti juga akan meningkatkan nilai harga dan daya saing di pasaran. Disamping kesedaran pengguna tentang barangan makanan yang HALAL dan suci terutama daripada golongan umat Islam.

4) Teknologi

Pemindahan dan penggunaan teknologi moden dapat meningkatkan produktiviti dan kualiti pengeluaran. Dengan menggunakan teknologi 'PRE-BIO' yang dapat meningkatkan ketahanan ikan dan bakteria. Walaubagaimanapun, ianya hendaklah dilakukan secara serius dan tidak menjejaskan alam sekitar selaras dengan peningkatan pengeluaran akuakultur secara mampan.

Teknologi yang canggih dengan aplikasi yang betul akan dapat membantu syarikat memonopoli pasaran dengan keunikan yang tersendiri. Teknologi yang perlu di fokuskan untuk mencapai persaingan pasaran adalah merangkumi promosi media elektronik dan informasi teknologi, teknologi pembenihan, teknologi pembesaran dan genetik, teknologi rawatan air dan teknologi pengudaraan oksigen. Perkongsian teknologi pintar dalam bidang akuakultur antara negara-negara dalam bidang akuakultur seperti Jepun, Taiwan dan Thailand juga perlu ditingkatkan. Melalui cara ini, maklumat-maklumat hasil

penyelidikan antara negara terbabit dapat dimanfaatkan oleh pengusaha-pengusaha akuakultur untuk meningkatkan teknologi dan pengeluaran dalam menempuhi cabaran dan persaingan di dalam dunia pemasaran.

Persaingan yang positif dan kecekalan yang tinggi dapat merealisasikan impian negara bagi menghasilkan pengeluaran 600,000 tan metrik ikan setahun dalam sektor akuakultur. Persaingan utama pengusaha-pengusaha akuakultur adalah bagaimana hendak meningkatkan pengeluaran bagi menampung kekurangan bekalan sebanyak 70 % bagi permintaan dalam negara menjelang 2010. Negara hanya mampu mengeluarkan 177,000 metrik tan hasil akuakultur setahun iaitu 29.5% daripada permintaan pasaran tempatan.

6.4 STRATEGI PEMASARAN

Rabbani Agrotech telah merangka beberapa strategi pemasaran yang strategik dan unik bagi membantu meningkatkan prestasi syarikat. Strategi utama yang di gunakan ialah pihak pengurusan perniagaan ialah sentiasa menjalinkan perhubungan yang baik dengan semua pelanggan serta pembekal untuk jangkamasa panjang. Disamping itu, pihak pengurusan perniagaan juga akan mengadakan beberapa promosi di dalam media cetak, elektronik dan internet. Beberapa sesi penerangan serta lawatan juga telah dirangka bagi kawasan utara untuk meningkatkan dan memantapkan skop pasaran.

Pihak pengurusan perniagaan amat mementingkan perkhidmatan serta hasil yang berkualiti tinggi. Pihak pengurusan juga telah merangka untuk memperluaskan lagi skop perniagaan dengan meneroka beberapa bidang sampingan yang dapat menyokong dan memajukan lagi perniagaan utama.

Di antara skop tersebut adalah dengan menjadi perintis dan pemangkin ekonomi di sektor penternakan ikan air tawar di kawasan tanah terbiar. Dengan infrastruktur dan kemudahan yang sedia ada , syarikat hanya mampu menghasilkan 336 metrik tan air tawar setahun atau 28 tan metrik sebulan iaitu 0.19 % daripada jumlah pengeluaran hasil ikan air tawar negara. Kadar pengeluaran ini masih belum mampu untuk memenuhi permintaan keperluan ikan negara. Oleh yang demikian, pihak syarikat telah merangka beberapa strategi bagi mempertingkatkan produktiviti pengeluaran.

a) Pusat Pembenihan dan Pemprosesan Makanan Ikan.

Bagi memastikan kesinambungan dalam perniagaan utama, pihak pengurusan juga bercadang untuk membina pusat pembenihan dan pemprosesan makanan ikannya sendiri. Ini adalah kerana kos untuk benih dan makanan merupakan penyumbang terbesar didalam jumlah kos perbelanjaan . Benih ikan dan makanan merangkumi 50 % daripada jumlah kos tersebut. Oleh yang demikian, pihak syarikat telah bercadang untuk mengeluarkan 500,000 benih ikan sebulan dan

10 tan metrik makanan ikan untuk kegunaan syarikat dan pengusaha-pengusaha kecil kawasan setempat. Strategi ini dijangka akan dapat menambah pendapatan kasar syarikat sebanyak 30 % sebulan.

b) Projek Usahasama Tanah Terbiar

Mencari dan mengusahakan Tanah Terbiar di kawasan sekitar secara usahasama dengan pemilik tanah. Dengan galakkan dan sokongan daripada pihak tertentu, projek yang berintensifkan modal ini dapat dimajukan dengan adanya perancangan dan komitmen yang tinggi dari kedua-dua belah pihak. Usaha ini dijangka dapat menjana 50 % daripada pendapatan bersih hasil Projek Usahasama ini. Disamping mengurangkan jurang perbezaan terhadap keperluan ikan air tawar negara dan industri akuakultur amnya.

c) Pusat Pengumpulan Dan Penjualan Hasil Ikan Air Tawar

Salah satu faktor yang menyebabkan kegagalan pengusaha dalam industri akuakultur ini adalah kegagalan mendapatkan pasaran. Ini berlaku kepada pengusaha-pengusaha kecil dan sederhana tradisioanal yang tak mampu untuk memasarkan hasil pengeluaran secara intensif. Oleh yang demikian, pihak pengurusan syarikat bercadang untuk menubuhkan pusat pengumpulan hasil serantau dimana, sesiapa sahaja yang ingin memasarkan hasil pengeluaran mereka bolehlah berbuat demikian. Harga yang ditetapkan adalah berpatutan mengikut perkembangan harga pasaran semasa. Pihak syarikat akan mengumpul dan menjual semua jenis hasil ikan air tawar ini di pasaran terbuka secara borong. Secara tak langsung ini dapat menjimatkan kos pengangkutan dan logistik serta membantu golongan pengusaha kecil dan sederhana memasarkan hasil keluaran perikanan air tawar. Pusat ini dijangka dapat menjana ekonomi sebanyak 15 tan metrik ikan air tawar atau Rm30,000 pendapatan kasar sebulan.

6.5 PROMOSI PASARAN

Pelbagai teknik pemasaran akan digunakan untuk mempromosikan Rabbani Agrotech kepada masyarakat di dalam negara secara amnya dan luar negara secara khususnya . Antara promosi-promosi yang akan dilaksanakan adalah :

- 1) **Promosi Dalam Majalah** – Berita Perikanan, Majalah Pancing, Joran, Rod & Line dan surat khabar.
- 2) **Promosi Dalam Media Elektronik** – Melancarkan Halaman WEB syarikat dan melayari halaman web dalam dan luar negara bagi tujuan promosi.
- 3) **Mengikuti Bengkel / Khursus / Pameran** yang diadakan oleh Jabatan Perikanan atau badan-badan yang berkenaan.
- 4) **Lawatan Sambil Belajar** - Ke pusat –pusat penyelidikan, pengeluaran dan pembenihan projek akuakultur kerajaan mahupun swasta dalam potensi memperluaskan skop perniagaan.
- 5) **Projek Anak Angkat / Praktikal** secara usahasama dengan Jabatan Perikanan / Kustem dapat memupuk persefahaman dan pengetahuan yang luas diantara pengusaha-pengusaha yang baru dan akan menceburi bidang akuakultur.
- 6) **Acara Tahunan** – Beberapa program agro pelancongan dan kempen akan di anjurkan oleh pihak syarikat di Tapak Projek Penternakan Ikan Air Tawar bagi menggalakkan penyertaan masyarakat dalam industri pertanian dan asas tani. Sebagai contoh : Mengadakan Kempen Makan Ikan Air Tawar, Pertandingan Memancing dan lain-lain aktiviti agro pelancongan.

Pihak pengurusan perniagaan juga sentiasa berikhtiar untk memperbaiki perkhidmatan yang diberikan dan mengemaskinikan promosi yang akan didakan itu nanti bagi memenuhi matlamat dan tuntutan pasaran.

7.0 PEMBIAYAAN DAN KOS PROJEK

CADANGAN PEMBIAYAAN PROJEK

BIL	BUTIR KEPERLUAN	KOS PROJEK	SUMBER PEMBIAYAAN (RM)		
			MARA	USAHAWAN	JUMLAH
	I. KOS TETAP				
1	Pelbagai Deposit	5,500		5,500	5,500
2	Pembersihan/Penyediaan Tapak	8,500	8,500		8,500
3	Penyediaan Kolam / Bangunan	124,000	124,000		124,000
4	Pemasangan Paip / Saliran	9,600	9,600		9,600
5	Pemasangan Bumbung / Netting	12,500	12,500		12,500
6	Pemasangan Pagar	21,600	21,600		21,600
7	Penyediaan Kolam Tadahan	8,000	8,000		8,000
8	Pendawaian Elektrik & Lampu	12,800	12,800		12,800
9	Centrifugal Pump-2 HP	1,600	1,600		1,600
10	Pam Angin (Blower) - 3 HP	1,850	1,850		1,850
11	Karcher HWP Jet	1,650	1,650		1,650
12	Jaring / Tangguk / Hapa	3,300	3,300		3,300
13	Peralatan Sistem Kualiti Air	2,680	2,680		2,680
14	Tangki Oksigen	350	350		350
15	Peralatan Proses Pembenihan	2,650	2,650		2,650
16	Peralatan Pembungkusan Benih	750		750	750
17	Bakul Pengumpulan Hasil	1,500	1,500		1,500
18	Timbang - 200kg	340	340		340
19	Peralatan Am & Alatulis	3,600	3,600		3,600
20	Yuran Konsultan	4,000		4,000	4,000
21	Daftar Syarikat	120		120	120
22	Yuran / Caj Proses	200		200	200
	JUMLAH I	227,090	216,520	10,570	227,090
	II. KOS BERUBAH				
1	Kos Barangan Jualan(KBJ)	52,100	52,100		52,100
2	Modal Kerja (6 bulan)	70,810	63,880	6,930	70,810
	JUMLAH II	122,910	115,980	6,930	122,910
	JUMLAH (I + II)	350,000	332,500	17,500	350,000
	PERATUSAN PEMBIAYAAN		95%	5%	100%

8.0 PRESTASI KEWANGAN

(Sila Rujuk Lampiran di Sebelah)

8.1 PERINCIAN ALIRAN KEWANGAN 3 TAHUN

8.2 PENYATA ALIRAN TUNAI BAGI 3 TAHUN

8.3 PENYATA UNTUNG RUGI BAGI 3 TAHUN

8.4 PENYATA KUNCI KIRA-KIRA BAGI 3 TAHUN

**8.5 PENGIRAAN MARGIN UNTUNG BERSIH /
RETURN OF INVESTMENT (ROI) /
TITIK PULANG MODAL.**

9.0 KESIMPULAN / JUSTIFIKASI

Rabbani Agrotech beroperasi sebagai pemangkin kegiatan ekonomi di sektor pertanian dan penternakan bagi kawasan luar Bandar. Tambahan pula lokasi perniagaan yang strategik dan dilengkapi dengan sistem dan teknologi moden dapat menjadi daya penggerak pembangunan ekonomi bagi kawasan luar Bandar yang ketandusan pengetahuan tentang teknologi. Hasrat ini boleh dicapai dengan penyertaan pihak swasta dan kerajaan kerana mereka mempunyai modal, kepakaran dan sistem yang sistematik.

Rabbani Agrotech sedang membangunkan suatu asas perniagaan yang teguh di dalam industri akuakultur, agrikultur dan bioteknologi melalui penubuhan tapak projek yang akan dimajukan itu. Perancangan yang baik tanpa tindakan yang betul tidak akan mendatangkan hasil yang memberangsangkan. Begitulah hasrat syarikat dalam memajukan sektor akuakultur negara yang masih belum kukuh dari segi produktiviti, kualiti dan perkhidmatan teknologi moden.

Ini bermakna mereka perlu menilai peluang yang ada sebagai satu proses bagi memperkembangkan ekonomi diri secara berdikari dengan menubuhkan sebuah entiti perniagaan sendiri, menguruskan syarikat, menjalankan perniagaannya dan memperkembangkan urus niaga dalam sektor yang diceburi secara professional.

Ini merupakan cabaran utama kepada usahawan BUMIPUTERA bagi mengenal pasti peluang yang ada. Peluang mestilah sejajar dengan kemampuan diri. Jika kurang berkemampuan, kerajaan dan institusi-institusi kawangan mampu menghulurkan bantuan dari segi kewangan. Setiap masalah ada jalan penyelesaiannya. Begitulah juga dengan kemelut ekonomi masyarakat Malaysia yang rata-rata dijajah pemikiran dan ekonomi oleh bangsa lain. Antara ciri-ciri yang menentukan kemampuan dan kejayaan seseorang adalah keilmuan, kemahiran, minat, sumber kewangan, teknologi, peralatan

dan sistem pengurusan sumber manusia yang baik. Hasil daripada penelitian yang matang, maka pihak pengurusan syarikat berpendapat bahawa masa bagi terus melebarkan sayap operasi perniagaan adalah bertepatan pada waktu sekarang. Sejalan dengan galakkan kerajaan bagi memajukan sektor pertanian dan penternakan bagi menjamin kestabilan ekonomi masyarakat dan negara. Diharap kemudahan kewangan yang bakal diterima ini akan dapat membantu bagi melicinkan operasi perniagaan di dalam membina sebuah empayar perniagaan bumiputera yang berdaya saing di pasaran global.