

RANCANGAN PERNIAGAAN

MDSA D'FOOD & CATERING

RANGKAINIAGA

CHEF DET CHICKEN CHOP BISTRO

SKIM LATIHAN GALAKAN PERNIAGAAN

KAKITANGAN KERAJAAN 2006

(SEKTOR PERKHIDMATAN & PERDAGANGAN)

**Disediakan Oleh : MUHAMAD BIN MOHD DESA
43 JALAN BELIDA,TAMAN SELUANG
09000 KULIM,KEDAH
Tel : 019 5165171**

Tarikh Siap : 20 Ogos 2006

ISI KANDUNGAN

RINGKASAN EKSEKUTIF	MS
PENGHARGAAN	2
1.0 PENGENALAN	4
2.0 TUJUAN	5
3.0 LATAR BELAKANG PERNIAGAAN	6
4.0 SKOP PERNIAGAAN	9
5.0 PENGURUSAN	10
6.0 STRATEGI PENGURUSAN	13
7.0 TEKNIKAL DAN PERKHIDMATAN	14
8.0 PEMASARAN	21
9.0 KEWANGAN	29
10. LAMPIRAN	

GAMBAR

PENGHARGAAN

Assalamualaikum,

Bersyukur saya ke hadrat Allah S.W.T. di atas keizinan Nya jua maka kertas Rancangan Perniagaan ini dapat dihasilkan dengan jayanya. Saya berasa amat bertuah kerana telah dipilih untuk menyertai Kursus Latihan Galakan Perniagaan Kakitangan Kerajaan 2006 selama empat bulan.

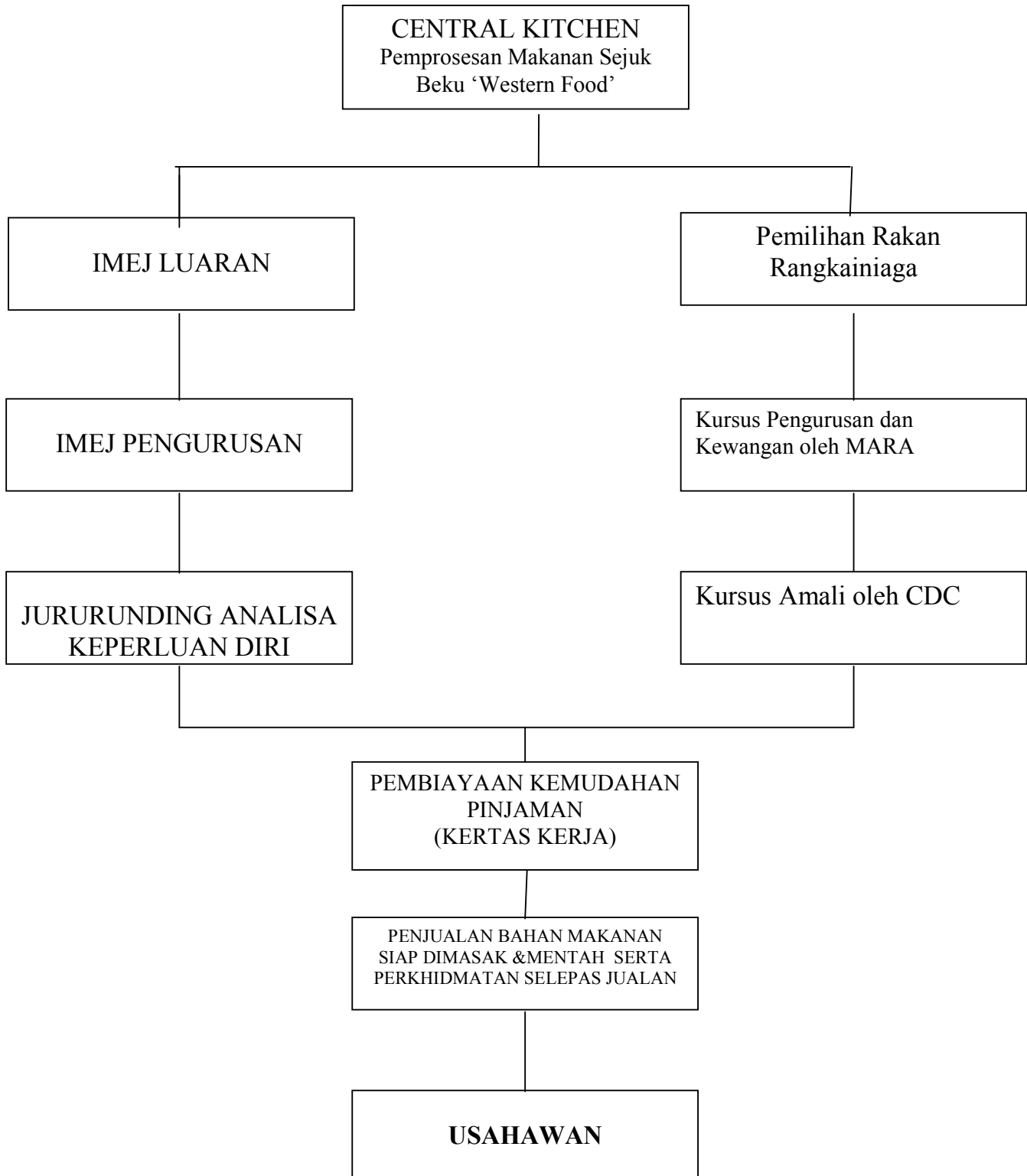
Saya ingin merakamkan setinggi –tinggi penghargaan dan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kerjasama, bimbingan, tunjuk ajar serta sokongan sehingga dapat saya menjalani kursus dan mendapat ilmu dalam keusahawan;

Kementerian, Jabatan dan orang persaorangan yang terlibat seperti berikut;

- i. Kementerian Pembangunan Usahawan
- ii. Bahagian Latihan dan Bimbingan Usahawan MARA
- iii. Pejabat Pelajaran Daerah Kulim.
- iv. Jabatan Pelajaran Kedah
- v. Kementerian Pendidikan Pelajaran Malaysia
- vi. Fasilitator – fasilitator

Tidak dilupakan juga kepada keluarga, isteri dan anak serta rakan-rakan sepejuangan yang telah banyak memberi inspirasi dan kerjasama hingga tamat kursus ini

PERJALANAN PENUBUHAN
PERNIAGAAN MDESA FOODS & CATERING
RANGKAINIAGA
CHEF DET CHICKEN CHOP BISTRO



1.0 PENGENALAN

Perniagaan ini adalah merupakan perkhidmatan rangkainiaga yang menyediakan bahan mentah siap untuk dimasak kepada pelanggan iaitu pengusaha rangkainiaga Chef Det Chicken Chop Bisatro di wilayah utara Malaysia termasuk negeri Kedah, Pulau Pinang, Perak dan Perlis. Ini adalah fasa pertama dan fasa seterusnya ke seluruh Malaysia. Perniagaan ini memfokuskan jenis makanan barat "Western Food". Pihak kami sangat yakin dengan mutu produk yang sedia ada dan akan mendapat sambutan daripada pelanggan jika berada di tempat yang lebih strategik. Tempat perniagaan yang ada sekarang sangat tidak strategik namun masih ada pelanggan yang datang daripada kawasan wilayah yang disebutkan tadi iaitu mereka datang daripada Perlis, Perak, Pulau Pinang dan seluruh negeri Kedah.

Pada fasa pertama dalam tempoh tiga tahun pihak kami menjangka akan dapat mewujudkan 30 pengusaha rangkainiaga melalui pengusaha dari peserta kursus keusahawanan yang sedang dijalankan oleh pengusaha sekarang. Memang ramai yang berminat untuk menyertainya yang datang dari seluruh Malaysia. Pada fasa kedua pihak pengusaha akan memperkembangkan rangkainiaga melalui kursus oleh pihak MARA. Dijangka akan mencapai sehingga 100 rangkainiaga yang akan wujud selepas 5 tahun di seluruh Malaysia. Untuk menjadi pengusaha rangkainiaga ini modal yang diperlukan tidak melebihi RM50,000. Pihak kami menjangkakan dengan produk yang ada pengusaha rangkainiaga akan dapat pulangan modal dan keuntungan dalam tempoh satu tahun.

Pihak kami memerlukan modal awal sebanyak RM187,000 sementara modal pengusaha ialah RM20,000. Oleh pihak kami memerlukan pembiayaan daripada agensi kerajaan sebanyak RM167,000 untuk menjalankan perniagaan ini. Perniagaan ini mempunyai ciri-ciri berdaya maju kerana permintaan adalah konsisten. Selain itu perancangan yang teliti dan professional yang menjadi kunci utama perniagaan ini menjamin potensi perniagaan pada masa hadapan dan malah dapat menyumbang ke arah perkembangan ekonomi negara.

2.0 TUJUAN KERTAS KERJA

Tujuan kertas kerja ini disediakan adalah untuk membentangkan segala perancangan perniagaan yang telah dirangka bagi membuka pusat pemprosesan secara berpusat bagi mengeluarkan makanan sejuk beku 'Western Food' untuk dipasarkan secara konsep rakan rangkainiaga RANGKAINIAGA CHEF DET CHICKEN CHOP BISTRO.

Melalui kertas kerja ini segala aspek perkhidmatan, pengurusan, pemasaran, dan kewangan akan diterangkan dengan jelas seterusnya memohon kemudahan pembiayaan daripada pihak MARA berjumlah RM 167,000.00 (Ringgit Malaysia Satu Ratus Enam Puluh Tujuh Ribu sahaja) . Disamping itu kertas kerja ini disediakan bagi memenuhi salah satu syarat wajib bagi para peserta untuk menamatkan program Latihan Galakan Perniagaan kakitangan Kerajaan yang disertai. Tempoh pembiayaan kewangan adalah selama 5 tahun (60 bulan) dan perniagaan RANGKAINIAGA CHEF DET CHICKEN BISTRO turut memohon tempoh bernafas selama 3 bulan. Pembiayaan ini adalah untuk membeli aset tetap seperti peti ais, kenderaan yang boleh membawa bahan dingin beku, ubahsuai kedai dan stok barang.

2.1 Anggaran Pengiraan Pembiayaan

Nilai Pembiayaan	:	RM	167,000
Kadar Keuntungan	:	RM	5% setahun
Keuntungan Pembiayaan	:	RM	8,350 @ 5 tahun
Jumlah Pembiayaan	:	RM	167,000 + RM41,750
Bayaran Balik Bulanan	:	RM	3480
Bayaran balik Prinsipal	:	RM	2783
Keuntungan Pembiayaan	:	RM	696

Nota: Pengiraan keuntungan pembiayaan kewangan adalah menggunakan aedah garis lurus bagi memudahkan penyediaan anggaran aliran tunai dan anggaran bayaran balik selepas pembiayaan. Bayaran bulanan sebenar adalah lebih kecil jika menggunakan kaedah baki berkurangan.

LATAR BELAKANG PERNIAGAAN

3.0 LATAR BELAKANG PERNIAGAAN

Nama Perniagaan	:	MDSA D'FOOD & CATERING SDN BHD Rangakainiaga Chef Det Chicken Chop Bistro
Alamat Berdaftar	:	No.4 3, Jalan Belida,Taman Seluang, 09000 Kulim. Kedah Darul Aman
Alamat Operasi / Kedai	:	PLAZA MPK2,Pusat Perniagaan Putra, Kilang Lama.
No. Daftar Perniagaan	:	Dalam proses.
Tarikh Pendaftaran	:	Dalam proses.
Aktiviti Perniagaan	:	Perkhidmatan Membekalkan Bhan Mentah siap untuk dimasak kepada pengusaha rangkainiaga.
Bentuk Perniagaan	:	Sdn Berhad.
Modal Berbayar	:	RM20,000
Modal Dibenarkan	:	RM 200,000
Pengarah	:	(i) Muhamad bin Mohd.Desu No. K/P : 531102025249 (ii) Jaharah bt Majid. No.KP : 570607026296
Pemegang Saham	:	(i) Muhamad bin Mohd.Desu (40%) (ii) Jaharah bt Majid (25%) (iii)Mahathir Muhamad (15%) (iv)Murshida Muhamad (10%) (v) Mastura Muhamad (10%)

3.1 LATAR BELAKANG PEMILIK

3.1.1 Pengarah I

Nama : Muhamad bin Mohd.Desu.

Jawatan : Pemilik dan Pengarah

No. K/ Pengenalan : 531120025249

Tarikh Lahir : 20.11.1953.

Bangsa / Agama : Melayu / Islam

Taraf Perkahwinan : Berkahwin

Kelulusan Akademik: STPM Diploma Pendidikan.

Pengalaman Kerja : Mula khidmat 1975
Jawatan Sekarang ; Guru Besar DGA 34

Majikan : SK Lunas Jaya,Lunas ,Kedah.

Kursus Yang Dihadiri : Kursus Latihan Asas Perniagaan Bil 13/2006
Pada : 17 – 21April 2006
Di Hotel Brisdale Kuala Lumpur

Penganjur : Kementerian Pembangunan Usahawan Dan Koperasi

: Skim Latihan Galakan Perniagaan Kakitangan Kerajaan
15. Mei - 15. Sept 2006
Kementerian Pembangunan Usahawan Dan Koperasi
Dengan Kerjasama Majlis Amanah Rakyat (MARA)

3.1.2 Pengarah II

Nama : Jaharah bt Majid.
Jawatan : Pengarah II dan Pemilik.
No. Kad Pengenalan : 570607026296.
Tarikh Lahir : 07.06.1957.
Bangsa/Agama : Melayu/Islam.
Taraf Perkahwinan : Berkahwin.
Kelulusan : Diploma Pendidikan.
Pengalaman : Guru 28 tahun.

4.0 SKOP PERNIAGAAN

4.1 Aktiviti Perniagaan

Di antara aktiviti perniagaan utama yang dijalankan oleh MDSA FOOD & CATERING SDN BHD ialah menyediakan dan memproses bahan siap masakan barat siap untuk dimasak kepada rangkaian niaganya CHEF DET CHICKEN CHOP BISTRO di beberapa tempat di Perlis ,Kedah ,Pulau Pinang dan Perak .

4.2 Perkhidmatan Utama

Perkhidmatan yang utamanya ialah memproses bahan –bahan dan dibekukan Bahan-bahan ini akan dihantar ke rangkaian dalam tempoh seminggu sekali.Ini dinamakan juga “Central Kitchen “.

Contoh makanan :

- i. Chicken Chop + sos.
- ii. Beef Steak + sos.
- iii. Lamb Chop + sos.
- iv. Fish n Chip + sos.
- v. Lain-lain makanan tambahan.

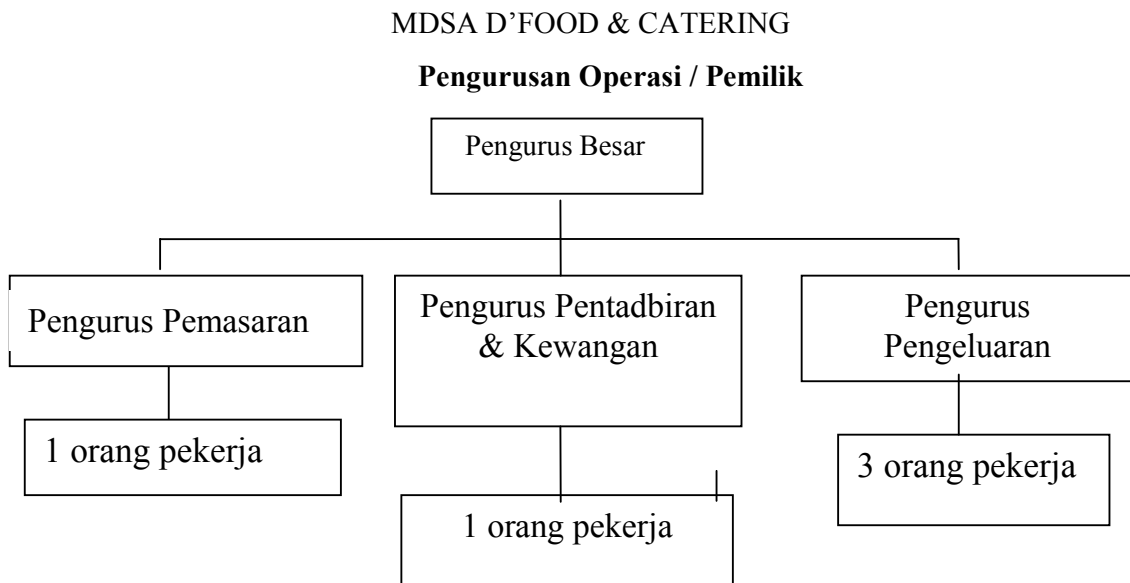
4.3 Potensi Perniagaan

Berdasarkan kepada analisa serta kajian pasaran yang telah dibuat perniagaan ini mempunyai potensi yang cukup besar untuk berkembang maju .Makanan barat kini telah menjadi pilihan masyarakat Malaysia terutamanya untuk makan malam. Memandangkan kepada ekonomi negara yang berkembang secara positif turut menyumbang kepada potensi perkembangan permintaan makanan ini.Taraf hidup rakyat telah meningkat dan golongan menengah dan atasan telah bertambah ini meningkatkan lagi kuasa beli rakyat .Ini akan meingkatkan lagi permintaan terhadap makanan barat.Tambahan pula pihak pengusaha dapat membekalkan produk yang berkualiti yang akan menarik minat pelanggan untuk mengunjungi rangkaian niaga pengusaha.Walaupun akan ada persaingan tetapi pihak pengusaha yakin dengan produk yang ada akan menjadi pilihan pelanggan kepada citarasa yang disediakan oleh pihak pengusaha.Oleh itu pihak pengusaha berasa amat yakin bahawa perniagaan ini akan berkembang dengan pesat dan meluas dapat masa 3 tahun.Pihak yang menjalankan perniagaan rangkainiaga akan memperolehi keuntungan dapat tempoh setahun sahaja apabila beroperasi.

5 ASPEK PENGURUSAN

5.1 STRUKTUR ORGANISASI

Struktur Organisasi yang dibentuk oleh MDSA D'FOOD & CATERING SDN BHD adalah merangkumi keseluruhan aspek pengurusan sebagai sebuah perniagaan secara keseluruhannya, Struktur Organisasi adalah seperti berikut;



5.2 FUNGSI DAN TANGGUNG JAWAB

MDSA D'FOOD & CATERING SDN BHD telah menyusun fungsi dan tanggung jawab berikut bagi melincinkan lagi pengurusan perkhidmatan pengusaha.

5.2.1 Pengurus Besar

Pengurus Besar (pemilik) merancang dan menyediakan kertas projek ,menyusun pentadbiran organisasi, menjadi pemimpin dan mengawalselia atau membuat pemantauan perjalanan organisasi dan akhir sekali membuat pentaksiran serta penilaian ke atas syarikat.

5.2.2 Pengurus Pentadbiran & Kewangan

Pengurus Pentadbiran & Kewangan bertanggung jawab dalam segala aspek pengurusan dan pentadbiran perniagaan agar berjalan lancar mengikut jadual yang dirancang. Ia juga merancang peruntukan perbelanjaan perniagaan dan memastikan pekerja – pekerja membuat kerja mengikut standard (SOP) untuk memastikan mutu bahan memuaskan. Di samping itu kebajikan pekerja agar mengujudkan persekitaran yang sihat dan meningkatkan prestasi kerja dikalangan pekerja. Pengurus Kewangan bertanggung jawab dalam segala aspek kewangan seperti melibatkan pembelian bekalan dan kawalan stok operasi, menyediakan bajet dan keperluan kewangan dan kenal pasti sumber kewangan serta mengawal kewangan perniagaan menganalisa dan melaporkan prestasi kewangan.

5.2.3. Pengurus Pemasaran.

Pengurus Pemasaran ini hendaklah memastikan setiap pelanggan berpuas hati, bertanggung jawab dan berusaha mencari pelanggan untuk menjalankan perniagaan secara rangkainiaga.

5.2.4 Pengurus Pengeluaran

Pengurus pengeluaran akan mengawal bahan pengeluaran supaya mencapai mutu yang dikehendaki seperti yang telah ditetapkan. Merancang dan membuat penyelidikan tentang bahan yang disediakan supaya tahan untuk dihantar kepada pelanggan. Memastikan alat-alat dan mesin sentiasa baik supaya tidak mengganggu pengeluaran.

5.2.5 Pekerja Am

Pekerja Am hendaklah menjalankan tugas – tugas sebagaimana yang telah ditentukan (membasuh, menyediakan bahan-bahan untuk memasak, mencuci, membungkus mengikut peraturan dan permintaan pelanggan , ia juga bertanggung jawab memastikan kebersihan dan keselamatan premis. Menerima arahan dari Pengurus pengeluaran dari semasa ke semasa.

5.3 Gaji dan Ganjaran

Perniagaan MDSA D'FOOD 7 CATERING menyediakan pakej gaji yang berpatutan kepada kakitangannya. Gaji dan ganjaran kakitangan adalah seperti jadual di bawah.

Jawatan	Gaji (RM)	Elaun (RM)	KWSP (RM)	PERKES O (RM)	Jumlah (RM)
1. Pengurus Besar	1,500.00	-	-	-	1,500.00
2. Pengurus Pentadbiran & Kewangan	1,000.00	-	-	-	1,000.00
3. Pengurus Pemasaran	1,000.00	-			1,000.00
4. Pengurus Pengeluaran	1000.00				1000.00
5. Pekerja Am 5 orang @ 600	3000.00				3000.00
					7500.00

5.4 Belanja Pengurusan

Bagi tujuan pengurusan, MDSA D'FOOD & CATERING menganggarkan perbelanjaan tetap dalam sebulan mengikut pelan peningkatan kapasiti perniagaannya adalah seperti berikut :

Bil	Jenis Perbelanjaan	Jumlah (RM)
1	Gaji & Elaun Pengurus-Pengurus	4500.00
2	Gaji dan Elaun Pekerja	3000.00
3	KWSP dan PERKESO	1000.00
4	Sewa Lot Perniagaan	1000.00
5	Air & Elektrik	300.00
6	Telefon & Faks	200.00
7	Alatulis & Belanja Pejabat	50.00
8	Perjalanan & Pengangkutan	1000.00
9	Senggaraan Kedai dan Mesin	300.00
10	Keraian dan Promosi	300.00
11	Belanja Pelbagai & Kontigensi	200.00
	JUMLAH	11850

6.0 Strategi Pengurusan

Kaedah pengurusan perniagaan dan kakitangan yang baik dan sistematik amat mustahak di dalam usaha memajukan perniagaan. Oleh itu, MDSA D'FOOD & CATERING telah mengatur beberapa strategi pengurusan seperti berikut;

- 6.1 Menerapkan semangat kerja berpasukan (*team-work*) di antara para kakitangan untuk faedah bersama.
- 6.2 Memberi bimbingan kepada kakitangan supaya dapat menunjukkan prestasi kerja yang baik serta bertanggungjawab terhadap tugas yang diberikan.
- 6.3 Setiap pihak samada para pekerja bawahan atau pengurusan sentiasa berbincang
dan memberi pendapat serta cadangan tentang cara terbaik untuk menghasilkan kerja yang lebih cekap dan sistematik
- 6.4 Harga yang ditawarkan mengikut pasaran dan berpatutan, memberi perkhidmatan yang berkualiti dan mempamirkan kos perkhidmatan dengan jelas dan terang.
- 6.5 Penyelidikan dan Pembangunan (R& D) akan menjadi fokus dari semasa ke semasa oleh pihak pengurusan. Mempastikan supaya peruntukan untuk pembiayaan sentiasa ada dan mencukupi untuk tujuan ini.

7.0 RANCANGAN TEKNIKAL/PERKHIDMATAN

7.1 Kemudahan Asas Premis

Premis perniagaan MDSA D'FOOD & CATERING SDN BHD memiliki segala kemudahan asas yang sepatutnya , seperti bekalan Air, elektrik dan telefon. Premis perniagaan terletak di kawasan komersial baru Bandar Kilang Lama,Pusat Perniagaan Putra ,Kilang Lama, Kulim, ruang niaga yang luas dan selesa bagi perniagaan ini.

7.2 Lokasi Premis

Pusat perniagaan ini terletak di Pekan Kilang ,Pusat Perniagaan Putra berhampiran tapak pasar malam Kilang Lama.Jarak dari bandar Kulim 3 kilometer dan Hitech Park Kulim 5 km.Kedudukan kedai ini di belakang tidak nampak dari jalan utama.Perniagaan ini sebenarnya tidak perlu terletak di hadapan.

7.3 Maklumat Premis Perniagaan

- ~ Alamat : Pusat Perniagaan Putra ,Kilang Lama.
- ~ Bentuk Binaan : Bangunan Kedai berkembar dua tingkat
- ~ Keluasan : 1400 kaki persegi
- ~ Pemilik Premis : Sewa
- ~ Tempoh Sewaan : 5 tahun
- ~ Nilai Sewaan Bulanan : RM1,000 sebulan.
- ~ Salinan Perjanjian Sewa: Belum dibuat.

7.4 Kemudahan Asas

Premis perniagaan ini mempunyai semua kemudahan asas yang diperlukan seperti api, air, talian telefon dan fax dan jalan untuk kemudahan kenderaan keluar masuk untuk mengangkut barang.

7.5. Harta Tetap yang dimiliki.

Pihak pengusaha masih belum ada apa-apa kemudahan untuk beroperasi. Kemudahan dan kelengkapan akan disediakan apabila perniagaan akan beroperasi.

7.6 Harta Tetap dan Kelengkapan yang Diperlukan

Melalui pembiayaan kewangan yang dipohon ini, Kedai MDSA D'FOOD & CATERING SDN BHD akan membeli aset tetap dan kelengkapan kedai tambahan seperti jadual di bawah.

Bil	Jenis/Model	Harga/Unit (RM)	Kuantiti	Nilai (RM)
1	Peti Ais	2000	5	10000.00
2	Blender	1000	2	2000.00
3	Container	50	20	1000.00
4	Lori Coldstorage	60000	1	60000.00
5	Ubahsuai kedai	7000	-	7000.00
6	Komputer	4000	1	4000.00
7	Mesin Kira	1500	1	1500.00
8	Peralatan pejabat	1000	-	1000.00
9	Cold Room	25,000	1	25,000.00
	JUMLAH BESAR			111500

Berdasarkan kepada jadual di atas jumlah pembelian harta tetap dan kelengkapan kedai yang memerlukan pembiayaan kewangan MARA adalah sebanyak R111500

7.7 Pembelian Stok

Perniagaan ini memerlukan pembelian stok sebanyak RM16,000 sebulan untuk satu outletnya jika 5 outlet maka jumlahnya RM80,000 sebulan.

Jadual Anggaran Pembelian Stok untuk Sebulan

Bil	Jenis	Harga @kg/ unit R M	Kuantiti Sebulan kg	Nilai RM sebulan 1 Outlet	Nilai RM sebulan 5 Outlet
1.	Ayam (siap dipotong)	7	900	6,300	31,500
2.	Daging (siap dipotong)	9	300	2,700	13,500
3	Kambing (siap dipotong)	14	150	2100	10500
4.	Isi Ikan (siap dipotong)	10	200	2,000	10,000
5.	Sos cili	2	100	200	1000
6.	Sos Tomato	2	100	200	1000
7.	Sos Tiram	3	40	120	600
8.	Bawang Besar	2	100	200	500
9.	Bawang Putih	5	40	200	500
10	Serbuk Lada	12	4	50	200
11	Garam	1	5	5.00	25
12	Lada Hitam	10	5	50	250
12	Stok Ayam	12	7	80	400
13	Mayonis	6	70	400	2000
14	Sayuran	20 @hari		500	2500
15	Wedges	6.50	150	1000	5000
16	Fun Fries	3.50	10kg	35	175
	Jumlah				79,650

7.7. Senarai Pembekal Barang Mentah.

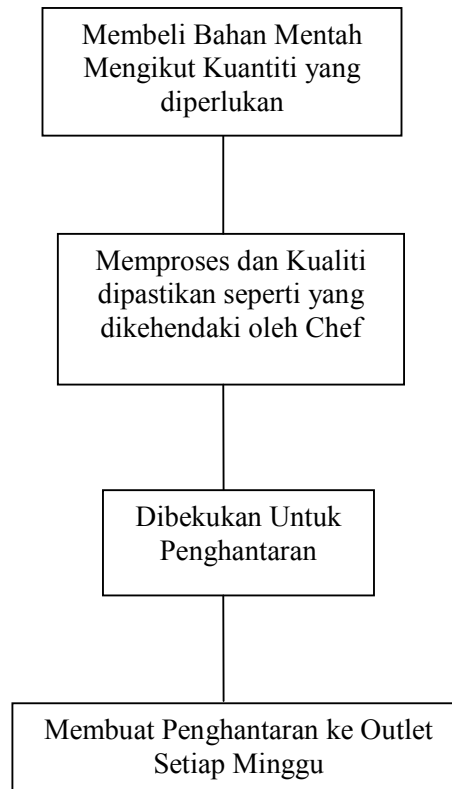
Bil	Nama Pembekal	Alamat	Jenis Bekalan	Cara Bayaran
1.	Shailo Cold Storage	Taman Manggis Kilang Lama	Ayam,Daging, Kambing,Ikan ,Sos	Tunai dan Kredit
2.	Tong You	Taman Selasih Kulim	Ayam ,Daging, Kambing,Ikan Sos,Sayur	Tunai dan Kredit
3.	En.Fadil	Jalan Lunas, Kilang Lama	Sayur,Sos, Bawang,Kicap	Tunai
4	Market Besar Kulim	Bandar Kulim	Sayur2an	Tunai
5				

7.8 Susunatur Ruang Premis



JALAN BESAR

7.9. Carta Aliran Proses kerja



7.9 Strategi Perkhidmatan.

Di antara strategi perkhidmatan yang telah diatur oleh MDSA D"FOOD & CATERING SDN BHD adalah seperti berikut;

- 7.9.1 Menghasilkan perkhidmatan yang berkualiti dan menangani segala masalah dan rungutan pelanggan dengan baik.
- 7.9.2 Menerima kerja mengikut keupayaan dan kapasiti yang mampu disediakan sahaja agar kualiti makanan dapat dikekalkan.
- 7.9.3. Kualiti makanan seperti rasa dan kesegeran sentiasa dijaga sepanjang masa mengikut yang ditetapkan oleh Chef.
- 7.9.4. Pengurus pengeluaran akan memastikan makanan yang dibekukan mestilah dalam keadaan yang baik sepanjang masa.
- 7.9.5 Pengurus pengeluaran akan memastikan pegawai penyelidikan akan membuat kajian dan pemerhatian terhadap makanan yang diproses dan yang telah dibekukan supaya berada dalam keadaan kualiti yang baik.
- 7.9.6. Memastikan semua makanan yang disediakan adalah halal.
- 7.9.7 Setiap produk yang dikeluarkan untuk penghantaran mestilah diletakkan logo syarikat supaya dapat dikenali pelanggan sebagai tanda perniagaan.

8.0. PEMASARAN.

8.1. Perkhidmatan dan Harga yang Ditawarkan.

Syarikat ini akan menawarkan harga kepada rakan rangkainiaga mengikut harga kos bahan mentah yang diproses dan margin keuntungan pada kadar 10% hingga 20% harga makanan dijual dipremis.

Bil	Bahan	Kos Belian Bahan mentah RM	Kos untuk outlet RM	Keuntungan pengedar RM	Harga masak siap dijual di premis RM	Keuntungan dipeolehi perusaha RM
1.	Chicken Chop , sos Kentang,mayonis	3.50	4.70	1.20	7.90	3.20
2.	Bees Steak,sos, Kentang,mayonis	4.50	6.50	2.00	10.90	4.40
3	Lamb Chop,sos, kentang,mayonis	4.50	6.50	2.00	10.90	4.40
4	Fish & Chip,sos, kentang, mayonis	4.50	6.50	2.00	10.90	4.40
5.	Sphagetti, Butter, sos,	4.00	5.50	200	8.50	4.00
6.	Kentang/Wedges	@kg 2.50	3.50	1.00	1.50 Satu	2.50 Satu
7.						
8.						

Menu lengkap adalah seperti di lampiran

8.2 Kumpulan Sasaran

Kumpulan sasaran bagi perniagaan ini ialah pengusaha yang berminat untuk menceburi perniagaan rangkainiaga atau ala franchise. Mereka mestilah mempunyai modal untuk memulakan perniagaan ini dengan anggaran modal awal RM50,000. Pihak syarikat akan bermula operasi di wilayah utara Malaysia oleh itu pihak syarikat akan memberi tumpuan kepada sekitar negeri Kedah, Pulau Pinang, Perak dan Perlis. Jika permintaan negeri lain banyak dan pihak pengusaha akan bergerak ke negeri-negeri lain pula jika kos tidak merugikan. Sekarang ini pihak pengusaha telah pun mendapat permintaan daripada rakan-rakan peserta kursus untuk dibawa ke tempat mereka.

Seorang peserta dari Terengganu telah pun menunjukkan minat untuk mengadakan usahasama rangkainiaga ini ke Kuala Terengganu dan beliau telah pun datang merasakan masakan yang disediakan oleh kami dan beliau amat berpuashati serta begitu yakin dengan produk yang kami ada. Pada pandangan beliau produk ini akan mendapat sambutan pelanggan di tempatnya kerana makanan jenis ini jarang didapati di mana-mana, kalau ada pun kualitinya tiadak seperti yang kami sediakan. Selain itu peserta dari Pahang, Kuala Lumpur, Johor, Negeri Sembilan, Melaka dan Kelantan sangat berminat untuk menjalankan perniagaan ini.

Selain itu pihak pengusaha akan bekerjasama dengan MARA untuk melatih lepasan graduan menceburi bidang yang sangat berpotensi ini. Dalam setahun kami menjangkakan akan dapat melatih sekurang-kurangnya 30 orang peserta. Ini bermakna bahawa pihak kami akan dapat rangkainiaga sebanyak 30 outlet dalam setahun sekurang-kurangnya atau pun lebih. Pihak kami menjangka dalam tempoh tiga tahun kami sudah mempunyai 100 outlet.

Pihak kami begitu yakin bahawa permintaan untuk mengadakan rangkainiaga akan sentiasa mendapat permintaan daripada pelanggan yang berminat kerana kos operasinya tidak begitu tinggi hanya dalam sekitar RM50,000. Mutu makanan yang kami sediakan adalah setanding dengan syarikat yang telah pun beroperasi yang sedia ada di negara ini. Malahan mungkin lebih baik daripada setengah-setengah syarikat yang sedia ada. Ini adalah kerana resepi yang disediakan adalah memenuhi citarasa rakyat Malaysia dan disediakan oleh seorang chef yang mahir dan berkebolehan.

Dalam konteks kumpulan sasaran ini juga pihak pengusaha akan membincang kumpulan sasaran dalam konteks pengusaha rangkainiaga. Ini akan memberi gambaran tentang pulangan yang akan diperolehi oleh mereka yang akan menarik minat mereka untuk menceburi perniagaan ini. Juga untuk mana-mana pihak yang akan memberi pembiayaan akan dapat melihat pasaran secara mikro dengan jelas tentang perniagaan

ini.Kumpulan sasaran bagi jenis makanan barat ialah kumpulan menengah dan atas.Mereka ini meliputi semua kaum.

8.3 Kawasan Pasaran

Kawasan pasaran syarikat ini ialah negeri-negeri di utara Malaysia iaitu Kedah,Perlis,Pulau Pinang dan Perak.Namun outlet akan berkembang dan bertambah dari semasa ke semasa sehingga meliputi seluruh Negara.Tumpuan awal ialah di setiap ibu negeri dan bandar-bandar besar seperti Kangar,Sungai Petani, Kulim, Alor Star,Butterworth , Bukit Mertajam ,Taiping dan mana-mana jika ada pengusaha yang berminat,tetapi tidaklah di satu tempat yang sama.

8.4 Saiz Pasaran

Lokasi-lokasi yang disebutkan tadi memang terdapat ramai penduduk.Kangar 180,00 orang, Sungai Petani 160,000, Kulim 150,00 , Alor Star 300,000,Butterworth 200,000 orang ,Bukit Mertajam 140,000 orang,Taiping 200,000 orang .Makanan barat mempunyai pasaran yang agak tinggi mengikut kumpulan sasaran iaitu kumpulan menengah dan atas. Pihak kami membuat anggaran Keseluruhan kumpulan sasaran ini ialah 50% daripada penduduk sesuatu ?disebutkan seperti berikut.Pada peringkat ini saiz pasaran adalah secara mikro dan selepas pihak syarikat akan membuat anggaran secara makro .

Anggaran Saiz Pasaran Secara Mikro Untuk Outlet Yang Dijangkakan.

I	Bandar	Jumlah Penduduk	Kumpulan Sasaran (50 %)	Syer Pasaran satu Outlet	Jualan satu outlet RM
1.	Kulim	200,000	100,000	3% (3,000 org)	3,000 x @ 12 36000
2.	Sg Petani	200,000	100,000	3% (3,000 org)	3,000 x @ 12 36,000
3.	Alor Star	300,000	150,000	3% (4,500 org)	4,500 x @12 = 54000
4.	Seberang Jaya	250,000	125,000	3% (3,750 org)	3,750 x @12 =45,000
6.	Bukit Mertajam	180,000	90,000	3% (2,700 org)	2,700 x @12 =32400
7	Kangar	160,000	80000	3% (2,400 org)	2,400 x @ 12 =28,800
8.	Taiping	220,000	110,000	3% (3,300 org)	3,300 x @ 12 =39600

Dalam membuat anggaran saiz pasaran bagi syarikat MDSA D'FOOD & CATERING adalah meliputi seluruh Negara Malaysia termasuk Malaysia Timur. Malahan dalam konteks saiz pasaran luar Negara ialah Negara-negara ASEAN malahan Asia dan juga seluruh dunia. Oleh itu saiz pasarannya sangat luas. Oleh itu pihak syarikat kami akan berfokus dalam negara sahaja.

Perniagaan makanan barat tidaklah banyak bilangannya yang kita dapati mana-mana bandar taupun tempat hanya ada beberapa buah premis sahaja yang menjual makanan barat. Tumpuan kita hanya di bandar-bandar sahaja.

Anggaran Kasar Saiz Pasaran Secara Makro 4 Negeri

Bil	Negeri	Bilangan outlet	Anggaran perolehan bagi satu outlet RM	Jumlah pendapatan syarikat sebulan RM
1.	Perlis	1	3,000	3,000
2	Kedah	3	3,000	9,000
3	Pulau Pinang	3	3,000	9,000
4.	Perak	3	3,000	9,000
	Jumlah	10		30,000

Anggaran Saiz Pasaran Seluruh Negara

Bil	Negeri	Bilangan outlet	Anggaran perolehan bagi satu outlet RM	Jumlah pendapatan syarikat sebulan RM
1.	Perlis	1	3,000	3,000
2	Kedah	3	3,000	9,000
3	Pulau Pinang	3	3,000	9,000
4.	Perak	2	3,000	9,000
5.	Kelantan	2	3,000	6,000
6	Terengganu	2	3,000	6,000
7	Pahang	2	3,000	9,000
8	Selangor	4	3,000	12,000
9	W/Persekutuan	4	3,000	12,000
10	Negeri Sembilan	2	3,000	6,000
11	Melaka	2	3,000	6,000
12 .	Johor	3	3,000	9,000
	Jumlah	30		90,000

8.5 Pesaing (Analisis Kekuatan dan Kelemahan)

Terdapat beberapa pesaing makanan barat di dalam pasaran di negara ini. Namun begitu syarikat kami yakin dengan masa depan perniagaan kami akan terus maju dan berkembang di seluruh Negara. Walaupun pada umumnya banyak perniagaan masakan barat dijalankan tetapi tidak banyak peniaga yang dapat menarik pelanggan ke premis mereka dan tidak bertahan lama walaupun mempunyai tempat yang strategik. Banyak factor-faktor yang menyebabkan berlakunya keadaan sedemikian.

Pesaing-pesaing dan Analisis Kekuatan dan Kelemahan.

Bil	Nama Perniagaan	Kekuatan	Kelemahan
1.	Mama Chop & Papa Grill	Sudah lama dan banyak cawangan	-Rasa makanan sederhana
2.	Victoria Station	-Sudah lama -Banyak cawangan -Tempat Eksklusif	-Harga mahal 3X -Pelanggan atasan sahaja -Pelanggan Islam ragu-ragu
3.	Restoran Tom Yam	-Makanan banyak pilihan	-Rasa tidak berkualiti -Tukang masak kurang kemahiran
4.	Restoran nasi Kandar	-Makanan banyak pilihan	-Rasa tidak sedap -Tukang masak kurang kemahiran
5.	Café	-Tempat eksklusif	-Harga mahal -Kadang rasa masakan kurang memuaskan -Dikunjungi oleh golongan yang tertentu sahaja.
6	The Ships	-Tempat Eksklusif -Sudah Lama	-Harga makanan mahal -Rasanya sederhana.
7.	Chef Det Chicken Chop Bistro	-Masakannya sedap Disediakan oleh Chef yang berkelayakann dan berkebolehan -Harganya sederhana	-Tiada.

8.6. Senarai Kerja-Kerja Yang Pernah Dijalankan Di Outlet Yang Ada Sekarang

Bil	Tempahan	Bil Pax	Harga SeunitRM	Nilai
1.	Southern Bank Kulim Jamuan Staf Western Food	25	20	500
2.	Intel Hitech Park Kulim Western Food	30`	20	600
3.	Celestica,Hitech Park Western Food	20	20	400
4.	Kolej MARA Kulim Western Food	70	15	1050
5.	Siltera Hitech Parh Kulim Western Food	30	20	600
6.	Toyo Memori Hitech Park Kulim Western Food	15	20	300
7.	Body Fashion,Industrial Park Local Food	25	15	375
8.	Kelab Irama 60'an Kulim High Tea	100	10	1000
9.	Maktab Perguruan Bainun Local Food	30	20	600
10.	Hamada Lectronic Hightech	20	20	400

Banyak lagi majlis-majlis yang telah diadakan di Chef Det Chicken Chop Bistro. Sekolah-sekolah di daerah Kulim juga sering mengadakan jamuan samada western food dan juga local food. Tetapi sambutan pelanggan lebih kepada western food kerana masakan sedap dan semua pelanggan yang pernah mengunjunginya berpuas hati.

8.7 Strategi Pemasaran

8.7.1 Promosi

Antara strategi promosi yang akan dilaksanakan oleh MDSA D'FOOD & CATERING bagi menawarkan dan memperkenalkan khidmatnya ialah:

- Mengekalkan hubungan peribadi yang baik dengan pelanggan.
- Memberikan profil perniagaan kepada bakal-bakal pelanggan.
- Mengedarkan pamplet dan brosur secara berkala untuk rangkainiaga..
- Pergi menemui pelanggan jika mereka berminat.
- Memberi perkhidmatan yang lebih cekap ,pantas dan tepat pada masa yang telah ditetapkan.
- Pengiklanan melalui akhbar-akhbar.
- Taklimat kepada peserta-peserta kursus keusahawanan yang dijalankan oleh MECD ,MARA dan ejensi kerajaan yang lain.

8.7.2 Lokasi

- Menjalankan operasi di tempat yang mudah untuk di kunjungi oleh pelanggan
- Mudah untuk mengeluarkan barang produk untuk dihantar keluar.

8.7.3 Harga

Harga berpatutan mengikut pasaran dimana pihak rakan rangkainiaga akan memperoleh untung yang banyak daripada pihak pengusaha .setelah dihantar produk mentah pengusaha akan memperoleh sekitar 15 hingga 20% .Setelah produk ini dimasak dijual pihak rakan rangkainiaga akan memperoleh sehingga 80% dan lebih keuntungan.

8.7.4. Produk

Pihak kami yakin dengan produk yang akan dapat menandingi mana-mana perniagaan yang ada sekarang ini.Rasa yang dihasilkan oleh chef syarikat sungguh istimewa dan lain dari yang lain.Ramai pelanggan yang pernah berkunjung menyatakan sangat berpuas hati .Mereka juga membuat testimoni bahawa masakan yang disediakan oleh kami memang sedap dan dapat menandingi mana-mana syarikat perniagaan western food yang terkenal di Malaysia bah yang datang dari luar negara.

9.0 ASPEK KEWANGAN

9.1 KOS PELABURAN PROJEK MDSA D'FOOD & CATERING RANGKAINIAGA CHEF DET CHICKEN CHOP BISTRO

Bil	Perkara/Model	Jumlah RM	Jumlah Besar RM
A.	BELANJA PERMULAAN		
	1. Deposit Kedai	3000	
	2. Deposit Utiliti	600	
	3. Lesen MPK	300	
	4. Daftar Perniagaan	200	
	5. Dokumentasi & Guaman	-400	
	6. Papan Iklan	1500	
	7. Promosi	5000	
	8. Uniform	500	
	9. Latihan/Kursus/R&D	1000	
	10. Cukai jalan & Insuran	1500	14000
B.	PEMBELIAN ASET TETAP		
	1. Peti Ais	10,000	
	2. Blender	2,000	
	3. Container	1,000	
	4. Lori Cold Storage	60,000	
	5. Ubahsuai & Rak	7,000	
	6. Komputer	4,000	
	7. Mesin Kira	1,500	
	8. Peralatan Pejabat	1,000	
	9. Cold Room	25,000	101500
C.	MODAL PUSINGAN		
	1. Stok Permulaan	50000	
	2. Gaji Staf	6,600	
	3. Sewa	1,000	
	4. Telefon	200	
	5. Api & Air	400	
	6. KWSP & SOCSO	1000	
	7. Alatulis	50	
	8. Perjalanan & P'kutan	1000	
	9. Tol & Parking	300	
	10. Pelbagai	200	
	Jumlah Pelaburan Projek	187150	

9.2 JADUAL SUMBER PEMBIAYAAN PROJEK

Bil	Perkara/Model	Jumlah RM	Jumlah Besar RM	Pembiayaan MARA
A.	BELANJA PERMULAAN			
	1. Deposit Kedai	3000		3000
	2. Deposit Utiliti	600	600	
	3. Lesen MPK	300	300	
	4. Daftar Perniagaan	200	200	
	5. Dokumentasi & Guaman	-400	400	
	6. Papan Iklan	1500		1500
	7. Promosi	5000		5000
	8. Uniform	500	500	
	9. Latihan/Kursus/R&D	1000		1000
	10. Cukai jalan & Insuran	1500		1500
B.	PEMBELIAN ASET TETAP			
	1. Peti Ais	10,000		10,000
	2. Blender	2,000	2,000	
	3. Container	1,000	1,000	
	4. Lori Cold Storage	60,000	10,000	50000
	5. Ubahsuai & Rak	7,000		7,000
	6. Komputer	4,000		4,000
	7. Mesin Kira	1,500		1500
	8. Peralatan Pejabat	1,000		
	9. Cold Room	25,000		25,000
C.	MODAL PUSINGAN			
	1. Stok Permulaan	50000		50,000
	2. Gaji Staf	6,600		6,600
	3. Sewa	1,000	1000	
	4. Telefon	200	200	
	5. Api & Air	400	400	
	6. KWSP & SOCSO	1000	1000	
	7. Alatulis	50	50	
	8. Perjalanan & P'kutan	1000	1000	
	9. Tol & Parking	300	300	
	10. Pelbagai	200		
	Jumlah Pelaburan Projek	187150	20150	167000

9.3 Anggaran Jualan

Berdasarkan kepada lima outlet yang dipilih pihak pengusaha dapat membuat anggaran jualan bagi lima lokasi tersebut.

Anggaran Saiz Pasaran Secara Mikro Untuk 5 Outlet Yang Dijangkakan Sebulan

I	Bandar	Jumlah Penduduk	Kumpulan Sasaran (50 %)	Syer Pasaran satu Outlet	Jualan satu outlet RM
1.	Kulim	200,000	100,000	3% (3,000 org)	3,000 x @ RM12 = 36000
2.	Sg Petani	200,000	100,000	3% (3,000 org)	3,000 x @ RM12 =36,000
3.	Alor Star	300,000	150,000	3% (4,500 org)	4,500 x @RM12 = 54000
4.	Seberang Jaya	250,000	125,000	3% (3,750 org)	3,750 x @RM12 =45,000
5	Bukit Mertajam	180,000	90,000	3% (2,700 org)	2,700 x @RM12 =32400
				Jumlah jualan	RM 203,400

Berdasarkan jumlah tersebut anggaran jualan makanan ialah RM200,000 sebulan bagi lima outlet tersebut. Oleh itu anggaran belian 40% daripadanya ialah RM80,000. Pihak syarikat akan menembah sebanyak 25% ke atas belian iaitu RM20,000 yang akan menjadi keuntungan syarikat setiap bulan. Maka jualan bahan makanan sejuk beku siap untuk dimasak oleh syarikat ialah RM 80,000 + RM 20,000 = RM 100,000 sebulan.

Anggaran Jualan dan Belian serta Keuntungan Syarikat

Bil	Bulan	Anggaran Jualan RM	Anggaran Belian RM	Keuntungan RM
1.	Jan	-	-	-
2	Feb	-	-	-
3	Mac	-	-	-
4	April	100,000	80,000	20,000
5	Mei	100000	80000	20000
6	Jun	100000	80000	20000
7	Julai	100000	80000	20000
8	Ogos	100000	80000	20000
9	Sept	100000	80000	20000
10	Okt	100000	80000	20000
11	Nov	100000	80000	20000
12	Dec	100000	80000	20000
	Jumlah	900000	720000	180000

Berdasarkan jadual di atas jualan tahun pertama selama sembilan bulan ialah RM900000. Belian bagi tahun pertama selama sembilan bulan ialah RM720000 dan keuntungan pula ialah RM180,000 sahaja. Pihak syarikat beroperasi mulai Januari selama tiga dan pengusaha rakan rangkainiaga hanya akan mula menyumbangkan pembiayaan pada bulan Mac. Oleh itu syarikat akan mendapat jualan mulai bulan April. Namun pada tahun kedua dan ketiga jualan akan bermula daripada bulan Januari dan pendapatan akan diperolehi untuk dua belas bulan penuh iaitu setahun.

10.0 JUSTIFIKASI DAN PENUTUP

Berdasarkan kepada perancangan dan unjuran pendapatan yang telah dibentangkan, perniaga 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 perniagaan masih di peringkat awal membuat pemasaran untuk membekal kepada pelanggan organisasi.

Perniaga telah membuat kajian dan perancangan yang sistematik bagi membolehkan perniagaan berjalan dengan lancar. Oleh yang demikian perniagaan MDSA D'FOOD & CATERING amat optimis, yang perniagaan ini amat berdaya maju dan mampu berkembang pada masa hadapan.

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

SENARAI LAMPIRAN

- 1. Salinan Kad Pengenalan**
- 2. Salinan Laporan Kewangan Beraudit**
- 3. Salinan Penyata Akaun untuk 6 bulan terakhir**
- 4. Salinan Daftar Perniagaan dan Borang-Borang Berkanun**
- 5. Salinan Sebutharga**
- 6. Salinan Perjanjian Sewa Premis**
- 7. Gambar-gambar berkaitan –jika perlu**
- 8. Segala Jadual dan Maklumat Anggaran Kewangan**