

# **RANCANGAN PERNIAGAAN**

## **D'ZAFRAN ENTERPRISE**

*Tarikh disiapkan*

**15 Mei 2006 -15 Sept 2006**

# KANDUNGAN

RINGKASAN EKSEKUTIF

KANDUNGAN

- 1.0 PENGENALAN
- 2.0 TUJUAN KERTAS KERJA
- 3.0 PROFAIL PERNIAGAAN
- 4.0 PROFAIL PEMILIK
- 5.0 SKOP PERNIAGAAN
- 6.0 RANCANGAN PENGURUSAN
- 7.0 RANCANGAN TEKNIKAL dan PENGELUARAN
- 8.0 PEMASARAN
- 9.0 ASPEK KEWANGAN
- 10.0 JUSTIFIKASI dan PENUTUP

LAMPIRAN

## 1.0 PENGENALAN

- 1.1 Industri makanan sejuk-beku (*frozen foods*) dan konfeksioneri (*confectionery*) merupakan bidang yang semakin berkembang di Malaysia. Produk makanan yang berasaskan konfeksioneri seperti bakeri dan pastri (contohnya roti, kek, pizza dan biskut bakar) dan sejuk-beku (contohnya karipap, sandwic, popia dan samosa) ini semakin menjadi pilihan warga Malaysia selaras dengan gaya hidup yang memerlukan makanan yang ringkas juga berkhasiat.
- 1.2 Bermula dengan minat yang mendalam terhadap pembuatan makanan berbentuk konfeksioneri (seperti bakeri dan pastri) kemudian pula disusuli dengan hasilan makanan sejuk-beku (seperti karipap, sandwic, popia dan samosa), serta tempahan yang diterima secara kecil-kecilan daripada saudara dan rakan terdekat, kami telah membuat keputusan untuk mengorak langkah secara serius dan seterusnya bercadang menubuhkan syarikat *D'Zafran Enterprise* serta akan mendaftarkan syarikat ini secara rasmi pada Januari 2007.
- 1.3 Premis perniagaan yang ditinjau berpotensi terletak di lot kedai kawasan perumahan di Taman Seri Gombak. Peluang ini membolehkan kami menambahkan lagi usaha bagi menyediakan pelbagai jenis makanan konfeksioneri dan sejuk-beku untuk jualan. Selain daripada itu pemilik bakal menyediakan khidmat tempahan dan khidmat hantaran terus ke rumah mahupun pejabat. Premis ini turut dijadikan pusat pembekalan produk makanan sejuk-beku dan bakeri untuk café dan kantin kawasan sekitarnya.
- 1.4 Secara ringkasnya pemilik telah menyertai kursus asas pembuatan pastri seperti karipap, roti, pizza dan kek di BAGUS Baking Center, Shah Alam dan cawangannya di Taman Melawati, yang menyentuh teknik dan kaedah yang betul dalam industri konfeksioneri

(*confectionery*) meliputi kek, pastri, roti, coklat dan hiasan buah-buahan. Prestasi yang baik dan sambutan yang menggalakkan daripada pelanggan meyakinkan pemilik untuk menambah peralatan dan kelengkapan pengeluaran yang lebih efisien. Justeru, melalui pembiayaan sebanyak RM30,000.00 (Rgt TIGA PULUH RIBU), perniagaan ini dapat diperkembangkan lagi.

- 1.5 Selaras dengan hasrat kerajaan untuk menghasilkan lebih ramai usahawan bumiputra dalam memperluaskan produk makanan halal, *D'Zafran Enterprise* berharap dapat menjadi syarikat berdaya saing dan maju, seterusnya dapat memperkembangkan lagi perniagaan kami.

## 2.0 TUJUAN KERTAS KERJA

- 2.1 Tujuan kertas kerja ini disediakan adalah untuk membentangkan perancangan perniagaan *D'Zafran Enterprise* yang menjalankan perusahaan makanan konfeksioneri dan sejuk-beku memfokuskan aspek pengurusan, pemasaran, perkhidmatan dan kewangan syarikat kepada pihak MARA dan seterusnya memohon pembiayaan berjumlah RM30,000.00 (Rgt TIGA PULUH RIBU).
- 2.2 Tempoh pembiayaan adalah selama 5 (LIMA) tahun dan pemohon turut memohon tempoh bernafas selama 2 (DUA) bulan. Kos pelaburan projek adalah sebanyak RM80,000.00 (Rgt LAPAN PULUH RIBU) merangkumi sebanyak RM50,000.00 (Rgt LIMA PULUH RIBU) adalah daripada modal awal pemohon manakala baki RM30,000.00 (Rgt TIGA PULUH RIBU) yang perlu dimohon melalui permohonan pembiayaan perniagaan ini.
- 2.3 Tujuan pembiayaan ini untuk kos disenaraikan seperti berikut:

<i>Perkara</i>	<i>Nilai (RM)</i>
1. Struktur kedai	15,000.00
2. Oven	3,000.00
3. Mixer	2,000.00
4. Mesin tunai	500.00
5. Working table	1,000.00
6. Trolley	1,000.00
7. Freezer	5,000.00
8. Tray	500.00
9. Induction stove	1,000.00
10. Bahan mentah asas	1,000.00
<i>Jumlah</i>	<b>30,000.00</b>

2.4 Pengiraan pembayaran dan nilai ansuran pokok bulanan yang dirancang adalah sebanyak RM500.00 (Rgt LIMA RATUS) sebulan selama 5 (LIMA) tahun dengan faedah sebanyak 5% (LIMA PERATUS). Butir-butir terperinci adalah seperti berikut:

2.4.1 Nilai Pembiayaan	:	RM30,000.00
2.4.2 Kadar Keuntungan	:	5%
2.4.3 Keuntungan Pembiayaan	:	RM1,500.00 setahun
2.4.4 Jumlah Pembiayaan	:	RM6,000.00 setahun
2.4.5 Bayaran Balik Bulanan	:	RM625.00 sebulan

### 3.0 PROFAIL PERNIAGAAN

- 3.1 *Nama Syarikat* : D'ZAFRAN Enterprise
- 3.2 *Alamat Syarikat* : 43, Jalan SG 6/15  
Taman Seri Gombak  
68100 Batu Caves  
Selangor
- 3.3 *Alamat Operasi* : 95, Jalan SG 3/1  
Taman Seri Gombak  
68100 Batu Caves  
Selangor  
(cadangan)
- 3.4 *Alamat E-mel* :
- 3.5 *No. Tel / Fax* :
- 3.6 *No. Daftar Perniagaan* : Januari 2007 [cadangan]
- 3.7 *Tarikh Daftar Niaga* : Januari 2007 [cadangan]
- 3.8 *Aktiviti Perniagaan* : Produk makanan konfeksioneri dan  
sejuk-beku
- 3.9 *Pemilikan* : Pemilikan Tunggal (100%  
Bumiputera )
- 3.10 *Modal Permulaan* : RM50,000.00
- 3.11 *Bank Berurusan* : Maybank [cadangan]
- 3.12 *Alamat Bank* : Taman Seri Gombak [cadangan]
- 3.13 *No Akaun Bank* : [cadangan]
- 3.14 *Nama Pemilik* :

## 4.0 PROFAIL PEMILIK

- 4.1 *Nama Pemilik* :
- 4.2 *Jawatan* : Pengurus
- 4.3 *Alamat* : 43, Jalan SG 6/15  
Taman Seri Gombak  
68100 Batu Caves  
Selangor
- 4.4 *Telefon* :
- 4.5 *E-mel* :
- 4.6 *No. Kad Pengenalan* :
- 4.7 *Tarikh Lahir* : 24 Januari 1951
- 4.8 *Bangsa* : Melayu
- 4.9 *Agama* : Islam
- 4.10 *Taraf Perkahwinan* : Kahwin
- 4.11 *Kelulusan Akademik* : SPM
- 4.12 *Pengalaman Kerja* : i) Guru Sementara  
ii) Kerani Bank  
iii) Kerani Polis
- 4.13 *Kursus Dihadiri* : i) Asas Usahawan  
ii) Skim Latihan Galakan  
Perniagaan 2006

## **5.0 SKOP PERNIAGAAN**

### **5.1 Aktiviti Perniagaan**

5.1.1 Mempromosi, memasarkan serta menjual produk makanan berasaskan sejuk-beku dan makanan konfeksioneri sebagai jualan utama di premis perniagaan.

5.1.2 Menyediakan tempahan untuk kawasan dalam lingkungan 25km meliputi kawasan perumahan, sekolah, universiti, kolej, pejabat / syarikat, café dan restoran serta kedai stesen minyak.

### **5.2 Produk / Perkhidmatan Yang Ditawarkan**

5.2.1 Kedai *D'Zafran Enterprise* ini menawarkan produk seperti berikut:

- a) Pembuatan karipap.
- b) Pembuatan samosa.
- c) Pembuatan pizza (pelbagai perasa).
- d) Pembuatan pastri / biskut dan kek.

5.2.2 Manakala perkhidmatan adalah seperti:

- a) Menerima tempahan untuk majlis keraian seperti majlis hari jadi dan tempahan kuih hari raya.
- b) Menyediakan perkhidmatan pesanan dan penghantaran produk kepada pelanggan.
- c) Menerima tempahan hamper dari syarikat dan individu.

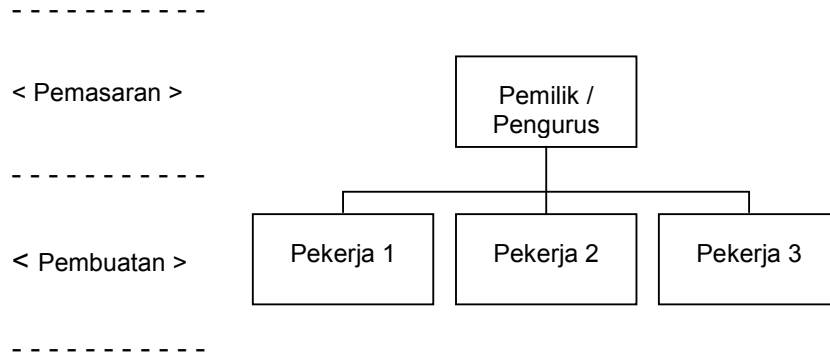
- d) Menerima tempahan dan pesanan daripada pejabat atau syarikat untuk jenis produk pastri ringan (bagi jamuan mesyuarat, forum kecil, perjumpaan minum petang dan sebagainya).

### **5.3 Potensi Perniagaan**

- 5.3.1 Berdasarkan kepada analisis dan kajian pasaran yang dibuat, perniagaan ini mempunyai potensi yang cukup besar untuk dikembangkan khususnya di sekitar kawasan taman perumahan Taman Seri Gombak.

## 6.0 RANCANGAN PENGURUSAN

### 6.1 Struktur Organisasi



### 6.2 Fungsi dan Tanggungjawab

#### 6.2.1 Pemilik / Pengurus

- a) Mengawasi, mengawal dan mengurus perjalanan operasi dan kewangan syarikat dari semua aspek.
- b) Mengawal pengeluaran keluar masuk bahan mentah.
- c) Memastikan proses pembuatan produk mengikut prosedur yang telah ditetapkan.
- d) Bertindak sebagai penghantar bekalan sekiranya perlu.

#### 6.2.2 Bahagian Pemasaran

- a) Terdiri daripada pengurus dan pekerja sebagai kumpulan pemasaran.
- b) Merangka program-program promosi yang bakal dijalankan di lingkungan kawasan sasaran.

- c) Menjalankan tinjauan terhadap pasaran serta mendapatkan maklum balas pengguna terhadap kualiti produk.
- d) Mencari pasaran-pasaran dan produk baru yang berpotensi untuk diperkenalkan kepada pelanggan.
- e) Mewujudkan dan merangka satu sistem di mana pelanggan dan syarikat dapat menjalinkan suatu hubungan yang berkekalan.

#### 6.2.3 Bahagian Pembuatan

- a) Terdiri daripada pekerja sambil diseliaikan oleh penyelia.
- b) Merupakan kumpulan yang menghasilkan dan memastikan pengeluaran kesemua produk adalah mengikut jadual yang ditetapkan.
- c) Memastikan kualiti produk sentiasa dalam kawalan dan berada pada tahap yang terbaik.
- d) Memastikan kesemua peralatan dan kelengkapan sentiasa diselenggara dengan baik dan selamat digunakan.
- e) Memastikan stok bahan mentah sentiasa mencukupi.

#### 6.2.4 Bahagian Jualan

- a) Memastikan susun atur barang-barang jualan kedai sentiasa mencukupi dan memenuhi kehendak pelanggan apabila diminta.

### 6.3 Gaji dan Ganjaran

6.3.1 Perniagaan *D'Zafran Enterprise* sentiasa memastikan hubungan yang baik antara pekerja dapat dikekalkan dengan menyediakan pakej gaji yang berpatutan. Gaji dan ganjaran kakitangan untuk tahun yang pertama adalah seperti di bawah:

<i>Jawatan</i>	<i>Gaji (RM)</i>	<i>Socso (RM)</i>	<i>KWSP (RM)</i>	<i>Jumlah (RM)</i>
1. Pengurus	1,500.00	45.00	165.00	1,710.00
2. Pekerja 1	800.00	24.00	86.00	910.00
3. Pekerja 2	500.00	15.00	55.00	570.00
4. Pekerja 3	500.00	15.00	55.00	570.00
<i>Jumlah sebulan</i>	<b>3,300.00</b>	<b>99.00</b>	<b>361.00</b>	<b>3,760.00</b>
<i>Jumlah setahun</i>	<b>39,600.00</b>	<b>1,188.00</b>	<b>4,332.00</b>	<b>45,120.00</b>

### 6.4 Belanja dan Pengurusan

6.4.1 Butir-butir yang terkandung di dalam perbelanjaan mengurus *D'Zafran Enterprise* adalah seperti berikut:

<i>Bil</i>	<i>Jenis perbelanjaan</i>	<i>Tahun 1 (RM)</i>	<i>Tahun 2 (RM)</i>	<i>Tahun 3 (RM)</i>
1	Gaji & elaun Pengurus	19,980.00	19,980.00	20,979.00
2	Gaji Pekerja	24,600.00	24,600.00	25,830.00
3	KWSP & Socso	5,520.00	5,796.00	6,085.80
4	Sewa lot perniagaan	24,000.00	24,000.00	24,000.00
5	Utiliti	26,200.00	26,200.00	26,200.00
6	Alatulis & belanja pejabat	1,200.00	1,800.00	1,890.00
7	Perjalanan & pengangkutan	4,800.00	4,800.00	5,040.00
8	Senggaraan kedai & mesin	2,200.00	2,200.00	2,200.00
9	Iklan & promosi	2,000.00	2,000.00	2,000.00
	<i>Jumlah setahun</i>	<b>110,500.00</b>	<b>111,376.00</b>	<b>114,224.80</b>
	<i>Purata sebulan</i>	<b>9,208.00</b>	<b>9,281.33</b>	<b>9,518.73</b>

## **6.5 Strategi Pengurusan**

6.5.1 Pengurusan perniagaan merupakan salah satu faktor yang menyumbang kepada kejayaan sesebuah perniagaan. Pengurusan yang sistematik dan dinamik dapat memastikan syarikat kami sentiasa dapat mengekalkan dan memperbaiki prestasi ke arah yang lebih baik dan maju. Amalan dan strategi pengurusan yang dipraktikkan di sini meliputi:

- a) Mengamalkan budaya bekerja dalam berkumpulan atau berpasukan (teamwork) di kalangan para pekerja.
- b) Memberi peluang latihan yang berterusan kepada setiap pekerja meliputi aspek latihan pembuatan dan pengeluaran produk di samping latihan pengurusan dan pemasaran.
- c) Memastikan maklum balas daripada pelanggan dan pekerja turut diberi perhatian dengan mengadakan sesi khas dalam mesyuarat bulanan di mana perbincangan antara pihak pengurusan dan pekerja diadakan bagi mengatasi dan memperbaiki segala kelemahan.
- d) Membuat analisis prestasi syarikat pada setiap akhir tahun dan berusaha untuk mendapatkan taraf pensijilan ISO dan sebagainya.

## 7.0 RANCANGAN TEKNIKAL & PENGELUARAN

### 7.1 Kemudahan Asas

7.1.1 Premis perniagaan ini terletak di kawasan perumahan yang berkepadatan sederhana tinggi. Kemudahan infrastruktur yang sedia ada meliputi telekomunikasi, bekalan elektrik dan air telah lama lengkap. Kawasan ini dikatakan strategik terletak tidak jauh dari pusat bandaraya yang mana di sekitarnya terdapat beberapa pusat pengajian tinggi, kolej-kolej dan pejabat-pejabat awam dan swasta. Walaupun ruang kedai yang terhad ia masih dapat mempamerkan produk dengan baik dan memberikan keselesaan kepada pelanggan yang datang berkunjung.

### 7.2 Harta Tetap dan Peralatan yang Dimiliki

7.2.1 Memandangkan perniagaan ini telah dijalankan secara kecil-kecilan oleh pemilik sejak setahun yang lalu, maka *D'Zafran Enterprise* telahpun memiliki beberapa peralatan asas yang dibeli secara berperingkat-peringkat mengikut kemampuan perniagaan pada masa ini. Aset tetap dan kelengkapan kedai yang telah dimiliki setakat ini adalah seperti berikut:

<i>Perkara</i>	<i>Unit</i>	<i>Nilai (RM)</i>
a) Mesin pengadun (mixer)	1	1,500.00
b) Oven kecil	1	1,000.00
c) Peralatan membuat doh dan pastri	1	500.00
d) Peralatan komputer	1	2,000.00
<i>Jumlah</i>		<b>5,000.00</b>

### 7.3 Harta Tetap Kelengkapan yang Diperlukan

7.3.1 Sungguhpun *D'Zafran Enterprise* menjalankan operasinya mengeluarkan produk secara kecil-kecilan dengan beberapa peralatan dan kelengkapan asas yang sedia ada, namun pertambahan beberapa peralatan yang sesuai dan khusus amat diperlukan. Kelengkapan dimaksudkan seperti jadual di bawah:

<i>Bil</i>	<i>Perkara</i>	<i>Jumlah (RM)</i>
1	Belanja Permulaan - Lesen PBT / ROB - Deposit & sewa premis - Pembungkusan - Insuran kilang - Iklan & promosi	500.00 9,000.00 3,000.00 5,000.00 1,000.00
2	Aset Tetap - Struktur kedai - Pendawaian - Oven - Mixer - Cash machine - Working table - Trolley - Chiller / freezer - Tray - Induction stove - Perabut	15,000.00 3,000.00 3,000.00 2,000.00 500.00 1,000.00 1,000.00 20,500.00 500.00 1,000.00 4,000.00
3	Modal Pusingan - Bahan mentah - Petty cash	8,000.00 2,000.00
	<i>Jumlah</i>	<b>80,000.00</b>

## 7.4 Stok Bekalan Bahan Mentah

7.4.1 Stok bekalan bahan-bahan akan dikawal kuantiti dari semasa ke semasa bagi mengelakkan kerosakan serta bagi memastikan bahan-bahan tersebut sentiasa dalam keadaan baik dan berkualiti agar menjamin penghasilan produk yang baik. Namun demikian, apabila pusat penyimpanan telah didirikan, bekalan bahan-bahan tidak menjadi masalah kerana dapat disimpan sendiri dan dapat menjimatkan kos perbelanjaan.

## 7.5 Senarai Pembekal Barang Niaga

7.5.1 *D'Zafran Enterprise* telahpun mengenalpasti pembekal yang dapat membekalkan pelbagai kelengkapan serta bahan-bahan mentah membuat kek, roti dan pastri. Pembekal tersebut ialah:

No	Nama syarikat pembekal	Produk dibekalkan
1.	Bagus Baking Solutions Center 214, Jalan Negara Taman Melawati 53300 Kuala Lumpur Tel: 03-41060688 Fax: 03-41060485	- Bahan mentah - Peralatan mesin & oven - Peralatan membuat kek, roti, pastri dll.

## 7.6 Susun Atur Premis Niaga

7.6.1 Butiran susun atur premis niaga seperti di **Lampiran 1**.

## 7.7 Carta Aliran Proses Kerja (Bakeri)

7.7.1 Proses pembuatan menghasilkan makanan konfeksioneri (bakeri) dipaparkan seperti di **Lampiran 2**.

## 7.8 Anggaran Belian Untuk Tiga Tahun

7.8.1 Anggaran yang disediakan di bawah anggaran belian bahan mentah yang meliputi bahan mentah yang biasa digunakan dalam pembuatan makanan sejuk-beku juga konfeksioneri. Dianggarkan penambahan peruntukan perbelanjaan untuk pembuatan naik sebanyak 5% (LIMA PERATUS) setahun berlaku sama ada disebabkan oleh faktor penambahan saiz pasaran atau kenaikan harga bahan mentah. Ini ditunjukkan di dalam senarai seperti di bawah:

<i>Bahan</i>	<i>Anggaran sebulan (RM)</i>	<i>Tahun I (RM)</i>	<i>Tahun II (+5%)(RM)</i>	<i>Tahun III (+10%) (RM)</i>
Tepung gandum	900.00	10,800.00	11,340.00	11,880.00
Tepung high protein	1,350.00	16,200.00	17,010.00	17,820.00
Gula	450.00	5,400.00	5,670.00	5,940.00
Mentega / majerin	1,500.00	18,000.00	18,900.00	19,800.00
Shortening	900.00	10,800.00	11,340.00	11,880.00
Bread softener	450.00	5,400.00	5,670.00	5,940.00
Yis	450.00	5,400.00	5,670.00	5,940.00
Telur	270.00	3,240.00	3,402.00	3,564.00
Bread improver	166.00	1,992.00	2,091.60	2,191.20
Ovelate	50.00	600.00	630.00	660.00
Baking powder	50.00	600.00	630.00	660.00
Daging	210.00	2,520.00	2,646.00	2,772.00
Ayam	166.00	1,992.00	2,091.60	2,191.20
Udang	240.00	2,880.00	3,024.00	3,168.00
Sardin	90.00	1,080.00	1,134.00	1,188.00
Sayur-sayuran	150.00	1,800.00	1,890.00	1,980.00
Lain-lain bahan	1,459.00	17,508.00	18,383.40	19,258.80
<i>Jumlah</i>	<b>8,851.00</b>	<b>106,212.00</b>	<b>111,522.60</b>	<b>116,833.20</b>

## 7.9 Strategi Pengeluaran

7.9.1 Di antara strategi perkhidmatan yang diaturkan oleh pihak syarikat adalah seperti:

- a) Menyediakan perkhidmatan menerima tempahan dan membuat penghantaran terus kepada pelanggan.
- b) Menguruskan majlis keraian / harijadi untuk 50 orang.
- c) Menyediakan perkhidmatan membuat hamper kepada individu dan syarikat.
- d) Menyediakan perkhidmatan penghantaran untuk pejabat perniagaan untuk minum petang, forum dan sebagainya.
- e) Mewujudkan perkhidmatan tempahan melalui internet.
- f) Memberikan perkhidmatan yang cekap, pantas dan efisien dan sentiasa mempertingkatkan lagi merujuk kepada maklum balas pelanggan.

## 7.10 Anggaran Kos Pengeluaran dan Keuntungan Kasar

7.10.1 Butiran anggaran kos pengeluaran dan keuntungan kasar seperti di bawah:

<i>Kos</i>	<i>Nilai (RM)</i>
Jualan	421,000.00
Kos bahan langsung	106,212.00
Kos buruh langsung	24,600.00
Kos pembungkusan	3,000.00
Kos tak langsung (overhead)	49,700.00
Jumlah kos	- 183,512.00
<b><i>Margin kasar / keuntungan kasar</i></b>	<b>237,488.00</b>

## 8.0 PEMASARAN

### 8.1 Perkhidmatan Dan Harga Yang Ditawarkan

8.1.1 Syarikat menyediakan pelbagai jenis produk makanan sejuk-beku dan konfeksioneri. Senarai produk disenaraikan seperti di bawah:

<i>Jenis produk</i>		<i>Kuantiti (@unit)</i>	<i>Harga (RM)</i>
<b>1.0</b>	<b>SEJUK-BEKU</b>		
<b>1.1</b>	<b>Karipap</b>		
1.1.1	Karipap Daging	10	4.00
1.1.2	Karipap Sardin	10	4.00
1.1.3	Karipap Sayur	10	4.00
1.1.4	Karipap Ayam	10	4.00
1.1.5	Karipap Kentang	10	4.00
<b>1.2</b>	<b>Samosa</b>		
1.2.1	Samosa Sayur	10	4.00
1.2.2	Samosa Daging	10	4.00
1.2.3	Samosa Ayam	10	4.00
1.2.4	Samosa Mini	10	4.00
1.2.5	Samosa Sambal Bilis	10	4.00
1.2.6	Samosa Sambal Udang	10	4.00
<b>1.3</b>	<b>Pizza Dough</b>		
1.3.1	Pizza Daging	1/80g	3.00
1.3.2	Pizza Sayuran	1/100g	3.50
1.3.3	Pizza Seafood	1/80g	4.00
1.3.4	Mini Pizza	1/60g	1.80

<b>2.0</b>	<b>PASTRI</b>		
2.1	Choux Pastry		
2.1.1	Crème' Puff	3 ps	1.50
2.1.2	Chocolate Eclairs	3 ps	2.00
2.1.3	Chantily Swan	3 ps	5.00
2.2	Rich Short Pastry		
2.2.1	Penang Coconut Tart	3 ps	4.00
2.2.2	Lemon Merinque Pie	3 ps	3.50
2.3	Sweet Crust Pastry		
2.3.1	Apple Pie	3 ps	3.50
2.3.2	Fruit Tart	3 ps	3.50
2.4	Savoury Pastry		
2.4.1	Chicken Pot Pie	3 ps	3.50
2.4.2	Savoury Macarony Pie	1 ps	7.00
2.4.3	Karipap Putar	6 ps	5.00
2.5	Puff Pastry		
2.5.1	Sardine Puff	3 ps	6.00
2.5.2	Puff Teratai	3 ps	5.00
<b>3.0</b>	<b>KEK FROZEN</b>		
3.1	Kek		
3.1.1	Pandan Layer Cake	1 kg	24.00
3.1.2	Roll Batik Jawa	500g/roll	15.00
3.1.3	Beautiful Zebra Cake	1 kg	18.00
3.1.4	Apricot Popyseed Cake	1 kg	24.00
3.1.5	Prune Walnut Cake	1 kg	20.00
3.1.6	Golden Banana Cake	500g	12.00
3.1.7	Marmalade Butter Cake	500g	12.00
3.1.8	Strawberry Sponge Cake	1 kg	24.00
3.1.9	Multi Colour Layer Cake	1 kg	12.00

3.1.10	Peacock Roll	1 roll	12.00
3.1.11	Chocolate Mud Cake	1 kg	24.00
3.1.12	Lychee Soft Cake	1 kg	30.00
3.1.13	English Fruit Cake	½ kg	12.00
3.1.14	Crusty Lemon Cheese Cake	½ kg	18.00
3.1.15	Black Forest Cake	1 kg	35.00
<b>4.0</b>	<b>BISKUT</b>		
4.0	Nig Nog Sweedish Cookies	50ps	18.00
4.1	Wonderful Amos Cookies	50ps	18.00
4.2	Quaker Square Drop	50ps	17.00
4.3	Red Mushroom Cookies	50ps	17.00
4.4	Tiger Skin Cookies	50ps	18.00
4.5	Oriental Fan Cookies	50ps	17.00
4.6	Kestengal Udang Asin	50ps	18.00
4.7	Cheese Rosette Cookies	50ps	18.00
4.8	Tart Surabaya	50ps	18.00
4.9	Honey Fruity Slice Cookies	50ps	18.00
4.10	Day & Night Cookies	50ps	17.00
4.11	Apple Sweeties	50ps	18.00

## 8.2 Kumpulan Sasaran

8.2.1 Kumpulan sasaran yang dikenalpasti sebagai sebahagian daripada pelanggan meliputi:

- a) Penduduk-penduduk bermastautin di sekitar kawasan perumahan Taman Seri Gombak.
- b) Kumpulan pelajar-pelajar dari institusi pengajian tinggi.
- c) Kumpulan pekerja-pekerja dari sektor awam dan swasta di sekitarnya.

- d) Kumpulan pelajar-pelajar daripada sekolah rendah dan sekolah menengah di sekitarnya.
- e) Pelanggan restoran.
- f) Pelanggan stesen minyak.
- g) Pengedar perseorangan.
- h) Internet (Laman Web).

### **8.3 Kawasan Pasaran**

8.3.1 Kawasan pasaran yang dikenalpasti berpotensi untuk dipasarkan meliputi kawasan berkeluasan 25 (DUA PULUH LIMA) kilometer persegi atau dalam radius 5 (LIMA) kilometer. Kawasan yang dikenalpasti secara tempatan meliputi:

- a) Kawasan di sekitar premis perniagaan dan kawasan perumahan sekitar Taman Seri Gombak.
- b) Kawasan kantin dan di Kolej Kediaman Universiti Islam Antarabangsa Malaysia.
- c) Kawasan Kantin Tabika, Sekolah Rendah dan Menengah di sekitar.
- d) Kawasan Pejabat Kerajaan dan Swasta (Telekom, Pos Malaysia dan sebagainya).
- e) Kawasan restoran dan di sekitarnya.
- f) Stesen minyak yang berhampiran.
- g) Masjid dan surau di sekitar.

## 8.4 Pesaing

8.4.1 Di kawasan perumahan Taman Seri Gombak ini sendiri telah terdapat beberapa pengusaha kecil-kecilan yang turut mengusahakan produk yang sama, dan difahamkan mereka juga baru memulakan perniagaan masing-masing secara persendirian. Namun begitu, ianya adalah merupakan pesaing kepada *D'Zafran Enterprise* dalam perniagaan ini. Di antara pesaing tersebut ialah:

<i>Nama Perniagaan</i>	<i>Produk ditawarkan</i>	<i>Kekuatan</i>	<i>Kelemahan</i>
1. Perniagaan Frozen Food Lot Penjaja	Roti, frozen food (karipap dan samosa), kek dan lain-lain	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Terletak berhadapan dengan jalan utama</li> <li>-Terletak sebaris dengan kedai-kedai makan</li> <li>- Merupakan tempat kunjungan pelajar universiti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nama perniagaan yang tidak jelas</li> <li>- Tiada promosi</li> <li>- Baru beroperasi</li> <li>- Kedai yang tidak menarik</li> </ul>
2. Azimah Frozen Food	Frozen food dan pastri	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Premis perniagaan yang strategik.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Baru beroperasi</li> <li>- Pilihan jenis roti masih terhad</li> </ul>

## 8.5 Saiz Pasaran

8.5.1 Berdasarkan analisis yang dibuat merujuk kepada jumlah keseluruhan kumpulan sasaran, dianggarkan daripada 10 (SEPULUH) orang pelanggan, 2 (DUA) orang atau dengan kata lain 20% (DUA PULUH PERATUS) daripada jumlah keseluruhan adalah merupakan pelanggan berpotensi (rujuk 8.6). Formula andaian saiz pasaran adalah seperti berikut di bawah:

Saiz Pasaran = Angka berpotensi(%) X Bilangan penduduk

Maka saiz pasarannya ialah;

$$j_{\text{pasaran}} = 20\% \times 68,300 = 13,660 \text{ u}$$

## 8.6 Kuasa Beli Pelanggan

8.6.1 Daripada data-data yang diperolehi melalui tinjauan ke beberapa premis perniagaan, pejabat, sekolah dan juga rumah kediaman di mana terdapat kira-kira 68,300 (ENAM PULUH LAPAN RIBU dan TIGA RATUS) orang penduduk di kawasan perumahan Seksyen 6 Taman Seri Gombak dan sekitarnya. Sejumlah 20% (DUA PULUH PERATUS) angka tersebut adalah merupakan saiz bagi kuasa membeli yang berjumlah 13,660 (TIGABELAS RIBU ENAM RATUS dan ENAM PULUH) u. Ini akan menghasilkan pendapatan dengan jangkaan sebanyak RM124,400.00 (Rgt SATU RATUS DUA PULUH EMPAT RIBU dan EMPAT RATUS) sebulan. Butir-butir kuasa membeli disenaraikan seperti di bawah:

<i>Kumpulan Sasaran</i>	<i>Bilangan penduduk</i>	<i>Saiz (20%)</i>	<i>Kuasa Beli</i>	<i>Jumlah (RM)</i>
1. Penduduk Tmn Seri Gombak	65,000	13,000	RM4 x 2 kali sebulan x 13,000	104,000.00
2. Pekerja di pejabat dan pasaraya	500	100	RM5 x 12 kali sebulan x 100	6,000.00
3. Penduduk sekitar Seksyen 6	800	160	RM5 x 8 kali sebulan x 160	6,400.00
4. Sekolah -2 buah	2,000	400	RM2 x 10 kali sebulan x 400	8,000.00
<i>Jumlah</i>	<b>68,300</b>	<b>13,660</b>		<b>124,400.00</b>

## 8.7 Syer Pasaran

8.7.1 Berdasarkan kepada analisis pesaing (rujuk 8.4), didapati peratusnya adalah rendah untuk lingkungan kawasan sasaran pasaran ini. Namun faktor lain perlu diambil kira seperti lokasi perniagaan yang juga mempunyai lingkungan kepadatan dan juga pesaing oleh pengusaha daripada luar kawasan mahupun pengusaha kecil-kecilan daripada rumah dan sebagainya. Oleh itu sasaran syer pasaran dianggarkan sekitar 20% (DUA PULUH PERATUS).

## 8.8 Anggaran Jualan

8.8.1 Bagi memperoleh angka anggaran jualan sebulan, kita merujuk kepada formula:

$$j_{\text{anggaran}} = \text{Syer pasaran}(\%) \times \text{Kuasa beli}$$

Maka itu menjadikan;  $20\% \times \text{RM}124,400.00 = \text{RM}24,880.00$  sebagai anggaran jualan sebulan.

## 8.9 Strategi Pemasaran

### 8.9.1 Promosi

Di antara strategi promosi yang dilakukan oleh *D'Zafran Enterprise* bagi memperkenalkan perniagaan kepada pasaran adalah:

- a) Mengekalkan hubungan peribadi yang baik dengan pelanggan dengan mencipta sistem keahlian untuk pelanggan tetap dan sebagainya.
- b) Memberikan profil perniagaan kepada bakal-bakal pelanggan besar seperti syarikat-syarikat untuk mendapatkan kontrak membekal secara berkekalan.

- c) Mengedarkan pamflet dan brosur secara berkala pada kawasan-kawasan strategik yang menjadi laluan sibuk orang ramai seperti stesen LRT, bas dan sebagainya.
- d) Memasang banner dan bunting sebagai salah satu langkah mempromosi pelancaran / pembukaan kiosk.
- e) Mengagihkan kad perniagaan kepada bakal pelanggan yang berpotensi.
- f) Menyediakan uniform yang seragam dan kemas kepada para pekerja sebagai mencipta imej korporat pada premis agar menjadi tanda niaga yang baik kepada pelanggan.

#### 8.9.2 Lokasi

Lokasi premis terletak di kawasan yang mudah dilihat iaitu berhadapan jalan besar Taman Seri Gombak, berdekatan dengan pasaraya, bank, sekolah, pejabat swasta dan sebagainya. Aktiviti perniagaan yang lain yang terdapat di sekitarnya menjadikan kawasan ini sebagai tumpuan pelanggan dan menjadikannya lokasi yang strategik.

#### 8.9.3 Harga

Penetapan harga yang diletakkan ke atas produk dan perkhidmatan yang ditawarkan adalah berpatutan, kompetitif dan ia berkonsepkan '*price-follower*' atau harga pasaran iaitu mengikut kadar pasaran seperti yang ditetapkan pesaing-pesaing lain.

#### 8.9.4 Produk

Produk yang ditawarkan kepada para pelanggan adalah berkualiti dan setara dengan harganya. Perniagaan juga

sentiasa mengikuti perubahan semasa ekonomi dan kehendak pasaran supaya perkhidmatannya sentiasa kekal kompetitif dan diterima pelanggan.

## 9.0 ASPEK KEWANGAN

### 9.1 Kos Pelaburan Perniagaan

9.1.1 Berdasarkan perancangan untuk menjalankan perniagaan ini, *D'Zafran Enterprise* telah menganggarkan kos pelaburan bagi menjana perniagaan seperti berikut:

<i>Bil</i>	<i>Perkara</i>	<i>Modal Sendiri (RM)</i>	<i>Pembiayaan (RM)</i>	<i>Jumlah (RM)</i>
1	Belanja Permulaan			
	- Lesen PBT / ROB	500.00	-	500.00
	- Deposit & sewa premis	9,000.00	-	9,000.00
	Pembungkusan	3,000.00	-	3,000.00
	Insuran kilang	5,000.00	-	5,000.00
	Iklan & promosi	-	1,000.00	1,000.00
2	Aset Tetap			
	- Struktur kedai	-	15,000.00	15,000.00
	- Pendawaian	3,000.00	-	3,000.00
	- Oven	-	3,000.00	3,000.00
	- Mixer	-	2,000.00	2,000.00
	- Cash machine	-	500.00	500.00
	- Working table	-	1,000.00	1,000.00
	- Trolley	-	1,000.00	1,000.00
	- Chiller / freezer	15,500.00	5,000.00	20,500.00
	- Tray	-	500.00	500.00
	- Induction stove	-	1,000.00	1,000.00
	- Perabut	4,000.00	-	4,000.00
3	Modal Pusingan			
	- Bahan mentah	8,000.00	-	8,000.00
	- Petty cash	2,000.00	-	2,000.00
	<i>Jumlah</i>	<b>50,000.00</b>	<b>30,000.00</b>	<b>80,000.00</b>

Sumber kewangan yang diperlukan akan diperolehi daripada pembiayaan sendiri adalah sebanyak RM50,000.00, manakala bakinya iaitu pembiayaan RM30,000.00 lagi akan diperolehi dari pihak MARA.

## **9.2 Anggaran Aliran Wang Tunai dan Penyata Kewangan**

### **9.2.1 Penyata Aliran Tunai Sebelum Pembiayaan**

Butir transaksi lazim yang dilaksana sebelum pembiayaan perniagaan terkandung di dalam Penyata Aliran Tunai (berakhir 31/12/2007) dimaksudkan seperti di **Lampiran 3**.

### **9.2.2 Penyata Aliran Tunai Selepas Pembiayaan**

Manakala selepas pembiayaan perniagaan, transaksi lazim selepas pembiayaan terkandung di Penyata Aliran Tunai (berakhir 31/12/2007) dimaksudkan seperti di **Lampiran 4**.

### **9.2.3 Penyata Kos Pengeluaran**

Seperti diamalkan oleh mana-mana syarikat perniagaan, lazimnya setiap hujung tahun satu langkah menutup akaun perniagaan perlu dilakukan bertujuan memeriksa aliran akaun di samping dapat mengetahui keseluruhan kos pengeluaran yang telah dilaksana. Justeru, disenaraikan penyata kos pengeluaran berakhir pada 31 Disember 2007 seperti di **Lampiran 5**.

### **9.2.4 Penyata Untung Rugi**

Sepertimana yang lazim diamalkan, penyata untung rugi akaun syarikat berakhir pada 31 Disember 2007 adalah seperti di **Lampiran 6**.

#### 9.2.5 Penyata Kunci Kira-Kira

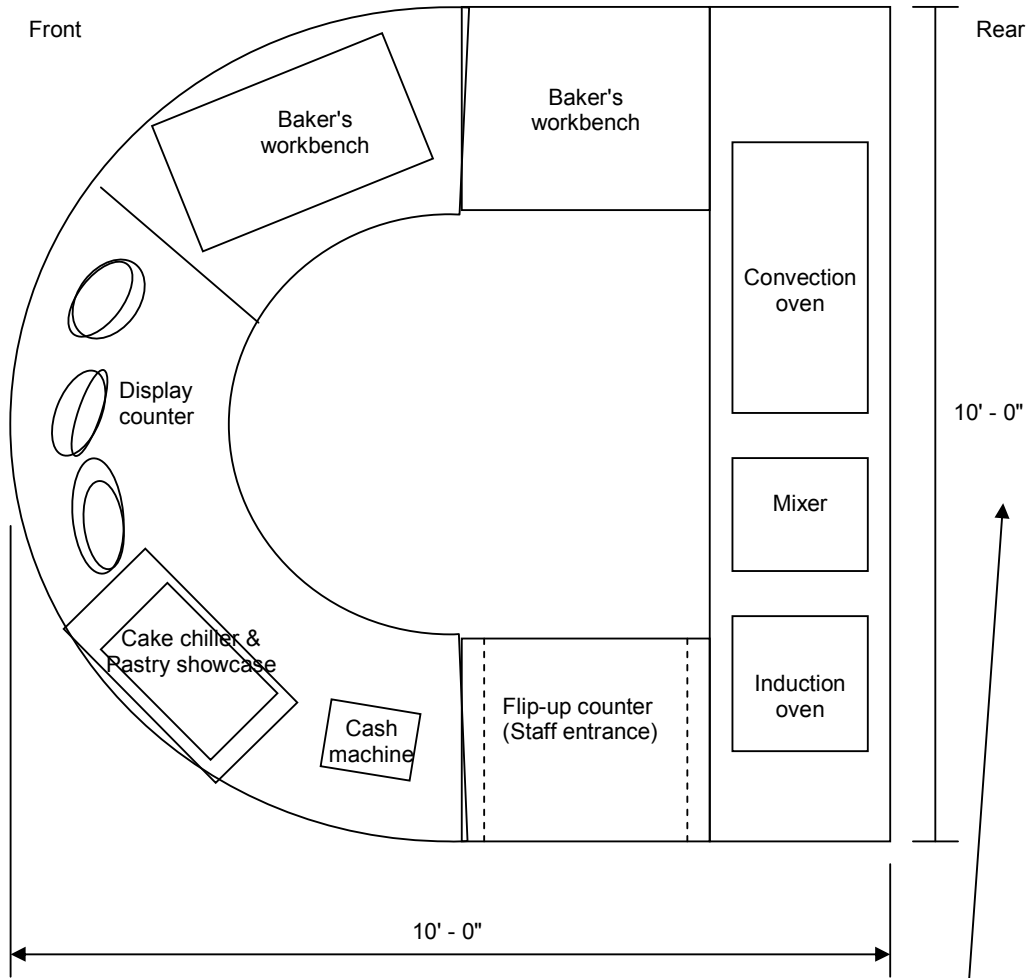
Penglibatan *D'Zafran Enterprise* dalam perniagaan ini dapat diukur melalui penyata kunci kira-kira yang berakhir pada 31 Disember 2007 sepertimana disenaraikan di **Lampiran 7**.

## **10.0 JUSTIFIKASI dan PENUTUP**

- 10.1 Berdasarkan kepada perancangan dan unjuran pendapatan yang telah dibentangkan, *D'Zafran Enterprise* amat berkeyakinan bahawa perniagaan yang diceburi ini akan memberikan pulangan yang lumayan. Unjuran dan anggaran yang dibuat untuk tahun pertama operasi selepas pembiayaan agak konservatif kerana mengambil kira faktor perniagaan yang masih di peringkat awal di mana promosi dan pemasaran baru dilancarkan.
- 10.2 Kajian dan perancangan yang sistematik telah dirangka bagi membolehkan perniagaan ini berjalan dengan lancar dan seterusnya dapat mencapai sasaran keuntungan yang telah dirangka. Oleh itu syarikat *D'Zafran Enterprise* amat optimis dengan perniagaan ini dan yakin ia berdaya maju dan mampu berkembang di masa hadapan.
- 10.3 Oleh itu, pemilik amat berharap permohonan ini mendapat pertimbangan yang sewajarnya daripada pihak MARA dengan itu melalui pembiayaan ini perniagaan dapat beroperasi dengan lebih efisien dan mampu berkembang dan seterusnya menyumbang kepada ekonomi Negara.

Lampiran 1

SUSUN ATUR KEDAI (Para 7.6.1)



Note:  
Rear portion  
proposed for  
frozen foods

Lampiran 2

CARTA ALIRAN PROSES KERJA (Para 7.7.1)

